



中国基金

China Fund

B5 债基史上最大跌幅
打破六年不败神话

B10 年化收益逾10%
场内基金投资价值凸显

主编:史月萍 编辑:江华 电话:0755-83509024 2011 年 9 月 26 日 星期一

B1

券商认购千万ETF 基金回报交易席位

证券时报记者 木鱼

一批规模偏小的证券公司在出資千万认购了新发的交易型开放式指数基金(ETF)后,对应基金公司立即在这家小券商开了基金交易账户并进行大笔交易,其中有的是短线频繁买卖股票,这些交易引起了基金业内的关注。

小券商千万认购ETF

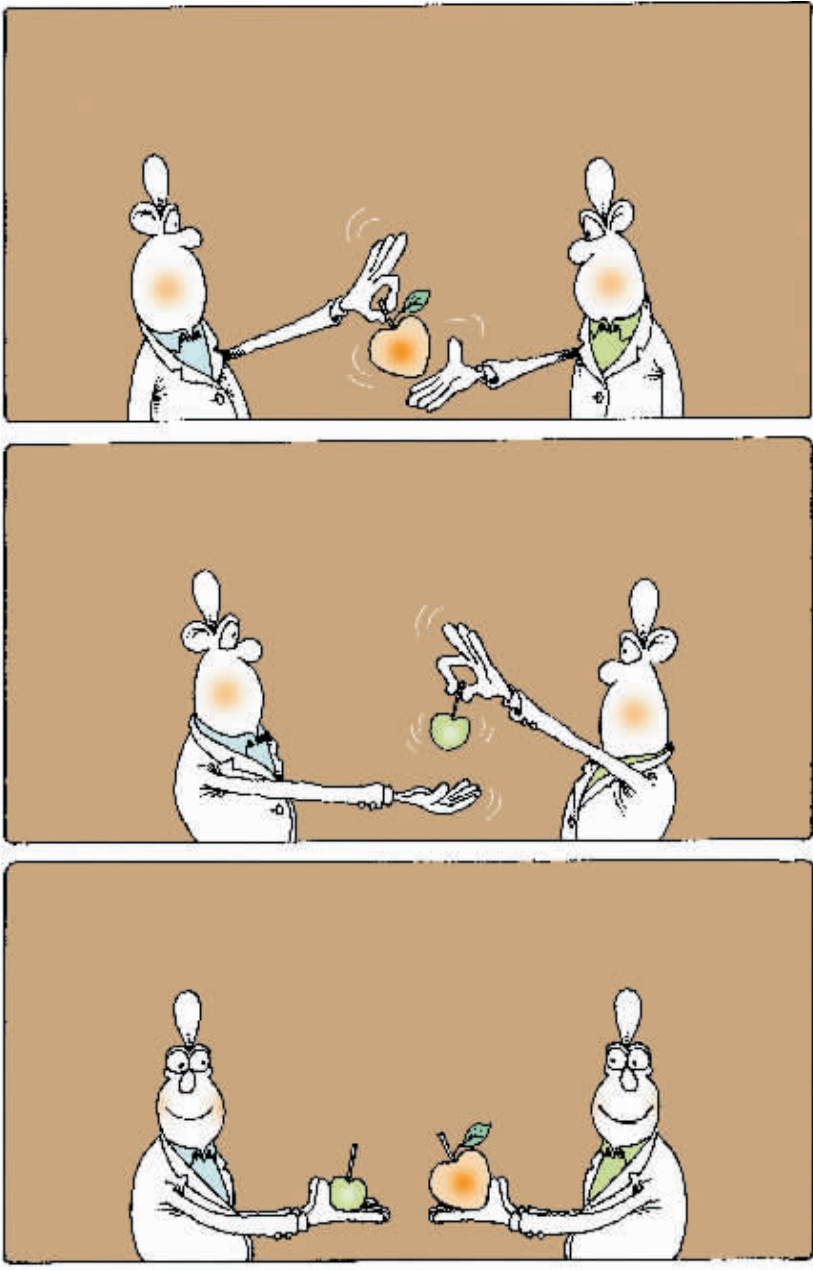
2011 年 6 月,某沪市 ETF 上市公司显示,一家 2010 年经纪业务排在 60 名开外的小券商认购了该 ETF 约 1500 万份;然而在该基金今年 8 月底发布的 2011 年半年报中,这家小券商已经退出了该 ETF 的十大持有人。

