

银华中票50指数债基今日起发行

国内首只跟踪中证中票 50 债券指数的债券型指数基金——银华中证中票 50 指数债券基金今日起正式发行，投资者可以通过银华基金直销中心以及中国银行等代销网点认购。

银华中证中票 50 指数债券基金为被动式指数基金，采用最优复制法，主要以标的指数的成分券构成基础，根据基金资产规模、日常申赎情况、市场流动性以及银行间和交易所债券特性等进行优化。

(贾壮)

信达澳银稳定增利A 11月6日首次打开申购

信达澳银日前公告称，旗下信达澳银稳定增利分级债基金 A 类份额将于 11 月 6 日开放申赎，这将是该基金成立以来首次打开申赎。

稳定增利 A 约定收益为 1 年期银行定期存款利率的 1.3 倍，根据当前银行存款利率水平测算，下期 Q2012 年 11 月 7 日至 2013 年 5 月 6 日）稳定增利 A 约定年化收益预计为 3.90%。

(朱景锋)

银河收益债券基金每10份分红4.8元

银河基金公司发布公告，旗下固定收益类产品银河收益债券基金将于本周进行 2012 年度首次分红，每 10 份基金份额派发现金红利 4.8 元，权益登记日、除息日为 11 月 8 日，现金红利发放日为 11 月 9 日。

据统计，银河收益自 2003 年 8 月成立以来，包括此次在内已分红 10 次，每 10 份基金份额累计分红 10.9 元。

(贾壮)

利好或推高资源板块 抢反弹首选鹏华资源B

近期，资本市场迎来诸多利好，作为反弹“急先锋”，鹏华资源分级基金不仅有高于规模指数的高弹性，借助其杠杆设计能进一步放大反弹收益。海通证券数据显示，截至 11 月 1 日收盘，鹏华资源 B 上涨 3.4%，成交量达 1542 万，成为市场上抢反弹的创新工具。市场人士指出，目前鹏华资源 B 仍具备很大溢价空间，看好后市的投资者或可近期在场内买入，以期通过市场反弹获取超额收益。

(朱景锋)

基金三年期业绩“三冠军”齐聚嘉实

以三年期业绩来考察基金投研实力已成为共识。截至 10 月 31 日，过去 3 年上证综指下跌超过 30%，晨星数据显示，嘉实旗下有 7 只主动偏股型基金三年期业绩均取得正收益。其中，嘉实优质、嘉实增长、嘉实泰和基金三年期业绩在同类基金中居于榜首，回报率分别为 16.59%、19.54% 和 7.75%。嘉实股票投资部总监刘天君表示，公司内部考核体系中，两年、三年的业绩权重占主流。

(孙晓霞)

南方旗下债基整体业绩领先

德圣基金研究中心《债券基金前三季度业绩盘点报告》显示，截至三季度末，南方基金旗下债券基金以 9.07%加权平均净值增长率夺得整体业绩第一名。今年以来表现最佳的 10 只债券基金中，南方广利 A/B、南方广利 C、南方多利 A 三只产品今年以来分别以 12.13%、11.32%、10.29%的净值增长率，分列第二、四、十名。

(杜志鑫)

国泰前三季度 债基资管规模增长50%

数据显示，截至三季度末，国泰基金旗下两只债券型老基金的资产管理规模为 37.4 亿份，较 2011 年底增加了 14.45 亿元，增幅超过 50%。银河证券数据显示，截至 9 月 28 日，国泰金债债券今年以来净值增长率为 7.53%，在同类 77 只基金中名列第 8；国泰双利债券今年以来净值增长率 5.23%，去年底成立的国泰信用互利分级债券则为 5.5%。

(张哲)

16家基金公司规模超越2007年巅峰

中银、工银瑞信和建信等三大银行系基金公司,位居规模扩增三甲

证券时报记者 朱景锋

5 年熊市，千亿级基金公司沉沦，但也有小公司获得了成长。基金业长期规模变迁的背后，折射的是业绩、渠道和产品的永恒主题。

小公司逆势成长

2007 年底，基金管理规模达到 3.276 万亿的巅峰，但随后，股市大幅下跌，规模随之缩水，2008 年三季度创出 1.843 万亿的低点。截至今年三季度末，基金总规模为 2.434 万亿元，较 2007 年的高峰期减少 8420 亿元，缩水 27.11%，但比 4 年前（即 2008 年三季度）的最低点增加 5903 亿元，增幅为 32.02%。

