

建信双息红利分红 每10份派现0.25元

建信基金公司今日发布公告称,建信双息红利债券基金将进行2013年度的第二次分红,收益分配基准日为6月30日,每10份基金份额派发现金红利0.25元,权益登记日和除息日为7月18日,现金红利发放日为7月19日。选择红利再投资方式的投资者其红利再投资的份额将于7月19日直接计入其基金账户,7月22日起可以查询、赎回。(方丽)

华安强化收益债基 每10份派现0.1元

华安基金公司今日宣布,华安强化收益债券基金将进行2013年度的第二次分红,以6月30日为收益分配基准日,向基金份额持有人每10份基金份额派现0.1元。权益登记日和除息日为7月18日,现金红利发放日为7月19日,选择现金红利再投资方式的投资者所转换的基金份额将于7月22日直接计入其基金账户,7月23日起可查询、赎回。(方丽)

华安双月鑫 88.47%投资定期存款

华安基金公司今日宣布,华安双月鑫短期理财债券基金2013年第四期已于6月26日开始正式运作。该基金2013年第四期的运作期为6月26日至8月27日。基金管理人已于7月9日完成对该期产品的投资组合构建,截至7月9日,基金资产中配置银行定期存款、买入返售金融资产、其他各项资产比例分别为88.47%、10.98%、0.55%。(方丽)

招商沪深300高贝塔 投资价值看好

上周,银行、有色等蓝筹股上演一波绝地反击,高弹性的蓝筹股表现尤为出色,正在中行、招行、招商证券等各大银行券商渠道以及招商基金直销渠道发行的招商沪深300高贝塔分级基金受到投资者的关注。该基金跟踪标的为沪深300高贝塔指数,该指数成分股由沪深300指数中贝塔值最高的100只上市企业的股票组成,个股权重与其贝塔值成正比。(方丽)

易方达联手广发银行 推出“智能金账户”

货币市场基金除了支付功能之外,又被赋予了更高的理念——信用理财。易方达和广发银行日前联合推出的“智能金账户”就是一款将余额宝与自动还款相结合的“信用理财”新工具。广发银行客户可透支广发信用卡消费,同时用现金申购易方达货币市场基金去理财增值,还款时银行还会自动比账,自动赎回货币基金、自动还款,实现“钱两用”。(杨磊)

信达澳银基金:三季度市场可望重拾升势

信达澳银基金近日表示,二季度的经济数据与市场预期基本一致,国内经济仍呈温和回落态势;但政策基调已从单纯强调调结构转向稳增长和调结构并重,三季度市场可望重拾升势。尤其值得关注的是,国务院十天三出扩内需措施。而外围经济增长在三季度有可能呈现加速态势,也有望给A股市场带来正向反馈。

不过,信达澳银同时指出,新股发行即将重启可能仍将给市场带来负面影响,因此市场可能仍处于箱体震荡区间,但三季度整体有望呈现升势。对于三季度的板块配置,建议采取哑铃型策略,重点超配优质成长股,和受益于政策调控与改革的地产、机械等板块。(方丽)

积极“配置”做市商 ETF成交量猛增

证券时报记者 方丽

流动性是交易型开放式指数基金(ETF)的灵魂。目前不少基金公司旗下ETF都引入券商做市,增强交易流动性,相关数据也显示,引入做市商的ETF产品成交明显活跃。

今年新上市的ETF流行“配置”流动性服务商。如今年5月份华夏5只行业ETF上市时,上交所宣布中信证券为上证金融地产行业ETF、上证材料行业ETF的流动性服务商;银河证券为上证能源行业ETF、上证消费行业ETF、上证金融地产行业ETF、上证医药行业ETF的流动性服务商。

国泰上证5年期ETF在3月份上市时也选了中信证券、光大证券、广发证券、第一创业4家公司作为流动性服务商。今年5月份,上交所宣布同意中信证券、广州证券等机构为银华日利的流动性服务商。3月份成立的易方达沪深

