

浦银安盛 中信银行推出 货币基金信用卡关联还款

证券时报记者 程俊琳

近日，证券时报记者从浦银安盛获悉，该公司与中信银行联合推出的货币基金信用卡关联还款新业务已正式上线，中信银行信用卡客户申购浦银货币基金时，只要开通该项功能，即可享受在信用卡还款到期日前自动赎回货币基金划入信用卡还款账户的服务，赎回份额为信用卡当期欠款全额与借记卡余额的差额。如果同时开通定投方式，更可做到每月资金自动申购货币基金，到期日前自动赎回还款，让投资者真正体验一站式全新理财服务。

浦银安盛有关人士表示，此次与中信银行在传统基金代销产品合作的基础上，推出了货币基金信用卡关联还款服务，让货币基金具备了更强大的理财功能，充分发挥双方在各自领域内的专业优势，给客户提供附加值更高的服务。

浦银安盛此次推出的货币基金信用卡关联还款业务，可以利用货币基金流动性和便利性方面的特点，把放在活期账户用来还信用卡的钱买成货币基金，到期前自动还款，不仅不会延误还款，还能提高资金投资收益，为投资者带来便利。

诺安基金开通 民生银行网上交易功能

证券时报记者 余子君

日前，诺安基金开通了民生银行卡网上交易支付功能，仅 3 天时间就有近百名 80 后客户使用民生银行卡开户，网上申购金额近 200 万。

诺安基金电子商务负责人表示，基金投资者正呈现年轻化趋势，与以往不同，很多 80 后投资者来参加我们的活动，甚至超过了时间充裕的老年投资者。

诺安基金网上直销系统的数据显示，上个月，有近 2000 万资金在诺安网站直销系统中申购诺安旗下基金，投资者大都是 35 岁以下的年轻人。

海富通基金公益活动 关注弱势群体

日前，海富通基金与“根与芽”青少年活动中心，以及上海金融学院的学生志愿者，共同前往上海市浦东合庆镇利民小学，为那里的孩子捐赠了日常生活用品。

据海富通基金的负责人介绍，为了让弱势学生群体得到更多来自社会的关爱，海富通基金先后为上海市浦东新区合庆镇利民小学、闵行华博利星小学、大别山区天堂镇杨山村小学捐赠电脑、文具、教具、桌椅等教学物资。针对 2008 年 5.12 重灾区的四川德阳什邡市洛水小学，海富通基金更是给予了从医疗设备、电脑器材到教学设施的无偿物资援助。

据悉，海富通基金“绿色与希望”公益活动于 2008 年启动，从绿色办公室到内蒙古库伦旗的“绿色长城”，从灾区汶川再到革命老区，海富通基金展开了一系列的公益慈善活动。

金鹰技术领先指数收益 远高于三大市场基准指数

作为一只被动投资指数型基金，金鹰技术领先未来业绩主要取决于所跟踪指数的业绩表现，所跟踪的中证技术领先指数，于 2011 年 1 月 4 日发布，是一只由沪深市场中在科技研发、新技术应用方面具有领先优势的 200 家上市公司所构成的主题指数。

中证技术领先指数自 2005 年 1 月 5 日到今年 4 月 22 日，实现累计收益 507.58%，同期沪深 300 累计收益率为 229.99%，上证指数累计收益为 137.7%，深成指累计收益为 314.28%，技术领先指数 5 年期收益远远高于这 3 个主要市场基准指数收益率。

该指数设计指导思想以及指数样本空间的构成，符合我国当前经济转型、产业结构升级的大趋势，同时契合国家“十二五”规划的政策导向。指数样本空间行业构成参照《高技术产业统计分类目录》，按照证监会行业分类标准筛选相关行业。指数成分股每半年调整一次，每次调整的成分股比例一般不超过 20%，采用等权重方式，成分股配置相对较为分散。

管理该基金的金鹰基金公司同时也是中证技术领先指数的开发者之一，对所跟踪指数进行了深入研究。金鹰基金公司经历过完整牛熊市的考验，资产管理经验较丰富，也为未来基金的良好运作打下了基础，该公司投资管理能力近年来逐步提升，混合型基金总体表现良好。截至今年 5 月 13 日，金鹰中小盘精选混合过去 3 年获得 49.12%净值增长率，列同类 29 只基金榜首，获银河证券 3 年期五星评级。

(中国银河证券基金研究中心)

欲行渠道之实 财经网站图谋类基金超市

新浪财经、和讯网、数米网等财经网站均具有关联基金公司直销渠道功能

证券时报记者 方丽

通过财经网站关联基金公司直销渠道，被越来越多的基金公司所重视，已有超过 20 家基金公司参与。而不少财经网站也通过咨询等服务逐渐打造“类基金超市”，目标直指基金第三方销售业务。业内人士认为，通过财经网站代销基金将成为基金销售新模式，市场前景广阔。

