

上海基金业支持独立基金销售机构发展

日前，在上海证监局指导下，上海市基金同业公会组织召开基金销售机构业务对接专题会，研究推进辖区基金销售业务和机构创新发展。首批获得证监会许可的独立基金销售公司、上海地区 34 家基金公司以及基金评价机构和销售支付结算机构等近百人参加了会议。

与会机构一致认为，独立基金销售机构的建立对推动基金市场创新发展，提升基金销售专业服务水平，保护基金持有人合法权益等方面都具有重要意义。据了解，目前上海地区 34 家基金公司已对进一步推动基金销售业务发展作出积极安排，并制定了与独立基金销售及其他机构的合作框架及工作方案。 (黄婷)

天弘永利成立来第八次分红

天弘基金发布旗下天弘永利债券基金分红公告，天弘永利 A 拟每 10 份分红 0.109 元，天弘永利 B 拟每 10 份分红 0.16 元，权益登记日及除息日为 3 月 22 日，这将是天弘永利成立以来的第八次分红。

Wind 统计数据显示，2011 年 3 月 16 日至 2012 年 3 月 16 日，天弘永利 B 和天弘永利 A 分别实现 2.58%和 2.16%的正收益；进入 2012 年以来，天弘永利表现依旧抢眼，截至 3 月 16 日，永利 B 和永利 A 分别取得 2.24%和 2.15%的正收益。 (贾壮)

景顺长城优选 增聘基金经理

景顺长城基金公司今日发布公告称，景顺长城优选股票基金增聘丛林为基金经理，与陈嘉平共同管理该基金。据悉，丛林证券从业年限 7 年，2005 年 1 月至 2007 年 4 月担任华西证券研究所研究员；2007 年 5 月至 2010 年 6 月担任安信证券资产管理部研究员，2010 年 6 月加入景顺长城公司投资研究部。 (方丽)

华夏基金 开放4只基金申购

继 3 月 15 日华夏基金旗下华夏复兴股票、华夏经典混合恢复办理日常申购、转换转入业务之后，3 月 21 日，华夏基金将打开旗下华夏收入股票、华夏稳增混合 2 只基金的申购。

华夏基金先后开放 4 只基金申购，连续行动备受关注。据悉，华夏复兴股票、华夏经典混合基金开放申购仅 2 天时间，申购及转换转入资金量就达到近 6000 万。 (李清香)

金鹰4只基金 今年来涨幅居前

金鹰旗下基金在本轮反弹中成为急先锋。据银河证券基金研究中心统计，截至 3 月 15 日，今年以来金鹰中小盘、金鹰行业优势、金鹰主题优势、金鹰成分股优选 4 只基金，都超过 7%的净值增长率，位列同类型可比基金的前 10%。其中，金鹰中小盘净值增长 9.6%，金鹰主题优势净值增长 11.27%。此外，金鹰稳健成长也取得了 8.98%的净值增长，金鹰红利价值灵活配置今年以来盈利 6.07%。 (杨磊)

南方中国中小盘 投资价值凸显

投资于在港上市内地“名企”的南方中国中小盘指数基金最近获得了较好的涨升行情，未来长期投资价值凸显。南方基金旗下 3 只合格境内机构投资者（QDII）产品今年以来平均净值增长超过 10%，领跑五大基金公司 QDII 产品。Wind 数据显示，截至 3 月 14 日，南方中国中小盘成立以来净值增长 10.32%，成立仅 5 个月便实现首次分红。 (方丽)

多家公司旗下基金恢复对中工国际收盘价估值

昨日中工国际复牌交易，华宝兴业、诺德、中银等基金公司纷纷发布公告称，旗下基金所持有该股恢复采取收盘价估值。

以华宝兴业为例，该公司称，根据有关规定，自 2011 年 12 月 16 日起，华宝兴业已对旗下基金所持有的股票“中工国际”采用“指数收益法”进行估值。2012 年 3 月 19 日，中工国际复牌交易，根据其复牌后的交易特征，该公司决定自 3 月 19 日起对旗下基金持有的该股票恢复采用收盘价进行估值。 (方丽)

债市向好折价回归 8杠杆债基一日涨幅超1%

3月以来多只杠杆债基涨幅超过5%；万家利B涨幅最高,达到8.38%

证券时报记者 刘明

作为低风险的投资品种，杠杆债基近期出现的强势上涨并不多见。

昨日，8 只杠杆债基二级市场涨幅超过 1%。其中，增利 B 上涨 2.54%，互利 B 上涨 2.29%，聚利 B、天盈 B、浦银增 B 等 6 只杠杆债基涨幅也在 1%以上。3 月以来，截至 3 月 19 日，更是有多只杠杆债基涨幅超过 5%，如万家利 B 涨幅达到 8.38%，为涨幅最高的杠杆