300ETF,流动性服务商有广发证券、中信建投、招商证券。

目前正在发行的国泰黄金ETF,也宣布将推出授权参与人(AP)模式,以活跃市场交易,该公司已经计划引入两三家券商作为AP,保证ETF的二级市场流动性,降低冲击成本。

一些老的ETF也增加了证券公司为其提供流动性服务。上交所日前就宣布,同意招商证券为华夏沪深300ETF流动性服务商,中信证券为工银瑞信上证中央企业50ETF流动性服务商。这两只基金分别成立于2012年12月25日和2009年8月26日。

数据显示,自近两年上交所和深交所分别引入“做市商制度”后,有做市商的ETF成交量猛增。

如去年5月底,华泰证券、方正证券、海通证券、银河证券等10家券商为华泰柏瑞沪深300ETF提供流动性服务。目前,该产品是成交量

最活跃的品种。而国泰上证5年期国债ETF今年3月份上市,上市首日成交金额达到4.59亿,成为全市场除华泰柏瑞沪深300ETF和华夏上证50ETF之外的第三大ETF活跃产品。

证券时报记者统计显示,引入做市商的华泰柏瑞沪深300ETF一般日成交量均超过10亿元,最高超过30亿元,但不少未引入做市商的ETF单日成交量往往不足1亿元,有些甚至不足10万元。

景顺集团大中华区ETF总监黄婉君曾表示,ETF做市商需要提供双向报价方式,并促进流动性以满足市场需求,场内交易量越大,基金越可能维持其资产,也越容易吸引新的资金流入。

南方富时50ETF的基金经理也曾表示,流动性是ETF的灵魂,必须要有充足的流动性才能吸引更多的投资者。业内人士表示,未来包括ETF在内的场内交易型产品可能都会引入流动性服务商,来提高产品的活力。



引入做市商的华泰柏瑞沪深300ETF日成交量一般超过10亿元,最高超30亿元,但不少未引入做市商的ETF单日成交量往往不足1亿元,有些甚至不足10万元。

资料图

外资行基金销售牌照落地未满月 东亚恒生花旗开卖基金

证券时报记者 邱彤

刚刚于上个月获得基金销售牌照的外资银行动作迅速,7月以来已有3家外资行开始基金代销业务。不过,目前合作的基金数量并不多,低风险产品占主流地位。

泰达宏利基金公司今日发布公告,旗下泰达宏利稳定、泰达宏利行业精选增加花旗银行为基金代销机构。这也是外资行代销的首批股票型基金。

公告显示,自7月17日起,花旗银行全国所有营业网点开始代理销售泰达宏利稳定和泰达宏利行业精选,最低申购额度为2万元。其实

7月1日,泰达宏利和景顺长城基金公司就已经与花旗银行签订了旗下部分基金的销售代理协议,不过当时的公告中只透露销售业务会在近期开展,并未公布业务开展的具体时间。

花旗银行并不是首家参与基金销售业务的外资行。本月初东亚银行和恒生银行就已经开始了基金代销业务,主要以低风险产品为主。7月8日,华安基金公司发布公告,自7月9日起东亚银行(中国)开始代理销售华安MSCI中国A股指数基金、华安现金富利、华安宝利配置、华安稳定收益和华安可转换债券。

上周四,汇丰晋信基金公司也发布公告,于7月12日起新增恒生银行(中国)有限公司为旗下汇丰晋信平稳增利、汇丰晋信货币基金的代销机构。证券时报记者发现,在东亚银行和恒生银行的网站上已经可以查阅相关基金的基本信息,但是关于申购起点金额等信息需要去营业网点咨询。

6月25日,外资行翘首以盼数年的代销基金业务牌照终于开闸,首批获得基金销售牌照的外资银行有8家,除了前面已经开展基金销售业务的恒生银行、东亚银行、花旗银行外,还有渣打银行、大华银行、星展银行、汇丰银行和南洋商业银行。