Wind 资讯统计显示，在基金行

业整体规模大幅缩水的情况下，纳入统计的 57 家基金公司中仍有 16 家的总规模逆势增长，超越了历史巅峰，有 6 家基金公司今年三季度末规模较 2007 年底规模增长 1 倍以上。新华基金在 2007 年底时，规模只有 8.34 亿元，在所有基金公司中排名倒数第一，但到今年三季度末，规模增至 70.9 亿元，增加 7.5 倍，成为近 5 年规模增长最快的公司。大摩华鑫、金鹰今年三季度末规模分别为 127 亿元和 60 亿元，较 2007 年底增长 2.07 倍和 1.65 倍。

这三家曾经规模最小的基金公司逆势增长的主要原因还在于业绩表现，新华基金在 2009 年和 2011 年总体业绩大幅领先，金鹰基金则在 2008 到 2010 年连续三年业绩表

现突出，大摩华鑫旗下大摩资源则连续多年业绩排名领先。

若以规模增加绝对额计算，中银、工银瑞信和建信等三大银行系基金公司毫无疑问是熊市中的大赢家。这三家公司截至今年三季度末，规模分别达 590 亿元、887 亿元和 566 亿元，比 2007 年底分别增加 340 亿元、304 亿元和 249 亿元，增幅分别达 136%、52%和 78%。中银基金成为熊市中规模增加最多的公司，除了得天独厚的渠道优势之外，最主要的还是该基金连续多年业绩的持续领先表现。这也意味着，如果基金公司能实现业绩和渠道双轮驱动，那成长的效果将会十分显著。

此外，天弘、万家、国联安、中欧、招商、华泰柏瑞和富国基金，截

至今年三季度末，规模也都超过了 2007 年的高峰，天弘、国联安、招商和华泰柏瑞均依靠产品创新成功突围。显示产品已经成为继业绩和渠道之后基金公司成长的第三条道路。

大公司缩水超行业水平

当然，熊市中大部分基金公司经历了规模缩水之痛，特别是一些辉煌一时的大型公司规模缩水幅度远超行业。据 Wind 资讯统计显示，共有 21 家基金公司今年三季度末规模比 2007 年底减少 40%以上，其中遭腰斩的达 13 家。牛市之王中邮创业基金自 2007 年以来规模大幅缩水，截至今年三季度末规模减少 543 亿元，缩水比例达 70.58%。曾经规模居前的华宝兴业基金、长城基金、光大保德信基

金、融通基金等公司规模缩水均在 50%以上。

而以缩水绝对规模计算，则以博时基金和大成基金最为显著，博时基金在 2007 年底总规模达 2216 亿元，仅次于华夏基金高居第二名，但到今年三季度末，规模只有 1231 亿元，规模缩水达 985 亿元；大成基金 2007 年底总规模也高达 1399 亿元，但到今年三季度末只剩下 688 亿元，缩水 710 亿元。

实际上，更令人不可思议的是，有 15 家基金公司在今年三季度末的规模比 4 年前（2008 年三季度末）的最低点还要低，其中包括博时、大成、中邮创业、海富通、景顺长城、长城、上投摩根和光大保德信等曾经的大中型基金公司。

■记者观察 I Observation I—

第三方销售盈利模式 困局难破

证券时报记者 程俊琳

第三方销售机构，作为一只新军杀进基金销售市场，想要生存，必须寻找一条区别于其他公司的路径。不过，在销售无量、新业务无迹可寻之时，第三方机构似乎有点急，竟然在基金代销之余，瞄上了广告业务。

“第三方基金销售开始卖广告了。”上海一家基金公司市场部负责人透露。据了解，目前不止一家第三方销售机构将自己网站的位置标价出售，为有持续营销需求的基金做链接支持。事实上，一些第三方网站的运营水平实在很业余，拿这种资源来卖广告，我个人认为，是他们太想赚钱了。”一位电子商务总监直言表示。他还透露，第三方在做代销渠道过程中，还提出了不给基金公司客户资料等附带条款。“感觉上有些第三方机构已经将自己视为银行渠道，但其客户体量却根本无法与银行相比。”

