

弱市分红兑现收益 华夏基金年底送红包

华夏基金近日公告,旗下华夏红利、华夏优势增长两只基金将实施分红,其中,华夏红利基金将于12月28日每10份基金份额派发现金红利1.5元,权益登记日、除息日为12月27日;华夏优势增长基金将于12月29日每10份基金份额派发现金红利3.5元,权益登记日、除息日为12月28日。华夏红利基金在这一次分红派现之后,累计分红将高达2.473元/份。(李清霄)

国联安增利 拟10份分红0.3元

国联安增利债券基金12月22日公告称,将以2011年12月20日已实现的可分配收益为基准,基金拟向基金持有人按每10份基金份额派发红利0.3元。这是国联安增利债券基金本年度的第二次分红,也是该基金自2009年3月成立以来的第五次分红。公告披露,此次红利分配日为2011年12月27日。(梅秦)

银河收益债券基金 弱市分红

银河基金公告,旗下银河收益债券基金将于近日分红,每10份基金份额分配红利0.3元,分红权益登记日和除息日为12月22日,红利发放日为12月23日。银河收益债券基金成立以来每年至少分红一次,包括此次在内,该基金分红累积金额每10份高达6.1元。(贾壮)

国泰信用债 23日发行收官

记者通过渠道获悉,随着汇添富信用债于上周结束募集,作为当前市场唯一一只尚处于发行中的国泰信用债,成为新基金发行市场为数不多的债券品种。据悉,该基金将于23日发行结束。(张哲)

七成亏损 新基金惨当股市“炮灰”

前10月成立的183只各类基金中128只收益告负,收益为正的多为债券基金

证券时报记者 朱景锋

今年股市连续下跌令密集成立的新基金成为炮灰,统计显示,前10月共成立各类基金183只,截至12月20日,共有128只基金成立以来累计净值跌破1元面值,亏损面高达七成。

在非合格境内机构投资者(QDII)基金方面,共有66只基金累计净值不足0.9元,成立以来亏损超过10%,其中有27只基金成立以来亏损超过20%,累计净值不足0.8元,这些亏损较大的基金多数以指数基金和分级基金的高杠杆份额为主,如累计净值最低的银华鑫利和信诚500B,截至12月20日,两只基金单位净值分别只有0.383元和0.513元。中小ETF及其联接基金累计净值仅分别为

0.682元和0.691元,在非杠杆基金中跌幅最大。

此外,东吴产业、新兴ETF及其联接基金、深基本面200ETF及其联接基金、农银300、非周期ETF、泰信200、深TMT等基金成立以来亏损幅度也较大,在25%到30%之间,这些基金全为上半年成立的指数基金,下半年以来股市暴跌逾20%令其损失惨重。

一些主动基金误判市场也业绩惨淡,其中中银策略、民生内需、华富生命力等新基金成立以来亏损较大,截至12月20日,这3只基金单位净值分别只有0.761元、0.769元和0.7873元,成立以来亏损超过20%。此外,诺德优选、申万量化、长城中小盘、华安主题、泰达中小盘、新华优选、诺安多策略、南方成长、中欧动力、大

摩策略、新华主题等基金成立以来亏损也都超过15%,单位净值在0.75元到0.8元之间。

此外,今年成立的20只QDII基金一出海也大多呛水。据统计,截至12月19日,20只新QDII基金中仅有3只累计净值在一元面值之上,其余17只成立以来全部告负。其中中海富通大中华、招商金砖、上投新兴和和安大中华等基金成立以来亏损均超过20%。其他QDII基金中,中银全球、广发全球、建信新兴、博时抗通胀等基金成立以来亏损幅度也较大,单位净值分别只有0.812元、0.825元、0.829元和0.831元。

值得一提的是,虽然股市持续下跌,令偏股基金多数出现跌破面值的情形,但对于今年成立的债券基金来说,三季度债市大跌提供了绝佳建仓时机,并有望在四季度反弹中获益。

创新封基数量年内翻番 总份额突破800亿

证券时报记者 刘明

Wind资讯显示,截至今年年底,上市的创新封基数量(A、B份额分开算)将达59只,其中今年上市的有31只,超过此前数年的总和28只;另有天弘丰利B、长盛同瑞A、长盛同瑞B等5只创新封基已成立但尚未发布上市公告。最新数据显示,59只已上市的创新封基总份额为772.14亿份,5只尚未上市的创新封基的份额为35.42亿份。