多家财经网站有“关联项”

据了解，目前新浪财经、和讯网、数米网等财经网站都具有关联基金公司直销渠道的功能，有超过 20 家基金公司开启了这一功能。

登录新浪财经“基金 E 路通”专区，可以看到南方、易方达、交银施罗德、上投摩根、汇添富、银华、工银瑞信、华夏、长盛等基金公司都设有专区，点击“交易入口”链接可直接进入基金公司网上直销平台，投资者申购或者认购旗下基金，还能享受最低 4 折的费率优惠。同样，腾讯财付通理财专区、数米网等都开启了引导投资者去基金公司网站申购的功能。易天富基金走得最远，和汇付天

下合作直接打通了基金销售的渠道。

热销基金排行榜”也成为财经网站的一个宣传通道。新浪基金专区设置热销基金排名，并与“登录网上直销”链接。同样，和讯网的基金超市也重点宣传热销基金，在每只热销基金旁都有“购买”的链接。

与此同时，财经网站加强了咨询服务，上和讯网可以咨询好买基金、展恒理财等基金研究专家，新浪还有专门的新浪基金呼叫中心，目前已经有 22 家基金公司参与，投资者可以在这里直接咨询相关基金公司产品等问题。

深圳一位基金电子商务部门负责人表示，通过财经网站引导客户去基金公司网上直销很有前景，一方面可以吸引财经网站的客户群去申购基金，另外，如果未来获得了基金第三方销售或者支付资格，就可以直接打通申购渠道。从目前活动看，营销效果比较好，基金公司网上直销申购量增加比较明显。”

盯上第三方销售

据悉，财经门户网站正在积极参与基金第三方销售牌照的申请，

目前新浪、搜狐、和讯、金融界、东方财富等门户网站正在积极申请基金第三方销售牌照。据消息人士透露，基金第三方销售牌照最快在 9 月份就可获批，届时基金销售渠道将会大幅拓宽。

上海一位基金电子商务部门人士表示，不少财经网站有自己的研究团队，具有较好的专业人才储备和潜在客户，基金公司乐于与之合作。艾瑞咨询数据显示，有 29.1% 的基金投资者和 14.2% 的潜在投资者选择“垂直性基金网站”如和讯网基金频道、天天基金网等作为了解信息的主要渠道。显然，这些潜在客户是比较容易转换为基金持有人的。

对比海外，美国第三方销售的比重占到 70%，在英国这一比重在 55% 以上。而在我国，目前直销渠道占比大约为 30%，券商渠道占比不足 10%，银行渠道占比最大为 60% 左右。

据一位财经网站人士表示，第三方基金销售的作用是帮助基金投资者找到适合的基金，通过财经网站代销有望成为基金交易的新模式，具有较强的操作性，未来空间很大。他预计，5 年以后整个第三方销售机构业务能占到 10% 至 20% 的市场份额。



■ 专栏 | Column |

投资农机中的奔驰汽车

提到奔驰汽车，人们都会联想起“尊崇体验”，会想到其奢华的配置。而美国迪尔公司在农用工具中排名世界第一，被誉为农机产品中的奔驰。

1837 年，约翰·迪尔研制出一种不粘泥土的钢犁，并由此创立了迪尔公司。今天，迪尔公司已经成为世界领先的农业和林业领域先进产品和服务供应商；主要的建筑、草坪和场地养护、景观工程和灌溉领域设备制造商和服务供应商；同时也在全球提供金融服务，并制造、销售重型设备发动机。经过 170 多年的发展，现已成为全球性跨国企业的迪尔公司，市场覆盖全世界 160 多个国家，在全球拥有约 5 万多名员工，年销售额达两百多亿美元。在 2010 年《福布斯》全球上市公司 500 强中，排名第 234 位。

迪尔公司在中国的业务有着悠久的历史，1978 年迪尔公司向中国出售大马力拖拉机和联合收割机，成为第一家向中国农机行业进行技术转让和人员培训的外国农机制造商，并建立了中国农机行业第一家合资企业。2000 年初，迪尔公司在中国注册成立约翰迪尔（中国）投资有限公司，今年，迪尔公司还计划投资 8000 万美元建设在中国的第七座生产厂。

上有市场的助推，下有自身实力的保证，迪尔公司的发展前景异常广阔。在截至 4 月 30 日的财季，迪尔公司净盈利增至 9.04 亿美元，合每股 2.12 美元，同比飙升 65%。但是，受投资渠道所限，大多数中国投资者都很难对其直接投资。不过，随着国内金融产品差异化的发展，曲线投资迪尔公司的路径正在增多。

国内投资者如何投资这类公司呢？投资标普全球农业指数，足不出户，即可分享全球知名的 24 家农业及食品企业的成长收益。该指数不仅包括全球农机巨头迪尔公司，还包括粮业巨头美国 ADM 公司、美国邦基公司，以及世界的最大钾肥供应商加拿大钾肥公司等悉数纳入成分股。而投资于该指数的广发全球农业指数基金拟于 5 月 25 日正式发行，投资者可以通过配置该产品，间接分享约翰迪尔等公司的成长果实，进而抵御农产品价格上涨带来的通胀潮。

