

方正富邦创新动力结束募集 两岸基金合作”强势开局

证券时报记者 鑫水

根据来自代销渠道的消息,方正富邦基金公司推出的首只公募产品——创新动力股票基金日前以超过13亿的首发规模圆满收官,“两岸基金合作”的首只产品强势登台。

方正富邦创新动力以“自上而下”的资产配置与“自下而上”精选个股相结合的投资策略,全面锁定新能源、新材料、生物、信息等新兴产业中具备创新动力这一核心竞争力的企业。作为两岸基金合作的“长子”,方正富邦创新动力被市场视为“榜样基金”,集结了内、外方股东优势资源强有力的支撑,凭借公司在风险管理、投研体系、政策分析等方面的优势,获取长期超额收益的预期能力明显胜出。

大摩华鑫业绩整体优异

2011年,市场让投资人失望不已。然而,新锐基金公司的代表大摩华鑫,逆势图强,体现了专业投资的价值所在。

据晨星数据统计,截至11月30日,大摩华鑫旗下大摩资源今年以来业绩在同类90只基金中列第8位。值得一提的是,大摩华鑫今年推出的量化类旗舰产品——大摩多因子,截至12月16日,今年以来大幅跑赢业绩比较基准4.62个百分点,跑赢上证综指6.81个百分点。

展望2012年,大摩华鑫投资总监何滨认为,明年整体形势不容乐观,但并非毫无机遇,海外微弱的复苏力量、国内政策的适当宽松及流动性的正向累积都会促成市场的阶段性机会。(杜志鑫)

华安现金富利等 元老货币基金稳健发力

晨星数据显示,截至12月19日,77只货币基金的七日年化收益率平均为4.01%,而成立于2003年、资历最深的华安现金富利货币基金更是成绩喜人,其中,华安现金富利A七日年化收益率为4.5%,华安现金富利B七日年化收益率为4.74%。

对于货币基金未来成长空间,现金富利基金经理黄勤表示,考虑到目前货币市场利率水平维持高位,年末银行间资金面偏紧,明年货币基金的规模将有望得到进一步扩张,货币基金方兴未艾,高收益将可保持较长时间。(张哲)

鹏华丰收 2011全年收益4.36%

可持续的投资能力和稳健业绩是基金公司的核心竞争力。作为基金业中的长跑健将,鹏华基金以长期可持续的稳健回报成就了多只五星基金。

其中鹏华丰收被称为最让人放心的债券基金。鹏华丰收债基2008年成立至今,每年都成为投资者带来正回报,银河数据显示,即便在股债双杀的2011年,截至12月16日,鹏华丰收债基全年也获取4.36%的收益。由明星经理阳光伟掌舵的鹏华丰收债券基金在二级普通债基中排名第1,同时也是成立两年以上的二级债基中唯一取得正收益的产品。(朱景锋)

南方基金推出 “壹定投俱乐部”品牌服务

继“智富汇”高端客户服务品牌、“彩虹之旅”现场活动品牌后,南方基金近日全新推出“壹定投俱乐部”定投专项品牌服务。

本次南方基金全面升级原“壹定投”服务范围,新增“定投诊断”、“定投推荐”等内容。在2012年新年到来之时,壹定投俱乐部推出了“传递新年祝福”活动,免费为会员制作并寄送个性化贺卡,为丰富基金客户服务内容,增进与投资者多维度的沟通互动,壹定投俱乐部联合南方基金慈善基金会创立了“壹心团”,开展各类公益活动。(方丽)

长盛基金启用新标识口号

长盛基金日前发布了公司的新标识和新口号。据公司有关人士介绍,新的Logo既有历史沿革,又强调超越与创新,沿用了以往的长盛红,四方大同的主体形象吸收了原有Logo长盛方印的元素,其精髓主要在于金色的字母“C”上,突出超越、进取与创新的内涵。

资料显示,截至12月初,长盛共管理19只基金和5个社保组合,规模超过900亿元。2011年,长盛基金的4个新发基金累计规模超过80亿元。(贾社)

