

尾随佣金超1% 新基金发不起

工行、建行、招行新基金尾随佣金都突破1%大关,中行、交行要价也超过0.9%

证券时报记者 方丽

原计划6月份发行的新基金,现在又推迟了。”一家小基金公司人士向证券时报记者透露,因尾随佣金涨得太高,他们放弃了与部分银行的代销合作,该基金公司新基金发行日一拖再拖。而证券时报记者从一家中小基金公司独家获取的一份银行尾随佣金数据信息显示,今年以来尾随佣金确实全线涨价,工行、建行、招行等所要求的新基金尾随佣金都突破1%的大关。

部分银行尾随佣金超1%

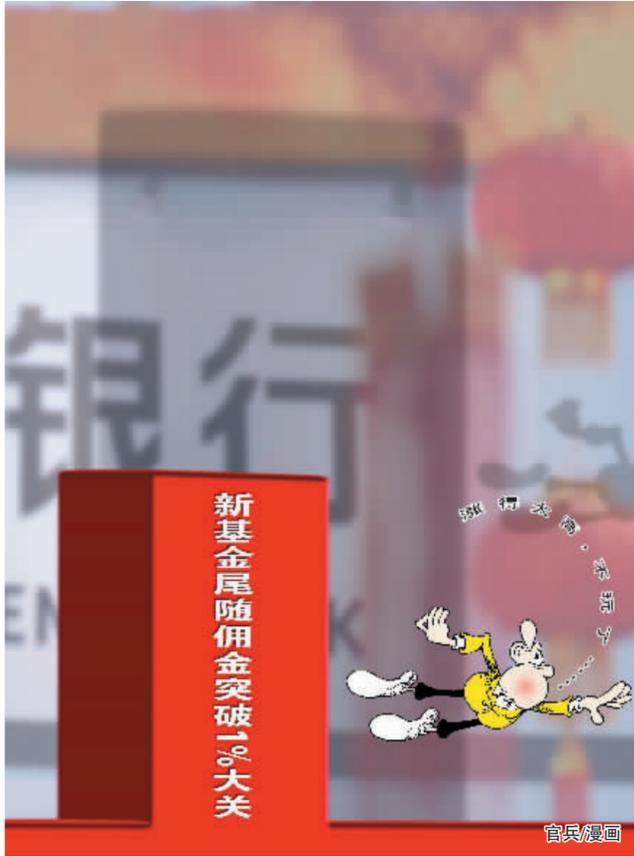
这份银行尾随佣金数据显示,工行、建行、招行所要求的新基金尾随佣金都突破1%的大关。目前工行收取管理费的60%至70%,对应的尾随佣金就是0.9%至1.05%;建设银行今年也将首年尾随佣金提高至1.025%;招商银行所要求的尾随佣金也达到1.05%,这基本已将基金公司发行新基金的成本线推到极限。

其他银行同样“狮子大开口”,中国银行要求管理费的65%,尾随佣金逼近1%,达到0.975%,交通银行尾随佣金要价也超过0.9%,最低的江苏银行、渤海银行等尾随佣金达到0.30%。

值得注意的是,相比去年,今年多家大型银行尾随佣金涨价。如工行此前要求尾随佣金为管理费的40%至45%,最高也不过60%,而建设银行也为40%至60%。今年涨价幅度普遍在10到20个百分点之间。

据知情人透露,这份尾随佣金数据所列的都是“标准合同”要求,大型基金公司可能会有谈判空间,而对小型基金公司“只能更高”,有可能会占管理费的80%。也有小型基金公司市场部人士表示,新基金管理费1.5%,而1.05%都要给银行,这意味着,若银行为一只新基金卖出了10亿元,就能从基金公司获取1100万的收入,而基金公司自己只能获得400万。

不过,记者同时了解到,银行收取尾随佣金也并未采取一刀切的方式,有的采取“层级式”方式收取尾随佣金。如建设银行第一年尾随佣金要求1.025%,而第二年就降至0.65%,交行也采取过这样的方式;北京银行则采取根据发行规模来划分