债基；汇利 B 上涨 6.89%，位居其次；丰利 B、聚利 B 分别上涨 5.67%、5.03%，也都超过 5%。

华泰联合证券负责固定收益研究的基金分析师王昉认为，债券基础市场的上扬是杠杆债基走强的重要因素，近期中低等级的城投债、企业债等信用债及短融品种表现较好，而去年底以来，基金在信用债领域配置较多，一些债基更是通过回购方式将信用债配置比例放大。

万家利 B 的 2011 年年报显示，该基金母基金的券种配置中，企业债市值占基金资产净值比例由去年三季度末的 83.28%升至 147.16%；汇利 B 的母基金去年底持有的企业债市值占基金资产净值的比例也高达 123.35%。

债市上扬的影响也可从杠杆债基单位净值的上涨中得到印证。3 月以来，杠杆债基的单位净值也出现了较大的上涨，截至 3 月 18 日，万家利 B 上涨 5.46%，涨幅最大；汇利 B 上

涨 4.93%，浦银增 B 上涨 4.11%，天盈 B、聚利 B 涨幅也超过 3%。

好买基金研究员曾令华认为，杠杆债基的折价率回归是杠杆债基涨幅较大的另一原因，杠杆债基在 3 月初折价率都不低，根据债券基金往年的收益率估算，到期年化收益率较高。近期上涨后，杠杆债基的折价率会有所收窄。

根据好买基金的测算，截至 3 月 5 日，有 9 只杠杆债基的折价率在 6%以上，添利 B 以 14.76%的折

价率居首，裕祥 B、聚利 B 以 13.51%、13.07%的折价率紧随其后。而过去 8 年债券基金的平均收益率为 6.86%，以此业绩测算，有封闭期的杠杆债基的到期年化收益率都在 10%以上。

据了解，分级债基的发展始于 2010 年 9 月成立的富国汇利分级，截至目前成立并上市的有 15 只，其中 11 只有封闭期，到期均转为上市开放式基金（LOF），另外 4 只为有配对转换机制的永续运作模式。

上市公司年报露基金专户行踪

基金居济南钢铁、桐昆股份、华丽家族前10大流通股股东榜单

证券时报记者 李涪涪

随着上市公司年报逐渐披露，基金专户投资动向渐露端倪。与以往侧重小市值股票不同，主板市场成为专户新宠。证券时报记者统计发现，截至昨日，在已公布的上市公司年报中，有 3 只基金专户分别出现在济南钢铁、桐昆股份、华丽家族的前 10 大流通股股东名单上。

天相统计显示，在济南钢铁的前 10 大流通股股东中，兴业全球的一对一专户是第九大流通股股东，持有 431.78 万股，占流通股比例 0.14%；在桐昆股份的前 10 大流通股股东中，华安基金的

一对一专户是第八大流通股股东，持有 87.54 万股，占流通股比例的 0.36%；在华丽家族的前 10 大流通股股东中，陕国投在国泰基金的一对一专户是第八大流通股股东，持有 534 万股，占流通股比例 0.49%。

值得一提的是，基金公司旗下公募和专户惯于以“集团军”的方式持股。比如，兴业全球视野和同门专户分别是济南钢铁的第二大和第九大流通股股东；华安中小盘和同门专户分别是桐昆股份第一大和第八大流通股股东。

尽管专户重仓股中历来不乏牛股，但前述 3 只专户重仓股在二级

市场中表现并不突出。

以其中今年以来表现最好的桐昆股份为例，截至昨日收市，该股今年上涨 18.41%，强于同期上证综指 9.58%的涨幅，但去年四季度桐昆股份下跌 12.92%，同期上证综指下跌 6.77%。华丽家族在去年四季度下跌 21.11%，今年仅上涨 6.9%。济南钢铁在去年四季度相对抗跌，仅下跌 3.36%，但今年以来依旧下跌了 2.9%。

深圳一家中型基金公司专户部人士认为，尽管目前上市公司年报尚未披露完全，但专户一定程度上向主板转向确有其事，一来由于小股票前期跌幅深重，专户有避险需要，二来蓝筹确有投资价值。

2月份QFII业绩规模双升

当月平均业绩上升6.15%，总资产规模逼近百亿美元

证券时报记者 季斐雯

2 月以来，全球及亚太市场全面回暖，其中亚太地区主要市场各指数均呈上扬走势。根据理柏最新合格境外机构投资者（QFII）基金研究报告，QFII A 股基金 2 月份的整体业绩全面上涨，并且 2 月份的总资产规模回升，逼近 100 亿美元。