下半年逾七成偏股新基金认购不足万户

认购户数过万的占比仅为27.27%,比2008年下半年全球金融危机时期还低12个百分点

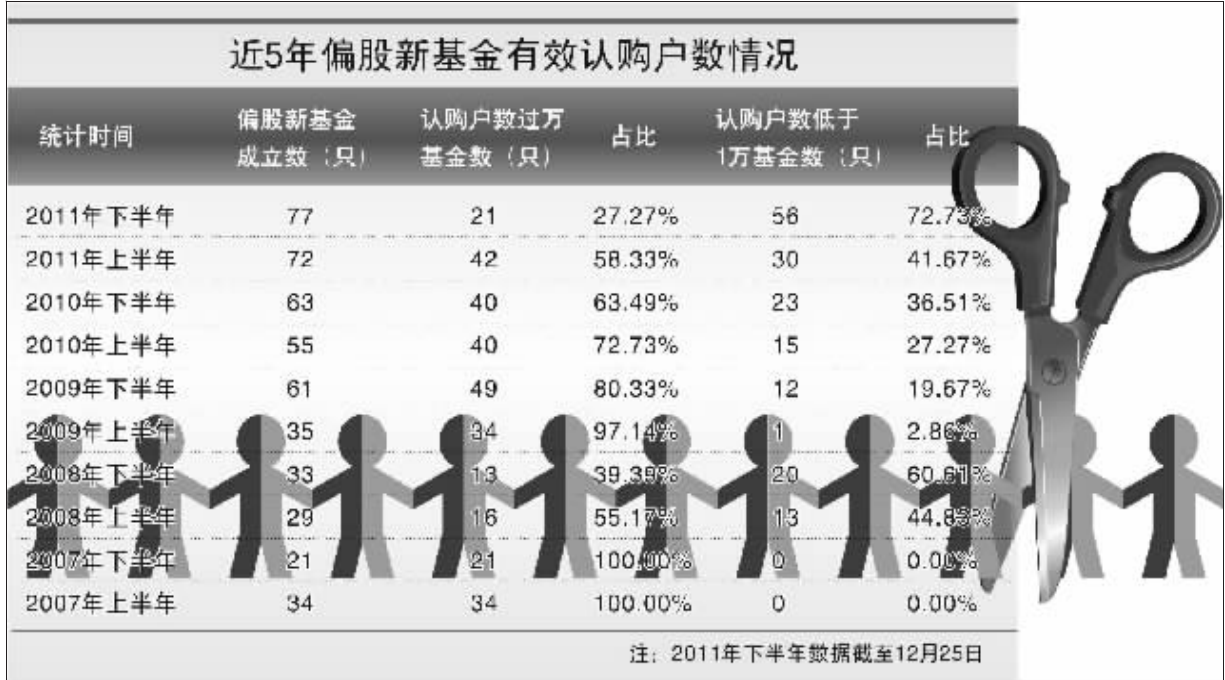
证券时报记者 木鱼

今年下半年偏股新基金认购户数过万比例甚至低于2008年下半年的全球金融危机时期。

证券时报记者统计显示,截至12月25日,今年下半年偏股新基金的有效认购户数不足1万的基金达到了56只,占比72.73%,认购户数过万的比例只有27.27%,比2008年下半年全球金融危机时期的39.39%还要低12.12个百分点。

在衡量新基金销售情况时,成立规模和有效认购户数是两大指标,由于新基金销售中机构赞助越来越频繁,有效认购户数的数据有时比成立规模更能反映出新基金的真实销售情况。

统计显示,截至12月25日,今年下半年一共有77只偏股新基金成立,其中21只基金的有效认购户数超过1万户,最高的为平安行业的5.22万户。56只偏股新基金有效认购户数不足1万,其中泰达中小盘、鹏华房地产和海富通国



杨磊/制表 翟超/制图

策的有效认购户数不足2000户。

对比2008年下半年全球金融危机时,当时33只偏股新基金中有

20只的有效认购户数不足1万户,占

比达到了60.61%。最近5年以来,只有今年下半年和2008年下半年有过半

的偏股新基金有效认购户数不足1万。

2008年上半年和今年上半年有40%到45%的偏股新基金有效认购户

今年收成欠佳 明年压缩规划

部分基金公司明年新基金发行放缓

证券时报记者 程俊琳

辛苦了一年,基金公司也像其他行业一样进入了年底总结阶段。但是,没增反降的规模,拿不出手的业绩,无论是市场部还是投研部门,都要接受“不及格”的最终结果。而这样的结果,也让基金公司不得不对明年的规划打个折扣。

年初规划成空谈

虽然距离年底还有一周,但全年表现已成定局。市场部恐怕很难交差。今年实行多产品通道策略,基金公司摩拳擦掌,制定了规模扩张计划。”上海一家基金公司产品设计部门人士表示。不少基金

公司都打算借助多通道审批多发产品,以期在今年博一把,提升规模。我们年初计划发3到4只产品,每只规模10到15个亿,这样全年能够增加规模50亿左右,平衡老基金规模缩水的因素,而股

不过,扩张规模的蓝图在市场严寒之中粉碎了。今年市场不好,很多公司放缓了产品发行节奏,再加上很多产品出现净赎回,花费了大量财力人力发行的新规模,敌不过老基金的赎回,年初的计划无法完成。”上述市场部人士表示。交不出满意答卷的不仅是市场

