

南方润元纯债基金 今日起正式发行

今年以来，在债市行情持续走好和低风险投资需求高涨的背景下，纯债基金发展明显提速。南方基金旗下第三只纯债产品——南方润元今日正式发行。作为安全性较高的投资品种，南方润元有望为投资者再提供一个震荡市中良好的资产配置利器。

值得一提的是，今年以来，南方基金旗下债券型基金表现抢眼，多只基金涨幅超过10%。据南方基金官网数据显示，截至6月15日，南方广利A/B今年以来的收益率达到11.28%，南方广利C为11.00%，南方多利A的净值增长率为10.52%，南方多利C涨10.38%。此外，南方宝元也取得了7.38%的收益率。(方丽)

金元惠理新经济基金 7月2日起发行

香港惠理入股后的金元惠理基金迎来第一只新产品，金元惠理新经济股票基金将于7月2日起发售。

金元惠理基金投资总监同时也是该基金的拟任基金经理潘讲表示，将充分把握我国经济发展及结构转型过程中所产生的新经济主题型投资机会，重点投资于从新经济主题中受益，具有高成长性的上市公司。并以该主题所孕育的投资机会作为主要的投资线索，力争获取持续稳健的投资超额收益。(程俊琳)

融通四季添利债基 “月月分红”

融通基金近日公告，融通四季添利债券基金将进行分红，每10份基金份额拟分红0.04元，分红权益登记日、场外除息日均为6月25日。成立3个月已分红3次，融通四季添利基金实现了“月月分红”，每10份基金份额累计分红0.1元。

积极分红得益于良好的表现。除融通四季添利外，融通债券基金同样表现出色。Wind数据显示，截至6月13日，融通债券A/B今年以来收益率为7.32%，在13只纯债基金中排名第三；从今年2月实施份额分类以来，融通债券C的收益率为6.25%，表现一直好于市场平均水平。(方丽)

东吴双动力基金获 上海证券五星评级

日前，上海证券基金研究中心发布新一期基金综合评级，凭借长期出色的择时能力，东吴旗下东吴双动力基金获得三年期择时能力五星评级。此次统计的312只标准股票基金中，仅有19只获五星评级。

展望后市，东吴双动力基金经理王少成表示，市场短期仍会震荡，但中长期来看，政策放松加码推动经济的回暖将是必然，后市或出现由政策放松加码所推动的新一轮投资机会。可以关注受益于产业政策扶持的节能环保等战略新兴产业、受益于内需刺激政策的消费板块以及受益于金融改革的金融证券等板块的投资品种。(梅秦)

鹏华旗下债基表现亮眼 5只全部跑赢平均回报

Wind数据显示，截至6月14日，鹏华基金旗下5只债券基金全部跑赢平均回报，且有4只债基今年以来净值增长率超7%。

鹏华旗下丰盛、丰泽、丰润、丰收、信用增利A/B今年以来复权净值增长率分别为7.49%、7.97%、7.38%、5.90%、7.43%、7.28%，不仅全部跑赢所有债基今年以来5.88%的平均回报，且超越同期国债指数和上证指数的涨幅。据悉，鹏华固定收益部门人员稳定，鹏华固定收益部副总经理阳先伟是业内为数不多管理单只基金超过五年的基金经理。(朱景锋)

6月投基气象站： 混合双星闪耀震荡市

国投瑞银基金“投基气象站”指出，6月股市天气有望转晴，债市仍以多云为主。基于以上投资环境，国投瑞银“投基气象站”推出对应的资产配置方案。投资者可以通过配置国投瑞银沪深300金融地产指数基金，捕捉主动型进攻机会以及低估值修复行情。稳健型投资者，可锁定国投瑞银稳健增长和国投瑞银新兴产业这两大混合双星。(李焱焱)

今年10基金公司自赎5.6亿元 超过自购规模

自赎“家基”，或是基金公司现金流紧张，也有获利了结的考虑，同时也显示出对后市的谨慎

证券时报记者 方丽

市场震荡，基金公司近期赎回自家基金的情况正悄然升温。加上6月份两家大公司赎回自家基金，今年已有10家基金公司进行了自赎，涉及基金达到19只，赎回份额合计约6.7亿份，金额超过5.6亿元。值得注意的是，今年基金公司赎回基金的力度要高于自购的力度，净赎回接近2.5亿。