同时公布的该 ETF 联接基金半年报显示,从 2011 年 4 月初基金成立到 6 月底,该联接基金买卖了 1.7 亿元的股票,全部交易佣金都给了认购对应 ETF 的小券商,交易佣金接近 15 万元,另外还租赁了这家券商的交易单元进行了近 250 亿元的债券回购交易。而在此次认购 ETF 之前,这家基金公司成立 8 年来旗下任何基金都没有租用过这家小券商的交易席位。

值得注意的是,这只联接基金今年 6 月底没有持有任何股票,在短短两个多月时间里频繁买卖 1.7 亿元股票,占该基金 6 月底净资产 20%以上,而这些频繁买卖股票的行为显然和联接基金跟踪指数的投资目标相背离。

无独有偶,2010 年下半年也发生过类似的事件。另一家小券商认购了某 ETF 接近 2000 万元,占了该 ETF 上市交易量的近 5%,该 ETF 于 2010 年 11 月在上海证券交易所上市交易,当年 12 月底该小券商就退出了这只 ETF 的十大持有人。2011 年这家上海基金公司再次发行另外一只 ETF 时,该小券商再次大举认购,分两个账户合计认购规模接近 1000 万元。

就在 2010 年下半年,该小券商首次入围了这家上海基金公司的基金交易席位,并且半年时间里就交易了超过 23 亿元,将近 200 万元的交易佣金给了该小券商。2011 年上半年,该小券商又从这家基金公司那里拿到了超过 20 亿元的交易量和约 170 万元的交易佣金。



官兵/漫画

争夺高佣金客户

在上述一系列交易的背后,是新发 ETF 销售困难和基金股票交易高佣金率两大原因。

在国内的基金销售中,监管层明令禁止基金公司将券商销售或认购新基金和基金的交易量或交易佣金挂钩,但实际操作中,基金公司往往不顾相关禁令,把交易佣金当作向券商卖基金施压的手段之一,暗地里将交易佣金和认购新基金挂钩起来。

近两年新基金的销售越来越困难,特别是只能在交易所市场销售的 ETF 产品。相比上证 50ETF、深

100ETF 和上证 180ETF 三大百亿老 ETF,新 ETF 发行十分困难,有的甚至真实销售量不足 2 亿份的基金成立最低规模,基金公司往往通过找券商、券商集合理财产品或保险公司 赞助”新 ETF 发行,ETF 上市后这些机构很快卖出或赎回 ETF。

在券商经纪业务中,基金的交易佣金成为券商行业的“大肥肉”。在券商新增客户的平均交易佣金率在万分之五到万分之六的情况下,基金的交易佣金依然维持在万分之八的水平,因此券商为了获得基金这样的高佣金率客户,经常出现在 ETF 等上市新基金的十大持

有人中。

新基金管理费悄然升至2%

证券时报记者 方丽

基金业是否到了提价的时候?一款正在发行的新基金规定管理费为 2%,远远超过业内平均 1.5%的水平,而该产品的托管费也达到 0.35%,同样高于业内平均 0.25%的水平。

Wind 数据统计,目前管理费率超过 1.5%的基金达到 30 只(分级基金分开算),而最高的就是近期发行的一款新基金。其余管理费率较高的主要是“洋”品牌的合格境内机构投资者(QDII)基金产品,这类基金的管理费率一般是 1.8%或 1.85%,托管费用也高达 0.3%或者 0.35%。

从整体基金费率来看,第一只开放式基金华安创新确定了 1.5%申购费率,以及 1.5%的管理费、0.25%的托管费,这一费率几乎成为基金业约定俗成的规则。打破这一常规的基金通常是加了“创新”两字的产品,2006 年推出复制基金时,基金公司普遍采用了 2%的认购和申购费;保本基金的赎回费用很高,一般是在 1.8%至 2.75%之间。

除了公募基金,具备提取业绩报酬“特权”的一对多产品,管理费要价也不菲,目前有 5 只一对多产品的管理费超过 2%,最高甚至达到 2.4%。而目前一般阳光私募产品在提取业绩报酬之余,年管理费率一般为 1%至 1.5%,少数产品为 2%。