官兵漫画

尾随佣金标准的方式,募集规模低于3000万收取0.45%的尾随佣金,而高于3000万则收取0.525%。

高激励没有高收益

在尾随佣金节节走高的背景下,新基金发行却节节败退。

数据显示,截至7月29日,今年共成立115只新基金,平均募集规模仅15.86亿元,远远低于2008年熊市时的平均募集规模。而且,这115只基金中,有50只规模不足10亿元,占比超过43%。

6月份以来新基金募集情况更是惨淡。截至7月29日,6月份以来成立的36只新基金合计募集规模394.46亿元,平均募集规模仅10.96亿元,处于历史低位。而7月13日以来成立的8只新基金募集规模都低

于8亿份,最少的仅3.73亿份。同时,今年还有6只基金宣布延长募集期。甚至有基金公司人士说,目前是10年来基金最难卖的时期。

在目前这种新基金发行高成本却没有高收益的情形下,有不少中小型基金公司被迫退出了新基金发行的战斗。数据显示,今年天治、金元比联、益民等基金公司都未发行新基金,浦银安盛仅发行了1只货币市场基金。另据一家规模较小基金公司人士表示,因尾随佣金涨得太高,该基金公司新基金发行日一拖再拖,不少小公司新基金获批之后要过5到6个月才开始发行。

而另一家小基金公司人士表示,从2008年熊市以来,该公司就全面节衣缩食,并且尽量少发行新基金以保证利润。而不少大基金公司今年上半年已经发行了4只新基金,基金公司之间差距

越来越大。

抓住老基金保利润

最可怕的是,尾随佣金的比率一旦签订,就成为一个永久性的条款,基金每年大部分的收入都会被银行划走。”一家北京基金公司市场部人士表示,各家基金公司都要努力抓住老基金的低尾随佣金,以保住基金公司利润。

该人士算了一笔账,通常老基金尾随佣金一般为每年0.2%左右,发行新基金即使不亏损也利润极低,持续营销费用也可观,因此老基金才是基金公司利润重要保证。

有基金公司高管也表示,银行对持续营销附带的条件很苛刻,持续营销带来的新份额执行更高的尾随佣金费率,对应的老份额也必须相应提高尾随佣金费率,基本和新基金尾随佣金比例持平。这遭到了很多基金公司的抵制,因此参与持续营销的基金并不是很多。

深圳一位基金公司市场人士表示,“今年本来有一些持续营销的计划,后来跟银行谈完了一算,持续营销老基金并不比发新基金省钱,最后只好放弃计划。”

不过,据透露,虽然不少基金公司放弃持续营销,但银行却利用自己的渠道优势推动客户赎回老基金,购买新基金,曲线提高了基金份额的尾随佣金费率。

基金公司人士表示,在银行提价、基金扎堆发行和市场疲软三大因素共同作用下,基金公司生存日渐艰难。过去资产总规模100亿元是基金公司“最低生存标准”,而今年这个生存线可能提升至120亿元。在2008年之前成立的基金公司,至少要3年才能达到100亿的规模生存线。而2008年成立的基金公司,到目前规模也不足30亿,而去年和今年成立的新基金公司没有“老基金”保护利润,达到100亿则需要更长时间。

银行尾随佣金与占管理费比例对照表

尾随佣金	占管理费比例
0.45%	30%
0.6%	40%
0.75%	50%
0.9%	60%
1.05%	70%
1.2%	80%

方丽/制表

鹏华深证民营+鹏华上证民企50 让沪深两市龙头民企联合起来
跟踪深市首只民企主题指数 精挑细选100家成熟民企龙头

鹏华深证民营ETF及联接基金
ETF代码:159911 联接基金代码:206010

7月27日至8月26日建行等各大银行券商发售

www.phfund.com.cn
400-6788-999

汇添富黄金及贵金属基金(LOF)
基金代码:164701

7月25日—8月25日全国发行

汇添富基金 热线:400-888-9918 基金投资需谨慎

肖风卸任总经理 博时基金进入“后肖风时代”

证券时报记者 杨波

传闻已久的肖风辞职一事,终于变成现实。7月30日,博时基金公告,肖风因个人原因辞去总经理职务,代理总经理职务。

此前一天中午,博时基金邀请了多家财经媒体,在深圳举办茶叙会。会上,肖风称,辞去总经理职务是因为自己希望下一个十年能做做一些不同的有意义的事,而非非传闻中的与大股东不和。他明确表示,不去私募,不会去任何一家公司做一线经营管理者。