偏股基金成自赎主力 占比超过八成

日前，南方基金发布公告称，今日起赎回南方高增长基金2700万份、南方多利增强债基C类份额4900万份。若以6月15日的净值计算，赎回这两只基金将为南方基金带来8700万左右现金流。实际上，这是南方基金继5月4日赎回南方隆元5127万份后的第二次自赎，两次赎回使南方基金获得现金流近1.2亿元。

同样在6月份，大成基金也在上周宣布赎回该公司持有的大成景阳领先基金2591万份、大成40ETF联接基金3053万份，合计获得现金流超过4100万元。

实际上，今年基金公司自赎相



翟超/制图

当频密。Wind数据统计，富国、诺德、光大保德信、兴业全球、工银瑞信、汇添富、华安、中欧等8家基金公司都赎回了“家”基。其

◎今年以来已有10家基金公司进行了自赎，涉及基金19只，其中16只为偏股型，赎回份额合计约为5.9亿份。

◎今年基金公司赎回基金的力度要高于自购的力度，净赎回接近2.5亿份。

赎回金额超过1.7亿元，华安宝利配置也是单只赎回规模最大的基金。

整体来看，偏股型基金是基金公司自赎的主力军，占比超过八成。从被赎回的19只基金来看，除3只为债券基金，其余都是偏股型基金，赎回偏股型基金份额合计约为5.9亿份。

自赎进入密集期

对比历史数据，这是自2005年开始披露自购情况以来，基金公司进

行赎回比较密集的阶段。据天相数据统计，2007年10月至12月有5家基金公司赎回自购的偏股型基金，2009年8月份前后也出现了8家基金公司集体宣布赎回旗下基金超过3亿元，而2010年12月至2011年1月，是第三次较大的赎回潮，7家公司宣布自赎，金额超过3亿元。

相比起基金公司自购，自赎“家”基的原因更为复杂。汇添富基金公司明确表明，此次赎回基金，是因为公司购置固定资产及业务创新需要；工银瑞信也表示主要是出于公司业务发展的需要。据业内人士分析，基金公司赎回自家基金，可能是公司现金流紧张，也有获利了结的考虑，同时显示出对后市偏谨慎的态度。

另一位业内人士表示，近两年基金公司通过自有资金投资旗下基金的频率较过去有所加快，长期跟踪基金的自购自赎行为，尤其是集中发生的行为，可能具有指导作用。

事实上，整体来看，今年以来基金公司自赎力度超过自购行为。Wind数据显示，今年以来有13家基金公司共自购基金3.18亿元。而且，今年不少自购行为是中小型基金公司为配合新基金发行所致，为的是彰显投资信心或充实首募规模。

华泰柏瑞沪深300ETF 上周五再现净申购

上市交易后的华泰柏瑞沪深300ETF上周五再现净申购，全天基本保持在溢价水平交易。

华泰柏瑞指数投资部副总监柳军介绍，经过近三周的交易，投资者已普遍接受和认可华泰柏瑞沪深300ETF的运作机制。从上周五全天盘面表现看，T+0套利机制对投资者交易的约束力发挥得较好。从双融成交情况来看，上周前4个交易日，华泰柏瑞沪深300ETF融资买入额占沪市ETF之比为30%，融券卖出额占沪市ETF之比为53%，显示华泰柏瑞沪深300ETF纳入双融标的的时间不长，已迅速成为ETF市场双融业务的主力品种。从全周来看，华泰柏瑞沪深300ETF基金份额基本保持稳定，自赎双向业务较为活跃，其中周一和周五均出现净申购。(梅俊琳)