不过，第三方销售机构也觉得很冤，作为新生力量，在成长初期，多方尝试各种盈利模式，是必经的过程。只是，在寻觅过程中，或许有些第三方太过“着急”，把“筵席见影”实现回报动作了一切业务的出发点。

事实上，第三方销售大可不必过于着急。在英、美等成熟市场，通过第三方理财顾问等方式销售的基金占总额的一半，主要盈利点在于收取咨询服务费及少量销售中介费用。

单纯卖基金肯定无法为第三方带来收益，应该依靠各类增值服务打开空间。”一位第三方销售机构掌门人表示，银行对于基金的服务并不充分，这其实给第三方留下了空间，如果从这个方向突破，未必不能找到适合自己的路径。

不过，显然这是一条充满荆棘的道路。第三方目前的人力财力均无法支撑这样的基础性建设，由此，“卖广告”这样的短视行为也就可以理解。虽然一些第三方机构掌门人已经做好了 2-3 年内不盈利的准备，但如果这个时间比他们预期的更长，第三方们，你们准备好了吗？

第三方销售加入基金首发队伍

渠道作用大于实际效应；一些销售公司面临“零成交”尴尬境地

证券时报记者 程俊琳

新基金发行市场迎来了新的参与力量——第三方销售机构。不过，在新基金普遍低迷的环境中，第三方销售机构的加入，渠道打通作用或许大于实际效应。

8家第三方涉足基金首募

公开资料显示，目前正处于发行期的新基金中，出现了 8 家第三方销售机构的身影。

具体来看，好买基金代销了华泰柏瑞稳健收益、天弘安康养老、富国纯债等 5 只新基金；北京展恒涉足金鹰元泰精选信用债以及中邮稳定收益 2 只新基金；上海长量则销售华泰柏瑞稳健收益、上投摩根核心优选和金鹰元泰精选信用债 3 只新产品；数米网销售天弘安康养老、建信纯债等 5 只新基金；浙江同花顺销售两只新基金，分别为上投摩根核心优选和金鹰元泰精选信用债；众禄则销售天弘安康养老、景顺支柱产业等 7 只新基金；上海天天消瘦天弘安康养老、富国纯债等 4 只新基金。

数据显示，好买基金、数米网以及众禄所代销的新基金产品数量最多，金鹰元泰精选信用债则是目前基金公司新产品中开通第三方销售的渠道最多的，几乎涉及上述所有销售平台。不过，大型基金公司并未通过第三方销售机构进行新基金的首发。

上海一家第三方销售机构负责人表示，开通新基金发行第三方渠道，只需要在过去上线的基金公司合同之外，再补签新基金代销协议，从流程上来说，并不需要耗费第三方很大精力。过去未在新基金首发中出现，或许是因为拿到牌照之后，每家第三方都在寻求基金公司上线数量，因此未能顾及新发基金领域。”该负责人表示。

新基金销售难放量

据证券时报记者了解，虽然第三方销售开始参与新基金首发，但他们不得不面对的是“零成交”的销售现实。据一家开通了多家第三方代销的基金公司人士表示，发行过程中反馈的数据再度证明了此前公司预期——第三方销售难见“量”，而最终结果他们比我们预期的还要差。

上海另一家第三方销售机构负责人私下表示，第三方销售在基金首发上会采取谨慎策略。新基金尤其是没有多少过往业绩可参考的新产品，本着谨慎原则，我们并不会主动推荐，对基金公司来说，开通第三方或许仅仅是增加一个销售渠道。”

前述市场总监还表示，不少基金公司选择不与第三方开展首发合作，除了预期看不到销售量

外，还有一个更大原因是，过去中小基金公司牵手中小银行，在一些托管业务较少的银行处能拿到相对较低的尾随价码，第三方统一 40%

第三方机构代销新基金情况		
第三方代销机构	代销基金数量	基金名称
上海好买基金销售有限公司	6	民生加银平稳增利、金鹰元泰精选信用债、富国纯债、上投摩根核心优选、天弘安康养老、华泰柏瑞稳健收益
深圳众禄基金销售有限公司	7	天弘安康养老混合、上投摩根核心优选、景顺支柱产业、金鹰元泰信用债、融通岁岁添利债、民生加银平稳增利、建信纯债
北京天相投资顾问公司	7	中邮稳定收益、二银瑞信信用纯债、诺安双利、景顺长城支柱产业、富国纯债、银河领先债券、大成现金债利
北京展恒基金销售有限公司	2	金鹰元泰精选信用债、中邮稳定收益
上海长量基金销售有限公司	3	金鹰元泰精选信用债、上投摩根核心优选、华泰柏瑞稳健收益
杭州数创基金销售有限公司	5	建信纯债、金鹰元泰精选信用债、富国纯债、上投摩根核心优选、天弘安康养老
浙江同花顺基金销售有限公司	2	金鹰元泰精选信用债、上投摩根核心优选
上海天天基金销售有限公司	4	金鹰元泰精选信用债、富国纯债、天弘安康养老、华泰柏瑞稳健收益