67单中小企业私募债平均票面利率近9%,公募基金共49次参与 高收益诱惑 基金频投私募债

证券时报记者 方丽

尽管中小企业私募债风险不低,但10%左右的利率仍吸引基金公司频频出手。

富国基金近日宣布,旗下富国信用增强债券基金投资了镇江索普化工新发展有限公司2013年度中小企业私募债券,持有5万张,年限为2年,票面利率为10%。

而6月份基金投资私募债也很积极。6月下旬,东吴鼎利分级债券基金投资了吴江市盛泽水处理发展有限公司2012年中小企业私募债券,购买10万张,票面利率为8.6%。6月1日,东吴鼎利分级债券

基金发布公告称,该基金投资2012年广州市中小企业集合私募债券5.5万张,票面利率9.8%;英大纯债也同时公告称,投资了天津市朝日科贸有限公司2013年中小企业私募债券20万张,票面利率10%。

Wind统计显示,今年以来,公募基金共49次参与中小企业私募债(A/B/C类分开计算),比较热衷于投资中小企业私募债的主要是富国、华夏、鹏华、新华、中邮等7家公司,其中富国和新华两家公司参与频率较高。

Wind资讯统计显示,从今年开始计息的中小企业私募债达到67单,平均票面利率逼近9%。业内

人士表示,今年以来基金出手私募债较去年积极很多,主要原因在于其较高的收益率。据了解,目前中小企业私募债大部分收益率介于8%到10%之间,最高的达到13.5%,与其他投资标的相比收益率较高。

上海一家基金公司固定收益总监认为,中小企业私募债普遍评级较低,目前供需两端都不活跃,需要严格挑选性价比好的个券。

也有债券基金经理认为,如果未来债券基金杠杆上限调整为140%,债券基金如果要获得高收益,更需要投资高收益的品种,因此今年不少债券基金修改合同将中小企业私募债纳入投资范围。

子公司机制活 公募员工求转岗

证券时报记者 程俊琳

高管谋股权、中层谋项目提成、普通员工希望提高薪酬,基金专户子公司灵活的机制让原本在公募基金的员工开始谋求转岗。

子公司业务发展空间很大,对于年轻人来说非常有吸引力。一位基金公司中后台人员在支援子公司2个月,有了离开公募业务转向子公司的想法。之所以产生转岗念头,主要原因在于子公司灵活的激励模式。据介绍,基金专户子公司激励机制较公募灵活很多,对员工以及项目都有相应的激励。

据了解,为了发展专户子公司

业务,多家中小基金公司全员投入进行非公募业务的拓展。一些有客户及项目资源的公募基金员工,今年以来已经促成多单合作。对于为公司带来项目的员工,子公司一般会给予项目经理相当于管理费收入30%至50%的提成。即便只是牵线促成,公司也会实行5%至15%的项目介绍奖励。一位基金公司市场部人士说。

以地方政府融资平台业务以及房地产信托项目为例,为逐渐推广这类项目,子公司给予了很高激励。据了解,在一些基金公司,有资源的公募基金员工可以为子公司提供项目资源,安排外在项目经理,从而实

现项目合作。

专户子公司现在做的业务对公募来说都是新模式,公募基金现有的业务模式已经成熟,员工的发展空间也相对饱和。而进入子公司,参与其中不仅能够短期提高收入,也可以积累经验。”前述基金公司市场部人士说。

公募基金业务长时间处于低迷期,也是部分公募人员意欲转岗的原因。一位基金公司北京分公司市场部人员透露,虽然自己还身兼公募基金的市场营销工作,但一段时间对接渠道工作之后,使她看到了非公募业务的吸引力。“一些政府融资平台项目,收益高又有保证,在渠道并不愁卖,锻炼了自己又有更多收入。”她说。