创投欲打造金融控股集团 参股公募成突破口

随着第72家基金公司——红塔红土获批设立，作为发起成立的三大股东之一，深圳市创新投迈出了创投公司扩张生存空间、打造金融控股集团的第一步。

资料显示，在红塔红土基金公司的发起股东名单中，深创投以持有26%股份位列红塔证券之后为其第二大股东，这是创投公司首次出现在基金公司的股东名单。业内人士认为，新基金公司烧钱速度惊人，今年以来已有多家基金公司宣布增资，在此背景下，深圳创新投仍勇敢杀入，显然是看好公募基金未来的发展空间。另有业内人士认为，深圳创新投参与公募基金，是当前创投传统股权投资业务延伸非常重要的一次尝试。深圳市创投公会秘书长王守仁表示，参股红塔红土基金是创新投打造金融控股集团的一次探索。

对于深圳创新投参股红塔红土基金，多家创投公司表示，创新投在业内开了一个好头。天堂硅谷总裁袁维钢说，创投要拓展空间，打造综合性投资管理公司，业务必须多元化，未来公募基金正是我们努力的方向。

不过，创投参与公募基金还有很长的路要走，业内人士表示，深圳创新投能够得到主要股东红塔证券的认同实属不易，找到有资格做主要股东的合作伙伴，是创投进军公募基金的一大问题。

另外，很多小创投也不具备参投公募基金的实力，松禾资本创始合伙人厉伟就表示，有实力的创投机构才能参与公募基金的管理，小创投只能“围观”了。

(杨丽花)

发行制度第三阶段改革立竿见影

多位基金经理认为，新股发行市场化将更加深入

证券时报记者 李焱焱 张哲

深交所近日公开表示，4月底启动的新股发行制度改革取得了阶段性的积极效果。多家基金公司人士认为，发行制度第三阶段改革的效果立竿见影，新股发行的市场化方向将更加深入。

新股发行市盈率回归，根据Wind数据，新股发行制度改革第二阶段(2010年11月1日—2012年4月27日)，402家IPO企业的平均市盈率(上市后)为46.86倍，创业板高达52.10倍，而改革第三阶段启动以来(2012年4月28日至今)，21家IPO企业的平均市盈率30.85倍，下降幅度达34.17%，创业板新股平均

市盈率34.10倍，下降幅度34.55%。

不过，有投资资深人士提出，新股发行新规中规定，新股发行市盈率超行业平均25%以上需要公布盈利预测并重新询价，但实际上不是所有的股票均有可比性的行业市盈率，这条规定有四个方面问题：一是忽视了个体差异；二是增加了新的可操纵性，比如人为二级市场拉高相关股票价格，从中获利；三是不利于券商销售能力的培养，主承销商创造性被人为压抑；四是不由市场选择发行价高低，而是将新股市盈率圈定在一个相对狭窄的范围内，似乎又有回到行政管制的老路上，与市场化改革方向相背离。

对此，作为投行“下游”的基金经理则大多表示了反对意见。

北京一家大型基金公司基金经理认为，虽然“新股发行市盈率超行业平均25%以上需要公布盈利预测并重新询价”难脱行政管制之嫌，但5月份IPO过会率达86.5%，创年内新高，反映出监管层重在过程和合规审核，淡化了对企业实质价值判断，只要企业合规就让它通过，至于有没有价值、发不发出、值多少钱，则让机构自己去判断。这显然为审核制向注册制过渡埋下了伏笔，也是新股发行改革市场化方向的重要信号。

上海一位明星债券基金经理表示，新股发行改革进行到现在，有人认为是窗口指导还是属于“半审

批”，甚至有重回行政管制之嫌，“我觉得限制比之前没有限制好，在目前国内一级市场格局中，发行人和承销商勾结作假的动力太强，如果没有行政干预，高价发行很难控制住。”他认为，现在的市场格局下只能依靠市场化和行政干预相结合的方式。国内新股发行的症结在于话语权不对称，买新股的人没有话语权和影响力，只有交易双方话语权均衡，市场有自身的调节机制，监管部门才可以放手。

深圳一家基金公司的投资总监也表达了类似观点。他说，在目前国内资本市场造假成本相对较低的情况下，行政手段必不可少，法规优化是前置条件，然后才谈得上市场化。

一批基金坐上地产股“业绩火箭”