7月28日召开的博时基金的第一届董事会接受肖风辞去总经理,但仍然选举他继续担任副董事长,同时代理总经理。关于继任者,肖风透露,候选人范围不仅包括基金界,甚至超出了证券界,最终人选很可能来自公司外部。

现年50岁的肖风担任博时基金总经理已超过13年。1998年4月,肖风离开深圳证券办副主任的岗位,下海筹办博时基金。1998年7月13日,博时基金成立,肖风即任总经理。数据显示,自成立以来,博时基金资产管理规模历年均在前三,在基金行业一直属于第一阵营,并颇有影响。2003年,通过对汽车股的成功发掘,博时基金对“微价值的发现者”作出了精彩阐释,成为价值投资的先行者。其后数年,博时基金与同处一城的南方基金各擅其长,双星闪耀,成为深圳创建中国基金之都的核心力量。截至今年6月30日,博时基金资产管理规模为1900亿,在60多家基金公司中居第五位。

13年中,博时基金也被赋予了浓厚的肖风风格。

现任摩根士丹利华鑫副总经理秦红说,“博时从一开始就特别注重规范、注重专业性。”作为博时曾经的最早员工之一,她记忆犹新的是,成立之初,博时基金花20万元请了一家海外金融咨询公司,提交了一份海外基金公司内部组织架构、投研体系等系统建设的详细调查报告。其后,又聘请全球三大人力资源公司之一HEY做咨询顾问。在成立初期,博时基金还以50万的新薪从海外聘请了首席分析师,其时博时普通的部门经理月薪才5000元。

在同样是博时前员工的明星基金经理归江看来,肖风最难得的是宽容。基金经理即使年度业绩排名掉到最后,他也能够包容,这在基金公

肖风称,从自然规律和概率统计来说,大多数情况下总经理干太长对一个公司并不利;他也想试验一下,作为一个企业管理者怎么非常顺当地把一个公司交接给别人,然后不发生大的波动。关于继任者,肖风透露,最终人选很可能来自公司外部。

肖风称,在很多公司,基金经理一年做不好可能就被叫走。”归江说,“2007年市场最狂热时,几乎所有人都在买股票,我们却在卖股票,客户都有意见,但肖总也没干涉我们。券商路演,都说博时是最民主的,老板在场,大家都敢随便说话,随时走开。”

博时基金前任副总经理、新华资产管理公司现任总经理李全对此也深有感触。“博时的文化非常开放,尊重每一个人。”他说,在自己的职业生涯中,最喜欢的就是博时,在博时的10多年过得很快且充实。跟肖风学到了很多,比如怎样善待员工。在业务上即使面临非常残酷的竞争,也能人性化地处理事情,让大家都保持尊严,从道理上认同这个过程。”

博时基金另一位离职基金经理表示,“2007年,在市场最高点时,博时采取了多元化的投资模式,事实证明是成功的,在一定程度上规避了风险。”在去年小盘股行情中,博时价值组重仓大盘股银行股,压力非常大,但肖总仍能放手。”上述基金经理表示,“培养投资人才就像培养孩子,一定要放手,不放手永远发育不起来。”

归江李全等人所说,在7月29日的餐叙会上也得到印证。会上,肖风表示,基金公司是创造智力产品的公司,尊重每个人的个性和独立思考很重要,要让聪明人有权力作决策,基金经理是管理者也是决策者,同时,他们也要为自己的决策负责。

会上,肖风称,从自然规律和概率统计来说,大多数情况下总经理干太长时间对一个公司并不利;他也想试验一下,作为一个企业管理者怎么非常顺当地把一个公司交接给别人,然后不发生大的波动。把企业管理这个事情做完了——从创办一企业再到把一个企业交出去,我就完整了,一个环就闭环了。”

至此,博时基金进入后肖风时代已成定局。(更多报道见B4版)