业内人士表示,“旱涝保收”的管理费是对公募基金长期投资的一种支持,未来管理费的高低可以由基金公司和投资者来约定,应该把管理费放开。目前国内有一些资产管理公司将公司收入完全和业绩挂钩,有些券商发行产品采取不收管理费,只在业绩达到 5%或者 6%之上时才提取利润分成。不过,也有人认为,这种业绩激励制度也可能为投资者带来更大的风险。

一位大型基金公司总经理表示,与国外相比,国内基金管理费偏高,但销售费率偏低。国内销售费率为 1.5%左右,而欧美国家则高达 5%,这样国内银行就会挤压基金公司管理费的收益,部分基金公司已出现生存问题。因此,基金公司有提高费率的冲动,可能未来管理费、认购费等费率水平将与海外接轨。



前8月约200亿专户资金入市

专户新开户479个,接近公募基金开户数两倍

证券时报记者 杜志鑫 杨磊

今年 A 股市场总体偏弱,缺乏赚钱效应,基金专户理财账户入市积极性却丝毫未减。来自中登公司的统计数据显示,今年前 8 个月专户合计开户 479 个,比同期公募基金 256 个开户数多出了近一倍。如果按照以往专户平均 1 亿元的规模来看,今年前 8 个月基金专户新成立的资产规模超 240 亿元。

如果扣除同期基金专户因到期等原因而销了的 206 个账户,今年前 8 个月专户证券投资账户数净增加了 273 个,达到了 1467 个,比公募基金的 1645 个少了 11%。

中登公司统计数据显示,今年前 8 个月专户开户数最少的是今年 6 月份的 34 个账户,最多的是 3 月份和 5 月份的 76 个账户,平均每个月新

开户约 60 个。今年前 8 个月沪市和深市分别有 226 个和 253 个专户开户。

在基金专户开户的同时,由于专户到期等原因而带来的销户数量今年上半年也超过 200 个,达到了 206 个,其中销户数最多的是今年 7 月份的 50 个。今年前 8 个月基金专户在沪市和深市分别销户 107 个和 99 个。

综合来看,今年前 8 个月基金专户净增加证券投资账户 273 个,略高于公募基金今年前 8 个月增加的 256 个账户。

由于在 2011 年 1 月之前的中登公司的账户信息上并没有列出基金专户开户这一项目,投资者无法确定专户开户数同比的变化情况。

由于一只专户产品往往在沪深两市各开一个账户,今年前 8 个月基金专户实际新成立了约 240 个,扣除销户的专户后实际净增加月 137 个账户。

今年前8个月专户开户销户情况一览表

月份	专户沪市开户数 (只)	专户沪市销户数 (只)	专户深市开户数 (只)	专户深市销户数 (只)
2011年1月	25	21	33	20
2011年2月	23	13	22	5
2011年3月	40	8	36	7
2011年4月	24	15	30	18
2011年5月	39	6	37	7
2011年6月	15	15	19	10
2011年7月	25	26	46	24
2011年8月	35	3	30	8
合计	226	107	253	99

杨磊/制表

部分大蓝筹基金三季度以来赎回加剧

证券时报记者 木鱼

股市大跌中基金申赎情况备受关注,证券时报记者根据近期基金公司参与上市公司定向增发公布的投资比例,计算出的基金申赎情况并不乐观,特别是部分大蓝筹基金赎回加剧。

据悉,深圳一只管理份额约为 170 亿份的大蓝筹基金今年三季度多次参与上市公司定向增发,截至 8 月 25 日,该基金的份额比 6 月底净赎回了约 2 亿份,而到 8 月 30 日更是净赎回了 5 亿份。数据显示,该基金今年上半年平均每个季度净赎回约 4 亿份,今年 7 月和 8 月就赎回了约 5 亿份。

另一只大基金从今年 6 月底的 135 亿份减少到约 130 亿份,短短两个月净赎回到了 5 亿份,而在今年第二季度该基金净赎回了 2 亿份。

值得注意的是,2010 年以来整体出现净申购的华夏红利等基金今年三季度以来净赎回较多。该基金 2009 年年底只有 78 亿份,到今年 6 月底增加到了 111 亿份,但三季度以来截至 8 月 25 日,该基金已净赎回约 7 亿份,达到了 104 亿份。