邱玥/制表 翟超/制图

基金公司借第三方定向发售专户

证券时报记者 姚波

银行渠道拥堵，部分基金公司在财新发基金时，把目光投向第三方销售机构培育的高净值客户。据证券时报记者了解，目前已有不少基金公司开始和第三方合作设计专户产品，这类产品针对第三方客户需求定制，并只在第三方自有渠道发行，形成了第三方定向包销专户产品的新型销售模式。

11 月刚刚发行的“鹏华基金—展恒—香港高收益债券资产管理计划”，便是鹏华和北京展恒理财合作设计并由展恒包销的一只专户产品。据证券时报记者从相关渠道了解，该产品是展恒获得代销资质后发行的首只基金专户产品，在鹏华基金征询了展恒及其高净值客

户投资需求之后，为其量身定制的。由于是主要面向展恒的客户需求，鹏华除了自己直销渠道外，并没有通过其他渠道销售该专户产品，而是全权委托给展恒销售。此外，握好买基金人员透露，近期与鹏华基金合作的另一只高收益债分级专户产品也会很快上线，同样会采取第三方包销的模式。

深圳某基金公司市场部人士透露，现在银行渠道代销产品众多，很难挤进去。与第三方机构合作，开辟了专户渠道的新合作模式，该公司的专户发行现在更多倾向于走第三方渠道包销的路子，第三方机构都非常重视，销售情况不错。

展恒理财总经理助理林科向证券时报记者表示，第三方销售机构往往比基金公司更贴近客户，通常

会先摸清清楚客户需求，并拿出产品方案去和各家基金公司谈合作。由于是针对自家客户需求，基金公司也会全权委托代销。

景顺长城产品开发部总监陈爱萍则表示，基金公司对月第三方的合作的态度是乐见其成，对基金公司而言，渠道越分散越好，在筛选第三方时，主要考虑其销售业绩和成本。

据了解，自今年 2 月证监会正式颁发首批独立基金销售牌照以来，迄今已有 9 家机构获得基金销售资格。这部分第三方机构不仅可以代销公募基金产品，还可以代销基金专户产品，改变了过去基金专户销售主要依赖银行渠道的局面。目前，在第三方独立机构中，和基金公司合作发行专户产品最多的包括诺亚正行等第三方机构。

大基金公司单位规模支付佣金更低

近期，基金公司交易佣金成为市场关注热点，尽管大基金公司在绝对佣金金额上普遍高于中小公司，但考虑到规模因素，大基金公司的单位规模支付佣金的规模或股票周转率更低。

据悉，单位规模支付佣金量主要由股票周转率和佣金费率两方面决定。银河证券基金研究中心总经理胡立峰表示，从 1998 年 3 月开始，基金公司向证券公司租用席位进行股票及证券交易，佣金率统一规定为万分之八左右，所有基金管理公司和证券公司都执行同一标准。单位规模佣金量主要由基金股票周转率决定。天相统计显示，从 2011 年年初到今年中期，大基金

公司股票周转率持续低于行业平均水平。十大基金公司 2011 年上半年、下半年和今年上半年的股票周转率分别为 93.42%、81.24%和 89.37%，而同期行业平均水平分别为 109.13%、95.31%和 105.39%，十大基金公司平均比全行业低 15 个百分点左右。

华夏、易方达、嘉实、南方和博时五大基金公司，2011 年上半年、下半年和今年上半年的股票周转率分别为 102.76%、79.52%和 91.52%，和十大公司平均水平不相上下，显著低于行业平均水平。易方达基金股票周转率分别为 71.31%、57.44%和 60.05%，均在五大公司中最低，即单位主动偏股基金所支付的佣金金额也是五大公司中最低的。

(杨磊)