根据理柏最新 QFII 基金研究报告，截至 2 月 29 日，QFII A 股基金 2 月业绩全部为正增长，整体

平均业绩上升 6.15%。今年以来，QFII 平均业绩更是大幅回升，达到 10.18%，优于国内股票型基金。具体来看，理柏追踪的 24 只 QFII 公募基金中，有 11 只基金 2 月份业绩上升超过平均业绩，其中业绩表现最好的前 3 名分别为 APS China A Share、China A Share Fund Limited 和施罗德投资管理公司旗下的 Schroder China Equity Fund，业绩分别上升 8.93%、8.79%和 7.99%。

值得注意的是，QFII A 股基

金 2 月份总资产规模上涨至 99.83 亿美元，较 1 月份的 93.98 亿美元上升 6.22%。在去年 12 月，QFII A 股基金总资产规模曾一度下跌至 82 亿美元，显然，海外投资者对于投资 A 股市场的热情有所回升。卢森堡投资基金公会亚洲代表蔡庆盈女士表示，现在欧洲各国投资者对亚洲市场，尤其中国市场充满兴趣和热情，有不少投资机构正在积极参与 A 股市场投资。她表示，目前在卢森堡以中国或亚洲股市为主题的基金销售情况较好，销售量也较为可观。

基金公司酝酿同类产品同时申报

证券时报记者 程俊琳

监管部门放开单一通道基金产品申报限制的新政开始发挥作用。证券时报记者获悉，华泰柏瑞基金公司日前与中证指数公司、申万证券研究所正式签订细分行业指数开发协议，显示基金公司已开始准备同类产品同时申报。

据了解，华泰柏瑞本次签订的

协议，涉及食品饮料、有色金属、医药生物和煤炭 4 只中证申万行业系列指数。值得关注的是，这 4 只行业指数均为跨市场指数，其中两只指数——中证申万食品饮料行业指数和中证申万医药生物行业指数已于 2 月 17 日正式发布，距今发布已满 1 个月。

据悉，华泰柏瑞正积极借力新政，稳步布局“以沪深 300 交易型

开放式指数基金（ETF）为核心、行业系列 ETF 为补充”的 ETF 战略性产品线。华泰柏瑞指数投资部总监张娅表示，从海外经验来看，细分行业 ETF 是未来发展趋势。

业内人士认为，华泰柏瑞可能会同时上报发行 3 只同类型基金，而较早前华安基金在 3 月 8 日和 3 月 9 日分别上报了两款同类产品，未来会有更多基金公司多只同类产品同时申报。

新锐产业受追捧 偏股基金创今年来首募新高

证券时报记者 杨磊

证券时报记者获悉，上周五结束募集的大成新锐产业股票基金经过三周的销售，首募规模超过 20 亿元，创下今年来偏股基金发行规模新高。

据悉，大成新锐产业基金是大成基金公司旗下的第 27 只公募基金，将主要投资于新锐产业中的优质上市公司，投资目标为分享中国经济增长新锐力量的成长收益，追求基金资产的长期稳健增值。今年以来偏股基金销售困难，截至

2012 年 3 月 16 日成立的偏股基金平均募集规模只有 7 亿左右，大成新锐产业股票基金是该规模的 3 倍左右。

上海证券基金研究中心分析师刘亦千认为，大成新锐产业股票基金的投资定位非常清晰，专注挖掘新兴产业和锐进型产业的投资机会。新兴产业涵盖了国家战略性新兴产业规划及中央和地方的配套支持政策确定的七大领域，还有中国经济转型推动下有巨大发展前景的现代服务等新兴产业；锐进产业立足于分享具备强劲竞争力和高速增长

长前景行业群体的确定性收益，这种兼顾高成长空间和业绩成长确定性的产品特性，应是该基金受到市场认可的重要原因。

大成新锐产业基金经理刘安田表示，以产业升级和发展战略性新兴产业为核心的新经济发展模式已提到了国家发展战略的高度，代表新兴生产力和经济社会发展趋势的新锐产业将逐渐成为中国的支柱产业。晨星数据显示，截至 3 月 19 日，刘安田管理的大成精选增值基金今年以来回报率达到 9.83%，位列同类基金业绩前 1/5。

南方基金：第二波反弹 还需更多政策信号

股市近期反复震荡，后市走向引发关注。南方基金表示，短期内市场仍将维持震荡走势，等待更多的政策利好信号和流动性进一步改善，才能迎来第二波反弹。

南方基金认为，当前我国经济增速出现下滑，央行实行一年多的紧缩政策转向适度宽松的货币政策，但宏观调控对经济的作用受到各种“挤出效应”和时滞的影响可能大打折扣。今年前两月，我国新增贷款规模低于预期，显然不是因为银行缺少贷款额度，而是企业预计到经济仍在增速放缓，不敢轻易扩大产能，反映了实际贷款需求不足。预计未来几个月，我国经济增速仍在探底过程中，下半年有望逐步回升。