中小盘股翻身 偏股基金排名变脸

半年排行榜前十基金,7月底只有4只仍在前十,名次上升50名的基金达16只

证券时报记者 朱景锋

7月份中小盘股超跌反弹蓝筹股熄火,风格轮动之下,上半年排名格局被打乱,一批基金凭借7月份的优势表现排名大幅度飙升。7月底名次上升50名的基金达16只,排名上升最多的基金向前跨越111名。

偏股基金排名剧烈变动

股票基金方面,7月底排名和上半年相比几乎完全变样,半年排名在前十名的基金,到7月底只有4只还在前十,其中上半年的亚军鹏华价值优势表现相对抗跌的优势,以2.61%的收益率夺得前7月股票基金冠军,第二名则是中海量化策略,收益率为2.35%,宝盈泛沿海、南方隆元、鹏华消费位居第三到第五名,收益率分别为1.84%、1.83%和1.69%。

据统计,相比上半年,7月底名次上升50名的基金达到16只,其中广发核心排名从中期的第179名一举上升到7月底的第68名,上升111名,是上升名次最多的基金。融通领先排名上升87位,广发聚瑞上升81位,并一举进入前20名。长城久富、长城消费、国泰小盘、天弘周期等基

金排名均上升70位。

有人欢喜有人忧,由于重仓的蓝筹板块大幅下挫,一些原本排名较为靠前的基金业绩大幅下滑,深圳一家公司管理的某只基金排名从中期的第69名下滑到7月底的第206名,下滑137位。

混合型基金同样上演排名剧烈变动故事,王亚伟的两只基金夺得冠军,国投稳健、华安配置、新华泛资源位居第三到第五名,收益率分别为2.94%、2%和1.59%。部分基金排名上升迅猛,其中兴业有机增长排名从中期的124位飙升至7月底的第54位,上升70个位次,长城回报和广发优选排名均上升50个名次以上,天弘精选、银河银泰、富国天源、中银收益、长信双利、大成创新排名均上升30名以上,特别是富国天源从中期的第44名一举升至第9名,进入前十名之列。

王亚伟囊括偏股基金冠亚军

7月份的结构行情给擅长选股的王亚伟提供了弯道超车的良机,旗下两只基金在偏股基金中全面领跑。据天相投顾统计显示,截至7月底,237只股票型基金单位净值平均下跌

6.69%,154只混合型基金单位净值平均下跌了6.31%,而王亚伟管理的华夏策略和华夏大盘精选今年以来分别取得5.64%和3.86%的收益率,不仅夺得混合型基金前两名,而且这一收益率也超过了股票型基金的第一名,成为当前偏股基金的领跑者。

王亚伟7月能成功弯道超车,很重要的原因是一方面7月份股市风格发生转变,超跌的中小盘股大幅反弹。据统计,7月份沪深300指数下跌2.37%,而中证500和中小板指数分别上涨

1.07%和1.08%,而创业板指数反弹幅度更是高达7.96%。另一方面,王亚伟在二季度重仓银行股,甩掉了巨大的包袱,其新进驻的珠海中富表现抢眼,7月份涨幅达到10.41%,其头号重仓股广汇股份也十分给力,7月份涨幅达到10.30%,从而为华夏策略和华夏大盘精选两只基金拿下冠军立下了汗马功劳。

市场人士预计,进入下半年基金排名竞争将更加激烈,变动将更加剧烈,行情的扑朔迷离也将加剧排名的不可预测性。

股票型及混合型基金今年以来收益率前十名					
股票型			混合型		
基金简称	前7月收益率(%)	排名(总237只)	基金简称	前7月收益率(%)	排名(总154只)
鹏华价值	2.61	1	华夏策略	5.64	1
中海量化策略	2.35	2	华夏精选	3.86	2
宝盈泛沿海	1.84	3	国投稳健	2.94	3
南方隆元	1.83	4	华安配置	2	4
鹏华消费	1.69	5	新华泛资源	1.59	5
新华成长	1.55	6	银河天颐	1.43	6
国联安主题	1.22	7	东方精选	0.92	7
兴全全球	0.75	8	宝盈鸿利	0.8	8
博时转债	0.58	9	银河天源	0.72	9
华夏收入股票	0.4	10	诺安配置	0.55	10

数据来源:天相投顾 朱景锋/制表 肖风/制图