分类来看,已成立的64只创新封基中,分级股基的子基金有31

只,占将近一半;分级债基的子基金19只,普通封闭债基有12只,此外还有2只有潜水艇条款的封闭式股基大成优选、建信优势。

与目前行业发展情况类似,虽然创新封基数量发展迅猛,但新基金的份额却大不如前。数据显示,2010年之前成立的长盛同庆B、长盛同庆A、大成优势、建信优势仍是份额最大的创新封基,份额由88.12亿份到46.43亿份不等;今年成立的创新封基份额最大的工银瑞信四季收益最新份额数据也仅有24.03亿份,更有不少创新封基份额在2亿份以下。

大成解释提议罢免重啤董事长原因

大成认为,重啤信披欠充分,并表示其投资组合持重啤超10%不违规

证券时报记者 杨磊

大成基金公司昨日回应了提议罢免重啤董事长黄明贵董事职务的原因,并对大成旗下投资组合持有重啤超过10%的情况进行说明。

大成基金认为,重啤啤酒乙型肝炎疫苗相关信息披露不够完整、充分,需进一步补充完善。第一是重啤乙型肝炎疫苗项目II期临床研究B阶段的揭盲工作处于关键时期,每一项重要研究数据和结论的发布都会引起资本市场的高度关

注。在此情况下,重啤啤酒没有进行完整充分的信息披露,也未对公告内容进行全面的解读和评价,对数据所反映出的治疗用乙型肝炎疫苗的有效性和安全性给出与疫苗项目当前研究阶段相匹配的结论,造成了二级市场的困惑,引起其股价大幅异常波动。

第二是针对12月8日公告中提及的安慰剂对照应答率等引起市场疑虑的数据没有做任何回应。第三是股价大幅波动,引起市场对流动性风险担心时,公司方面没有

做出任何回应、没有采取任何措施应对市场质疑和股价异常波动。

经多次督促和恳请,重啤啤酒方面并未对大成基金作出任何回应。大成基金认为,黄明贵先生作为上市公司董事长,对以上所述种种问题负有重要责任,因此提议召开临时股东大会,要求免除董事长黄明贵董事职务。重啤啤酒此前在12月20日的公告中表示,截至报告披露日,重啤啤酒公司及公司实际控制人不存在应披露而未披露的信息。

针对大成基金持股比例超过重啤啤

总股本10%问题,大成认为旗下包括公募基金、特定资产管理业务在内的投资组合共同持有的重啤啤酒股份超过10%,并不违法违规。由于基金及特定资产管理计划目前的具体持仓属于公司所管理资产的非公开信息,公司不能透露目前旗下投资组合持有重啤啤酒股份的具体数量和比例。

大成基金还表示,近期关于公司赎回规模的传闻完全不实,整体来看,公司目前基金份额稳定,并未出现市场猜测的流动性风险,也未对公司业务造成冲击,公司各项业务运营正常。

嘉实安心货币基金 正式发行

嘉实安心货币基金于19日到26日正式发行,该基金是针对外资企业为主的机构客户现金理财需求量身定制的货币基金。这只基金的主要潜在客户包括跨国物流公司、跨国制造业企业、跨国信息技术公司、跨国保险公司、合格境外机构投资者(QFII)等。(孙晓霞)

民生加银获批专户资格

12月13日,证监会已正式核准该公司从事特定客户资产管理业务,即专户业务。据悉,公司正在加紧开发第一只专户产品并计划在2012年春节后募集发行。(李焱焱)