截至 3 月 17 日，A 股已公布

年报公司 540 家，合计占全部 A 股市值的 14.0%。综合业绩快报和年报的情况看，中小板和创业板公司 2011 年业绩增速不佳，分别同比增长 10.5%和 13.1%，没有体现高成长的特点。2 月初以来 2011 年市场一致预期下调 11%，基本反映了年报真实情况，但 2012 年业绩增长的一致预期仍有下调空间，将对市场造成一定负面影响。

此外，南方基金表示，目前经济呈现出季节性的回升特征，可持续性还有待验证。资金成本的回落有利于估值的修复，但是政策放松预期的落空又成为压制市场估值的因素。短期内市场仍将维持震荡走势，等待更多的政策利好信号和流动性进一步改善，才能迎来第二波反弹。

(方丽)

基金销售渠道：新势力崛起 老渠道创新

2012 年 2 月 22 日，证监会公布了首批第三方基金销售牌照名单，诺亚正行、好买基金网、众禄投顾问、上海东方财富投资顾问有限公司四家机构同批获得。

新生销售渠道与传统销售渠道的竞争不可避免，如何在新一轮市场洗牌中，牢牢把握市场份额、创新销售模式、寻找新的盈利增长点成为市场关注的焦点。

新渠道破冰

目前，我国开放式基金销售直销渠道占比 33.96%，券商渠道占比 8.81%，银行渠道占比 57.23%。整体还延续着银行渠道为主、基金直销和券商为辅的局面。而在英美等金融业发达国家，第三方机构占据基金销售市场主导地位，拥有 60%以上的市场份额，且经多年发展已经形成多渠道、多费率层次的基金销售模式。

第三方基金销售公司的进入，在完善销售渠道和服务方式的同时，必将对传统基金销售渠道的份额有所侵蚀。

专业系统助力渠道创新

我国目前基金销售费率水平相对单一，折扣费率或零费率的基金超市、高附加值的投资顾问销售模式的发展都尚处于起步阶段，在这样的背景下，与银行和基金直销体系相比，券商在基金销售渠道上明显羸弱。券商渠道若想突出重围，保持甚至是扩张自己的市场份额，就要从维护客户群体、拓展营销方式、提高营销专业水平上有所突破。专业的基金销售支持系统对于券商基金销售渠道的拓展可谓雪中送炭。

目前，针对基金销售渠道的各种问题，北京济安信科技有限公司作为首批基金评级机构，研发出多项专业化基金服务系统，实际应用效果显著。

中投证券为加快发展代销基金业务，并为基金销售提供技术支持，于 2009 年引入“基金评价系统”，为基金销售做后台支持，该系统以济安信基金研究平台为核心，提取济安信基金评价中心的关键基金研究数据，实时对基金进

行全方位评价和分析，极大提升了其研发水平和专业客服能力，同时也满足基金销售适用性方面的监管要求。平安证券在基金销售领域采用“基金超市和销售服务平台”模式。该平台在标准化理财经理的服务流程和服务内容等方面，实现了降低培训成本、统一服务模式的集中营销管理模式。在“基金超市和销售服务平台”的支持下，平安利用集团优势，盘活了 6 万多个客户经理和 4000 万客户资源，开创了网上销售和线下销售有机结合的新模式。

渤海证券作为向创新型券商迈进的基金销售机构，积极引入“基金理财专家服务系统”作为基金营销的后台支持。依托该系统渤海证券轻松实现高质量、个性化、高效率的基金售后服务，以及基金销售的差异化、精细化管理。同时轻松实现了降低销售人员准入门槛，快速提升销售技能，飞跃式培养专业化投资理财顾问等基金销售一线难题。

虽然与券商相比，银行直销体系占有一些优势，但也并未固步自封。例如中国邮政储蓄银行，随着中间业务的逐步扩大，已于 2009 年引入“基金综合评价系统”。系统采用完全集中式管理，总行统一制订指标、模型、参数与标准，经过计算后，将结果数据分发共享给相关人员，从而更好地支持基金销售，提高客户服务的水平 and 能力。

相得益彰谋求创新

未来对基金销售市场份额的竞争，将集中于销售服务的专业化水平以及服务的精细化水平上。对基金相关数据的准确分析、把握将成为基金销售渠道的核心竞争力之一。

上面列举的几家金融机构，在把握市场份额、创新销售模式、寻找新盈利增长点的过程中，利用互联网丰富其销售渠道、拓展增值服务模式；同专业基金评价机构合作弥补其基金销售服务的专业性不强、自身研究能力欠缺的弱点。在市场竞争加剧的情况下能够吐故纳新，及时转变营销策略适应新格局下的市场竞争，对抢占日益加热的销售市场份额、充分发挥投资顾问优势、更好地开拓基金营销渠道起到了巨大的作用。

(济安信基金评价中心)