本周在售新基金一览

序号	基金名称	基金类型	托管银行	咨询电话	发行期间
1	汇添富中证 300ETF 联接	ETF 联接	工商银行	400-888-9918	8月26日到9月26日
2	长信内需成长	股票型	农业银行	400-700-5566	9月5日到10月14日
3	富国中证 500 增强	指数型	农业银行	400-888-0688	9月9日到9月28日
4	泰信中小盘	股票型	中国银行	400-888-5988	9月13日到10月21日
5	工银瑞信主题策略	股票型	交通银行	400-811-9999	9月19日到10月20日
6	长盛同祥泛资源	股票型	建设银行	400-888-2666	9月19日到10月21日
7	中邮上证 380 增强	指数型	中国银行	400-880-1618	9月28日到10月31日

数据来源:公开资料 刘明/制表

基金饮鸩止渴 建仓期保赞助资金2%收益

证券时报记者 陈墨

为了让新基金顺利成立,基金公司拉帮忙资金助阵已成常态。不仅如此,据证券时报记者了解,为了满足“胃口逐渐吃大了”的帮忙资金,甚至有基金公司表示除了建仓期保本外,还承诺 2%的收益。

基金用钱“砸”发行

现在是 10 年来新基金发行最艰难的时刻,这是基金公司普遍的感受。证券时报记者了解,为了吸引大资金认购新基金,一般由基金公司高层亲自出面与大资金协商,给予这部分资金一定的好处费。目前还出现基金公司不仅给帮忙资金免申购、赎回费,还承诺在建仓期保 2%的收益。

据知情人士透露,2008 年时,给帮忙资金保本等承诺靠基金公司高管的个人信用,但因为曾出现过在建仓期跌破面值,目前基金公司会承诺一定的保证金,保不住 2%收益就“贴钱”保住。目前对帮忙资金的需求量较大的,主要是一些机构客户较少、自身品牌度不高、股东背景不够强大、渠道也不占优势的基金公司。而且,越是规模大的帮忙资金越是在基金公司面前有话语权,可以要求新基金提前打开建仓封闭期和资金赎回

为了吸引大资金认购新基金,基金公司不仅给帮忙资金免申购、赎回费,甚至还承诺在建仓期保 2%的收益。虽然这样新基金发行问题能立竿见影得到解决,但这无疑是“饮鸩止渴”。按照现有的法律法规,新基金销售时严禁任何保本保收益的允诺。并且,为帮忙资金保收益,直接影响新基金建仓,可能侵害散户投资人的利益。

前不建仓等。

深圳一位基金公司市场部人士也透露,一般基金公司只承诺在建仓期保本,但也会有少数基金公司为了让新基金成立,许诺对认购的大资金“保收益”,由于基金公司的每一笔支出均要经过规定的审计和税收程序,为避开监管,对于“保收益”的支出,少数基金公司以员工激励的形式支出,或用费用报销等形式予以支出。

此外,基金公司对于帮忙资金还会给予一定的激励费用,这也是基金销售时“保本”的另一种形式,目前这一费率至少为千分之六。

其实,在 2008 年熊市时,这一情况就很普遍,一旦市场不好,基金公司就只能花钱“砸”发行。整个募集期,托管行也只买了 8000 万,而之前谈好的是 5 个亿最低募集规模。”深圳一家规模前十名的基金公司营销人士表示,现在卖基金就像推

销保险,投资者唯恐避之不及,品牌效用很低,新基金完全发不动,这就逼着基金公司不得不用钱“砸”发行。

保收益存较大隐患

虽然对帮忙资金承诺保本、保收益,新基金发行问题能立竿见影得到解决,但这无疑是“饮鸩止渴”。按照现有的法律法规,新基金销售时严禁实行任何保本保收益的允诺,这还可能侵害了散户投资人的利益。

为帮忙资金保收益,直接影响新基金建仓。据上述深圳基金公司市场人士表示,大资金认购新基金后,新基金要想保住 2%的收益,肯定只能严格控制股票仓位,甚至一段时间内不买股票,只购买债券、货币或以存款的形式保留大额现金,这样就严重影响新基金的建仓节奏。

据深圳一位指数基金经理介绍,去年他所管理的交易型开放式指数基金