证券时报记者 张哲

降息和信贷放松，房地产市场在6月间迅速升温，而地产股的发力，令一批重仓地产股的基金坐上了业绩“火箭”，表现优异。

数据显示，截至6月15日，今年上涨最快的3只偏股基金均重仓了地产股。其中，富国天瑞今年以来上涨22.4%，列混合型基金之首，其地产股仓位达38.23%；股票型基金亚星中欧中小盘的地产股比例更达到了其资产净值的

46.62%，今年以来净值上涨23%；景顺核心的地产股配置也达到了12.59%。

从配置上看，地产蓝筹股的代表性公司“保万金招”成为上述基金的共同选择。截至6月14日收盘，深市地产股指数今年以来上涨了28%，成为上涨幅度最大的行业，让潜伏其中的机构受益匪浅。

事实上，地产股过去3年一直是拖累基金业绩的主要品种之一。2009年下半年深市地产指数下跌7.14%，2010年和2011年又分别

大跌了24.53%和24.82%，部分基金已连续两年放弃了对地产股的投资。去年年末以来，一批基金提前介入地产股，加大了地产股的投资比例。根据一季度末数据显示，基金大举增持地产股近200亿元，占资产净值比例从4.9%提高到了6.47%。

值得注意的是，基金投资的地产股，主要为地产股的大盘蓝筹股。例如，另一只重仓地产而业绩领先的基金交银主题，其资产净值的23%投资地产股，前十大重仓股有4只为地产股，分别为招商地产、保利地产、

荣盛发展和金地集团。

富国天瑞基金经理宋小龙表示，在去年紧缩政策背景下，流动性趋紧对“击鼓传花”式的中小盘股票影响更大，但对“货真价实、家底殷实”的绩优大盘蓝筹股影响甚微，因此配置上大力向大盘蓝筹股倾斜。”宋小龙透露，一季度战略性配置地产行业，同时对商业零售行业进行了积极配置和操作，获得了不错的业绩。如果整个房地产行业销售增长10%，那么其龙头企业合同销售额将可能出现20%至30%的增长，业绩可期。”

三方销售来者不善 尾随要价堪比中小银行

证券时报记者 木子

基金三方销售的市场拓展在平稳进行，和基金公司的合作协议在逐家签订，而最受关注的三方销售机构的价码也逐渐浮出水面。证券时报记者从三方销售机构和基金公司了解到，三方销售机构依然无法仅靠目前千分之六的申购费过活，尾随费用必不可少，整体要价基本与中小银行持平，最高可达管理费的50%。

由于目前多是网上销售，三方销售机构的申购费执行的是行业最

低标准，在原来1.5%申购费的基础上打四折，相当于千分之六。结算银行、支付机构、监管银行……各方都要打点，这千分之六的费用应付完这些就几乎所剩无几。”一家三方销售机构人士算了笔账，现在三方销售机构的资金结算有两种模式，如果通过三方支付机构进行支付结算，需要分别向三方支付机构、资金监管银行支付千分之四和千分之二的费用；如果通过银行进行支付结算，需要分别向银行卡、资金监管银行支付千分之三和千分之二的费用。现在，三方支

付机构的费用略降了一点，但至少也要千分之三到千分之三点五，这样算下来，不管是哪种支付结算模式，销售机构拿到的申购费最多是千分之二，而我们自己也有人力、系统、拓展成本的费用，不收尾随佣金肯定过不下去。”上述三方销售人员表示。

证券时报记者了解到，三方销售机构收取尾随的方式并非一刀切，而是根据基金公司规模而收取不同的尾随费用，整体水平跟中小银行基本相同。深圳一家大型基金公司市场部人士透露，有三方销售机构根据基金公司规模排名将收费标准

划定了高中低三档，每档设有“底价”，标准是“不低于中小银行”。“据我们了解，只要是‘同档’的基金公司，谈的价格都是一样的，一些中型公司里排名靠前的也可以谈一个比较好的价格，往大型公司的收费标准靠，不过一些小公司可能要给出50%甚至更高的尾随价格。”记者从多家基金公司了解到，拿牌的三方销售机构都在和他们积极接洽，尾随的价格大多以中小银行的价码作为标准，根据基金公司规模有所差别，大型基金公司能拿到的最优价格约在30%。