基金业的大数据时代

对基金公司来说,不愁没有产品,愁的只是不知道客户要什么,以及如何将产品推送给客户,大数据完美地胜任了这个角色。

证券时报记者 张哲

自从在淘宝购买了骑行头盔后发现,无论是刷新还是和讯,页面都会自动跳出头盔的浮动广告窗口。即使在淘宝没有消费,只是点开某个产品链接,同样会在刷新网页时被类似的产品广告所包围。

这一现象看似毫不起眼,其实另有乾坤,这就是时下最火的大数据极为微小的一个应用。大数据,一般指通过对海量大数据的高效分析获得商业以及社会价值。譬如百度凭借拥有中国最大的消费者行为数据库,通过相关分析可以帮助企业了解消费者行为、兴趣变化等。

去年,美国硅谷投资的热点就是大数据。麦肯锡咨询公司的评估认为,仅美国医疗服务业的大数据,每年的价值就在3000亿美元左右,而全球个人位置服务大数据的最终价值将达到7000亿美元。

美国人的生活离我们太远,不过发生在我们身边的事实是,互联

网金融时代的大幕已经开启。保险理财产品已经登陆淘宝,而基金产品入驻淘宝,也是近在眼前的事儿。设想一下,当基金变成与普通消费品一样的商品被陈列在网络时,淘宝买家只要在淘宝随便点击相关基金产品,就有可能成为未来基金公司争夺的潜在客户。

这与基金公司争夺客户主要依靠银行柜台客户经理的一张嘴皮子可谓是天翻地覆的变化。这个战场看似没有硝烟,却比基金比拼银行客户端更惨烈。因为谁拿到了准确的客户需求,谁就赢得了市场。对基金公司来说,不愁没有产品,愁的只是不知道客户要什么,以及如何将产品推送给客户。大数据完美地胜任了这个角色。

客户需求至上,尤其在互联网时代,一切能够给客户提供更便利、快捷的消费方式,最终都会被客户接受,并愿意为之买单。随着基金产品进驻淘宝,基金业的大数据时代悄然到来。

元老封基裕阳变身 博时内需增长集中申购

作为国内首批成立的5只元老封基之一,博时裕阳“封转开”为博时内需增长。在见证了基金业15年历程的同时,裕阳也为投资者创造了丰厚的回报,从侧面印证了基金长期价值投资的有效性。

转型后的博时内需增长已于7月15日开始集中申购,投资者可前往农业银行等代销机构以及博时基金官网直销平台进行购买。

自1998年7月25日成立以来,博时裕阳给投资者带来了丰厚的回报。博时基金数据统计显示,截至2013年6月28日,该基金成立以来累积收益已达586.69%,而据Wind统计,同期上证指数涨幅为49.17%,深成指涨幅为102.70%。

分红方面,博时裕阳自成立以来,截至2013年6月21日,共计分红13次,每份基金份额累计分红总额达3.678元。分红总额达73.56亿元,是基金初始规模的3.6倍多。2013年4月,博时裕阳荣获“金基金十年投资回报奖”和“金基金三年期分红基金奖”两个奖项。

而转型后的博时内需增长将致力于分享中国经济快速发展过程中那些受益于内需增长的行业及公司所带来的持续投资收益。事实上,在政府政策引导以及客观历史发展需要的推动下,中国“出口”驱动的经济增长模式已向“内需消费”驱动的增长模式变化。未来几年中国经济的增长速度将依托于内需导向的行业和企业的崛起。

博时内需增长基金经理王燕表示,博时裕阳给投资者带来了丰厚的回报。博时基金数据统计显示,截至2013年6月28日,该基金成立以来累积收益已达586.69%,而据Wind统计,同期上证指数涨幅为49.17%,深成指涨幅为102.70%。

在操作策略方面,博时内需增长在战略层面上是围绕对经济周期景气的预判以及宏观经济政策的调整来实施大类资产的配置。在战术的层面,主要是研究国内消费需求的发展规律以及产业增长的路径,来形成行业配置的思路。

(CIS)