部门。由于2011年以来市场遭遇股债双杀,基金公司的投研年底考核压力也摆在面前。这种压力在大小公司同样存在,年初规划除了力争进入同类产品前三分之一这样的指标外,还有每只基金名次提升的指标。”而实际情况是,多数产品以及多数公司,今年的年底业绩考核恐怕都难过关。

多头思维难变

面对难看的年底答卷,有基金公司人士指出,按照基金公司的思路,明年规划会缩减,对市场和投研部门的考核指标也会谨慎。对于来年,公司给出的方案都比较谨慎,对小公司来说,明年第一大规划是不亏损,其次才是规模上的衡量。”上海一家

小基金公司内部人士表示。他还透露,目前不少公司都缩减了产品发行规划,原因之一是明年渠道自身会有调整,其次是今年的表现使大家无法乐观。

另一家基金公司人士表示,由于今年公司盈利微薄,来年大家都做好了过苦日子的打算。如果规模继续下降,业务没有新盈利点,公司只好大幅砍预算。能不用的费用全部砍掉,以减少支出。”她向记者表示。

一直以来,基金公司的新年规划都是“多头思维”,以规模提升为出发点。每年都是在原有规模基础上提升百分之多少,或者是再上台阶之类,这种单一的模式必然在市场不好的年份遭遇考核不合格答卷。”前述市场部人士表示。

海外市场动荡 逾八成次新QDII跌破面值

证券时报记者 胡晓

今年海外市场一直笼罩在欧美债务危机的阴霾之中,虽然圣诞节前最后一个交易日,受到美国经济数据的提振,欧美股市出现大涨,但是依然无法改变今年成立的合格境内机构投资者(QDII)逾八成出现亏损的现实。

天相投顾数据统计显示,今年以来共计成立了24只QDII基金,其中19只出现了亏损,剔除12月20日成立的信诚商品,亏损基金比例超过8成。

具体看来,海富大中华、招商金砖、上投新兴和华安大中华4只QDII基金成立以来亏损幅度最大,均超过20%,分别达到30.1%、25.8%、20.5%和20.1%。而从这4只QDII基金的成立时间来看,都是在今年上半年,从投资区域来看,主要以亚太股市为主,尤其是在香港的投资比例很大。截至三季度末,海富大中华和华安大中华在香港地区的投资比例均超过50%,而招商金砖和上投新兴在香港的投资比例也分别达到44.77%和19.17%。恒生指

数下半年出现了大幅下跌,跌幅高达16.68%,集中投资于香港市场以及香港市场的大幅调整,应该是导致上述QDII基金净值亏损的重要原因之一。

事实上,在次新QDII普遍出现亏损的同时,也有3只次新QDII基金成立以来取得了正收益,分别为诺安全球黄金、诺安全球收益和诺安油气,成立以来,净值分别上涨了10.79%、0.4%和0.4%。

在欧债危机前途未卜的情况下,有基金经理表示,应该暂时回避欧洲市场。

深圳一家基金公司QDII基金经理表示,虽然欧盟峰会最终的讨论结果暂时舒缓了投资者的担忧情绪,对市场起到了一定的提振作用,但是欧债危机还存在进一步恶化的可能性,未来欧债危机的走势主要取决于欧盟出台的具体援救措施,短期风险较大,应该予以回避。相比之下,近期美国出台的一系列经济指标捷报频传,可以适当关注,此外,基于年底流动性回收和经济复苏的不确定性,出于避险考虑,近期回调较大的黄金也可能出现投资机会。

研究员-基金经理助理-基金经理

外来的和尚不好找 基金经理靠自产

证券时报记者 方丽

而由资深基金经理带着培养1年,经过基金经理助理岗位的过渡,管理基金会更好。”

无独有偶,另一位基金公司老总也于近日表示,投研团队非常重要。我们打算在全公司范围内竞聘,选拔研究能力强、心理成熟度高的人,提拔为基金经理助理。这个措施最快可能在2012年春节后就开始实施。”

据记者了解,基金公司内部培养路径基本上都是从公司的研究部里选拔优秀的研究员进行培养。而研究员一般分为助理、一般和高级三个级别。高级研究员经过一系列模拟组合,对市场的判断及宏观经济、行业等研究成果的考评之后,会被任命为基金经理助理。然后,

通过以老带新的方式,一只基金配备一个老基金经理加一个基金经理助理,在合作管理半年或者一年之后,考察其管理投资的能力,最终升级为基金经理。

而实际上,业内真正实行“基金经理助理”制度的基金公司并不多,不少基金公司仍采取研究员直接“上马”的方式。从今年所发行的新基金情况看,不足六分之一的新基金设有“基金经理助理”一职。此外,曾有统计显示,没有经过基金经理助理阶段,而直接从研究员上任的基金经理业绩普遍不突出,这也是不少基金公司开始重视“基金经理助理”一职的原因。