这个冬天不太冷 广发基金“心桥之旅”直击上市公司现场调研

杨磊

今年以来证券市场弱市下跌,大盘拖累基金净值拾级而下。但弱市情况下,正是定投播种、收集廉价筹码之时,此时更需要信心、理念,在此情况下,广发基金公司启动了新一轮“心桥之旅”系列活动,携手投资者度过困难时刻。2011年12月16日,广发基金携手客户开启“心桥之旅”走进上市公司系列活动的第一站,首站选择了总部位于深圳的家纺行业领军企业之一的富安娜,让基金持有人和上市公司高管交流沟通,了解基金公司研究投资上市公司的流程和理念。

广发基金董事长: 零距离三方交流

据悉,包括来自广东、广西、贵州等地近20位持有人的广发基金“心桥之旅”团队,开启以“握手行业翘楚,与赢家同行——走进上市公司”系列活动的首站——深圳富安娜,广发基金董事长王志伟、深圳富安娜董事长林国芳等领导和嘉宾出席了会议。

王志伟表示,2008年全球金融危机爆发时,广发基金通过第一轮“心桥之旅”活动,积极与投资者沟通,使得基金能够理性、科学面对危机,在一定程度上保住了部分胜利果实。眼下欧美主权债务危机再次来袭,国内经济结构面临转型资本市场表现欠佳,广发基金再次启动心桥之旅活动,主要包括走进上市公司、走进广发基金等。

走进上市公司系列活动将携手各行业领军企业在国内各大主要城市举办,预计将持续半年时间。这类活动将为投资者提供一个和上市公司、行业专家、研究员近距离交流的平台,与基金持有人一起分享各行业龙头的成长经验,了解基金公司的调研工作。

王志伟进一步表示,广发基金作为一家秉持“专业创造价值、客户利益至上”经营理念的公司,长期以来高度关注持有人的利益,我们期望通过“心桥之旅”系列活动加强弱市中的投资者沟通工作,提升投资者对未来的信心,实现基金持有人、基金管理人和上市公司三方的良好互动,为资本市场的健康发展贡献自己的力量。

林国芳向广发基金持有人代表讲述了公司发展战略、未来发展重点、公司经营理念等内容。他表示,富安娜针对不同目标市场,推出了五大子品牌,未来将进一步加强品牌建设,提升品牌价值和知名度。除床上用品之外,富安娜还开始进入窗帘、丝巾等更丰富的家居元素产品。

深圳富安娜公司董秘胡振超介绍了公司的发展情况,深圳市纺织行业协会秘书长张景升介绍了纺织行业发展的最新动向。来自招商证券、华泰联合证券的纺织行业研究员和广发基金行业研究员向基金持有人代表介绍了对纺织行业及上市公司等的研究情况。最后,广发基金客户经理还就如何做好资产配置与基金持有人进行互动交流。

除相关报告外,广发基金及持有人



翟超/制图

代表一行还参观了上市公司展示厅,聆听富安娜相关人员介绍产品特色、销售情况等内容。

赢定投基金: 提升个人投资理财能力

来自广州的持有人代表张女士表示,她之前的直接股票投资并不多,主要通过广发等公司的基金产品间接投资于股票,也参加了基金定投和赢定投活动。这次通过和上市公司的交流,增强了自己的投资理财意识和财商,调研上市公司不断成长的历程和对未来发展的规划对自己的投资研究方法也是一种提升,提升了自己对企业整体经营管理的认识。

来自贵州的持有人代表何先生认为,在股市下跌时基金公司更应该和基金持有人进行思想和理念的交流,给基金持有人一些资产配置上有价值的投资指导和建议。在去年年底今年年初的时候,广发基金公司提出过现金为王的理念,结果2011年现金资产果然成为最值得配置的资产,这些对投资者的资产配置而言都是极具价值的建议。通过这次和上市公司面对面的交流活动,我们更了解上市公司运作和基金公司研究过程,希望基金公司能够加强对上市公司的草根调研,加强与上市公司的联系,更好地管理基金资产。

据广发基金介绍,走进上市公司系

列活动以“心桥之旅:握手行业翘楚,与赢家同行”为主题,主要邀请的客户为“赢定投”客户群体。除首站探访富安娜之外,活动还将陆续在几大城市举办,调研将涉及不同的行业,预计将覆盖珠三角、长三角、京津以及成渝等四大经济区。