(广发基金市场部)



万家基金邹昱：债市拐点将出现在下半年



证券时报记者 海泰

邹昱走进人们的视野，始于 2009 年万家基金的一则广告。当年 8 月万家基金公告调整旗下万家货币基金的基金经理，年仅 27 岁的邹昱走马上任，刷新了国内公募基金最年轻基金经理的纪录，备受媒体和公众关注。同时，也有人质疑其年纪太轻能否胜任。

一年多的时间过去了，邹昱凭借其出色的业绩逐渐获得投资者认可，万家货币市场基金收益持续领先，规模不断攀升，也成

为万家基金旗下一只优异的旗舰品种。牛刀小试后，邹昱得到了更多的机会，万家稳健增利基金、包括正在火热发售中的万家添利分级基金皆由其掌舵，年纪轻轻的他目前已是万家基金固定收益部总监。

把握大方向

采访的当天，记者一进门就被万家基金管理公司门口的宣传栏吸引而驻足，2010 年公司优秀员工照片赫然入目。其中之一，便是邹昱。万家货币基金自 2009 年以来

业绩起色非常显著，固定收益类产品也成为公司主攻方向之一。作为固定收益部“主攻手”，在记者谈及其在投资行业取得的傲人业绩，邹昱却谦虚地表示，是运气比较好一点罢了。投资没有正确的风格，只有适合自己的风格。我喜欢抓住问题最关键最本质的东西，多花点精力研究，其他枝节末梢可以忽略不计。”

把握住大的方向、脉络，抓住问题的本质，任何事情都会迎刃而解。”他坚持自己的理念。2006 年邹昱从复旦大学财务金融专业毕业后，进入南京银行资金营运中心。银行的资金部主要做债券投资，他就主要负责债券研究。邹昱坦言，在南京银行做研究的这段时间获益匪浅，对于一个初出茅庐的毕业生而言，银行间频繁的同业交流、研讨会，给了他更多的与外界学习、沟通的机会，帮助他迅速熟悉了债券市场，也开始形成自己独特的研究分析逻辑。

单纯做债券研究可能跟市场还有点脱节，我非常希望通过投资实践来验证自己的研究成果。”邹昱表示，从南京银行离职后，除了万家基金，还有另外一个当时看来更好的选择，但因为我的目标是做基金经理，因此毫不犹豫就来了万家。”做了 8 个月的基金经理助理，2009 年初就开始尝试管理基金，2009 年 8 月邹昱正式接管万家货币基金，2009 年底在市场普遍不看好浮息债的情况

下，毅然重仓浮息债，为 2010 年万家货币的异军突起打下了坚实的基础。数据显示，2010 年万家货币基金有 10 个月的排名均处于全市场排名前列，2009 年排名同类产品第六，2010 排名第一。

宏观判断中性偏谨慎

邹昱表示，投资上做出一个买或卖的决策，首先要分析宏观经济基本面。对债券投资来说，就是分析宏观经济、市场流动性，得出大致的判断：现在在这种环境该买入还是卖出。第二点，看投资标的的价格是否合理，低估还是高估，要根据当时的环境、历史表现等因素做判断。同时，第三点，发挥想象力，尽可能多考虑是否可能出现其他的超预期事件，扰乱你的投资逻辑。如果出现，你的投资设想是否还能够成立，能否承受最差情况。

进入 2011 年，原材料库存和产成品库存都攀升到了历史高位。邹昱认为，从产成品库存的增长情况来看，被动补库存的可能性更大，因此工业增速的未来趋势并不乐观。投资、消费、出口虽然均较一季度有所反弹，经济整体仍将在低位徘徊。4 月 CPI 预计为 5% 左右，但整个二季度通胀压力仍然较大。

邹昱表示，未来抗通胀依然是政府调控的重点，紧缩政策还会继续，短期内不会放松。这些政策包括加息、人民币升值、央行回笼流动

性。最近央行重启 3 年期央票，也显示了央行控制流动性的决心。目前时点上基本面对债券市场不构成太多支撑，配置上应该采取中性偏谨慎的策略。”

债市供需拐点下半年或出现

近期万家基金旗下万家添利分级基金正在发行，邹昱担当该基金基金经理。对新基金未来运作，他表示，未来债市可能迎来拐点。“各种各样的债券融资正受到政策支持，不断发行，预计下半年发行会更多。供给加大的同时，受紧缩政策的影响资金面充裕程度会下降，导致债券需求下降，因此预计债券供需拐点很有可能在下半年出现。对于新发债券基金来说，未来可能迎来较好的配置时点。”

(汇添富基金 刘劲文)