上海一家基金公司老总表示,内部培养的基金经理对公司的投资理念把握得更为准确,而且也可以

给公司的员工提供一种职业成长路径,一定程度上能够减少员工的流失,增强投研团队的稳定性。”

除了从研究部选拔,也有一些相对开放的基金会适当地从其他部门选取人才,包括市场部。如某大型基金公司就设置内部炒股大赛,全公司所有人员都可以参加,连续三年都排名前三者,就有望出任基金经理。

据业内人士表示,新基金越来越多,不少基金经理已经一拖三了。据了解,一般从研究员到基金经理至少需要四五年时间,2009年以前,很多人在基金经理助理位置上要待2年左右。但因为是基金经理人才缺乏,一批新基金经理上任实属应急之需,从过往业绩看,持续性并不怎么理想,这也值得基金公司深思。

数不足1万。其中2008年上半年成立的29只偏股新基金中有13只有效认购户数不足1万,占比达到了44.83%;今年上半年成立的72只偏股新基金中有30只有效认购户数不足1万,占比达到了41.67%。

2008年和今年是偏股新基金销售最困难的两个年头!”有效认购户数的数据和基金销售人员的市场感觉相吻合。

2007年,新基金销售火爆,当年55只偏股新基金有效认购户数最少的也有7万多户,比今年下半年认购户数最多的基金还要多。

2009年股市大幅反弹,偏股新基金发行显著回暖,上半年成立的35只偏股新基金中只有1只有效认购户数不足1万,其他34只新基金都有万户以上的认购。下半年股市震荡中认购户数有所下滑,61只偏股新基金中有12只不足1万户,占比也仅有19.67%。2010年新基金认购户数继续下降,从上半年的27.27%的偏股新基金有效认购户数不足1万,到下半年的36.5%。

年末客户赎基金 转战银行理财产品

证券时报记者 陈楚

临近年末,银行年末高息揽存,理财产品年化收益诱人,而股市行情萎靡不振,部分客户开始赎回公募基金或私募基金,转而投向银行理财产品的“怀抱”,由此引发公募和私募基金的应对压力。

证券时报记者日前在深圳福田区一家国有银行网点采访了解到,临近岁末,又到了银行年底冲贷款的的关键时刻,现在银行层层下达任务,领导亲自督阵我们卖理财产品,并且下达了“死命令!”上述网点一位理财经理透露,由于房地

产信贷今年控制得很严,银行转而把业务发展的突破口放在了理财产品销售上,部分银行理财产品年化收益率甚至超过20%。

为了完成甚至超额完成任务,拿到一笔可观的年终奖,不少银行理财经理近期还劝客户赎回公募和私募基金产品,转向购买银行理财产品。上述理财经理透露。

而对于客户来说,受国际国内多方面的利空因素影响,A股市场近期疲弱不堪,上证综指甚至一度跌至2200点下方,偏股型基金今年以来几乎全军覆没,无一取得正收益;部分私募产品亏损幅度甚至超过40%,客户的信心开始松动。

证券时报记者了解到,不仅公募基金被客户赎回,公募基金公司的专户产品也遭遇到部分客户的赎回,甚至一些客户不惜违约,在非开放申购期间赎回专户理财产品,转而购买银行理财产品。

深圳一家私募基金的总经理颇为无奈地告诉记者,今年以来,他掌管的一款产品净值下跌了23%左右。上周,一位高净值客户就“不顾挽留”,毅然决然地赎回了这款私募产品,然后拿这笔超过500万的资金购买了银行理财产品。

我之所以赎回,主要是不看好明年的行情,而银行理财产品目前年化收益率又如此之高,趁这个机会搞点过年钱!”家住深圳华侨城的一位建筑公司老板表示。

面对客户赎回旗下产品转而“突击”银行理财产品,一些公募基金和私募基金显得颇为无奈。

没办法,客户有选择的自主权,如果明年的行情不好,我们公司能真的熬不下去了!”上述深圳一家私募的老总压力重重地表示。

面对银行理财产品如此“气势汹汹”地挖客户,上海一家私募基金的老总也下了“重手”:为了鼓励渠道多销售自己打理的产品,这位私募老总给第三方理财机构开出了1.4%或1.5%的提成奖励,也就是说,渠道卖出100万的私募产品,就能拿到1万元以上的提成。

如此高额地奖励销售渠道,也算是变相应对银行理财产品对我们的强大冲击了!”这位私募老总表示。