链接 | Link |

“赢定投”为广发基金旗下基金定投品牌,以中长期市场均线为参照,按照股市走势自动调整投资金额,通过结构设计,有效加强定投“高点少投、低点多投”的功能。而统计数据也显示,相比较普通的定期定额投资法,“赢定投”在收益上有着显著的比较优势。

广发基金还推出了“钱袋子+赢定投”这一简单高效投资方程式。“钱袋子”是广发基金精心打造的一个理财账户,实质是购买货币基金,具有安全性较高、流动性较好和收益稳定的优点;资金进出手续费为0,赎回到账T+1。“钱袋子+赢定投”也即投资者可将闲置资金先放到广发钱袋子里,获得货币基金收益,在“赢定投”需要缴款时就可以自动从货币基金份额中扣款。本次走进上市公司活动与“赢定投”相联合,也意在鼓励持有人进行长期投资、科学理财。

广发基金副总经理肖雯: 重视资产配置 共渡难关

广发基金分管市场的副总经理肖雯接受采访时谈到,广发基金正在开展一系列“心桥之旅”活动,与投资者“交心、交友、交底”,共同面对恶劣的市场环境,构建起一座跨越时空、跨越理念、跨越分歧的“心桥”,携手共渡目前证券市场的难关,其中包括近期开始的走进上市公司系列活动。

“我们带着客户一起走进上市公司,让他们参与了解上市公司基本面,了解基金公司投资的基本理念和逻辑,使他们对上市公司的经营管理和运作情况能心中有数,并对基金公司的投资理念和选股思路更认同,这样可以坚定他们长期持有的信心,一起分享上市公司业绩增长的成果,从而获得稳定持续的投资回报。”肖雯介绍道。

肖雯表示,基金是理财市场最大众化的投资工具,公开、透明、阳光是基金的特点,基金产品虽然由专业团队运作,但与投资者却是一种契约合作关系。基金公司希望花更多的时间和精力与投资者直接进行沟通和交流,特别是在目前市场低迷的背景下,我们更愿意跟代销售渠道和客户一起面对这个市场,理解这个市场,留在这个市场。我们希望通过这种沟通使基金公司的投资理念更加大众化、阳光化。

比如广发基金的走进上市公司“心桥之旅”活动,让普通投资者跟着基金团队一起考察上市公司的运作,一起督促上市公司提高经营业绩,让上市公司更好地了解投资者的财富增值的愿望、心态和需求,在上市公司、普通投资者和基金公司之间架起一座相互理解和信任的“心桥”。

肖雯指出,过去十年伴随以产品销售为主线的业务发展模式,基金得到了快速发展壮大;但随着中国经济转型和市场结构的调整,基金拓展模式必然从过去跑马圈地向今天精耕细作转变,目前我们需要更多的维护客户利益,让投资者的投资理念和投资逻辑更加理性。在市场持续波动向下的时候,我们能做的事是和投资者一起总结和探索,用理性的投资行为来面对市场的波动。这就要求基金公司精耕细作,多和投资人进行沟通和交流,贴心到位的服务十分重要,理性引导投资者的投资行为。

针对“追涨杀跌”的基金投资行为,肖雯认为,除了市场本身的原因以外,很大程度上是因为投资者没有进行资产的配置,所以基金公司要花更多的力气向投资者传导大类资产配置的投资理念和方法。

据了解,广发基金在与投资者交流沟通的过程中已形成一套完善的服务体系。在公司官网上,包括了各种行业信息、基金经理的采访、实时的基金净值波动查询等,投资者可以通过自己的移动端定制各种服务信息。此外,广发基金还会及时将资本市场的最新动态、资产配置理念和投资操作方法等传递给投资者,定期举办主题沙龙、策略报告会等各种投资者见面会,以专业机构的身份答疑解惑。

最后,肖雯指出,广发基金希望能在当前的市场环境下,通过走进上市公司活动与“赢定投”客户等广大投资者之间架起一个心的桥梁,为基金持有人提供更多的增值服务,让投资者能够赢在信心、赢在未来。

(方丽 季斐雯)

(CIS)