南方东英推出MSCI T50指数ETF

南方东英MSCI T50指数ETF作为香港市场首只投资互联网板块的ETF产品，于2015年1月28日在香港联合交易所上市。此ETF追踪MSCI中国和美国互联网50大同等加权指数，紧跟中国及美国两地市值最大的50间互联网软件和服务以及互联网零售企业的表现。南方东英MSCI T50 ETF于香港交易所主板上市，不仅使得投资者能够按照本港市场开市时间实时买卖香港及美国两大市场互联网龙头股票，更为投资者带来参与互联网公司新股认购的宝贵先机。 （方丽）

景顺长城量化精选30日结束募集

今年以来，创业板和中小板指的逐渐复苏，打破了前期蓝筹板块一家独大的局面。景顺长城量化精选基金拟任基金经理黎海威认为，A股在急速上涨以后将步入震荡阶段，进入另一轮周期，风格从蓝筹股龙头间的轮动逐步呈现为白马成长股的投资机会。

据了解，景顺长城量化精选股票基金目前正在发行中，将于1月30日结束募集。该基金以量化模型为依托，开启广泛选股模式，并根据牛市不同阶段的特点，捕捉行业轮动和个股的相关机会。拟任基金经理黎海威判断，接下去将进入牛市另一轮周期，二线蓝筹和白马成长股的机会将到来。对于即将到来的建仓期，黎海威表示，将采取迅速建仓策略，将仓位控制在90%左右，短期重点配置金融相关、交通运输、“一带一路”等行业。同时，将重点寻找二线蓝筹股与白马股的投资机会，在合理估值的基础上寻求确定的成长性。 （杜志鑫 刘梦）

南方基金获中国固收市场展望大奖

汤森路透集团（中国）于近日揭晓了中国银行间市场颇具影响力的奖项——“2014年中国固定收益市场展望调查”大奖，南方基金作为唯一获奖的基金公司，凭借其在固定收益市场的精准预测，将“2014年度综合奖第一名”大奖收入囊中。

据悉，南方基金管理的固定收益规模超过2000亿，投研团队人数达到38人，都位居业内前列。去年不少债券降低评级，南方基金固定收益如此大的体量，但未持有降级债券。2014年南方基金旗下共4只债基（A、B类分开计算）收益超过40%，另有7只债基的年收益超过10%，整体表现在业内居前。进入2015年后，南方系债基继续呈现领跑态势。银河证券数据显示，截至1月23日，南方永利A、C今年来收益率分别为8.30%和8.29%，南方广利A/B、C年初以来的回报为6.79%和6.83%，南方通利A、C，南方聚利A今年来的表现也稳居同类前列。 （方丽）

基金密集调研垂直互联网企业

证券时报记者 杜志鑫

无论是2013年的TMT、还是2014年大蓝筹和军工，A股市场的投资者一直盛行寻找风口，眼下生意宝、怡亚通、银之杰等垂直互联网企业成了基金调研的“香饽饽”。

上市公司调研记录显示，近期基金调研垂直互联网企业比较密集。其中，1月23日，银华、汇添富、交银施罗德、农银汇理、长信、易方达、新华、兴业全球等基金公司和私募调研了生意宝。1月21日，信诚、宝盈、金鹰、招商、华宝兴业等基金公司调研了怡亚通。同一天，华商、信诚、鹏华、华宝兴业等基金公司还调研了腾邦国际。

除上述中小公司，苏宁云商也一直是基金等机构投资者关注的焦点公司。2015年1月21日下午，华夏、广发、嘉实、光大保德信、天弘、中欧、汇丰晋信等基金公司还调研了苏宁云商。

从上述公司业务模式看，生意宝是网上B2B交易平台建设，包括网络交易资金结算平台、宁波网盛大宗平台现货交易系统、网上融资担保系统等，生意宝旗下的生意社涵盖能源、化工、纺织、有色、钢铁、橡塑、建材、农副等八大领域数百个大宗商品的权威数据库群；腾邦国际讲的是互联网在线旅游加互联网金融的故事；怡亚通也是讲B2B的故事，怡亚通想通过其旗下的深度分销380平台打造一个集商流、物流、资金流、信息流四流合一的一站式供应链整合服务平台；苏宁云商也一直在围绕O2O做大做强。

宝盈基金投资总监、宝盈资源优选基金经理彭敢也比较看好垂直互联网企业，他表示，2015年的互联网投资机会在两方面，一是农业互联网化，这个行业呈现“大行业+大趋势+小公司”格局，蕴含巨大想象空间。中国是传统农业大国，原有的种植、养殖模式正迅速发生着改变，在农业集中化经营的大趋势下，利用互联网提升农业效率、降低成本已成必然，具有广阔的发展空间和前景，农资电商平台实质上是B2B电商平台的典型范例。

二是互联网医疗，医疗行业由于其专业性强、行业空间巨大等特点，在未来数年都将是重点配置行业。首先，2015年是医疗行业最大政策红利年，A股上市公司将大概率出现互联网医疗并购潮。其次，对于未来的行业趋势，“重度垂直”的闭环最可能成为绝佳切入点。而在行业催化剂方面，建议持续关注社保和商业保险对医疗控费管理的需求以及网售处方药政策。

人事变动升级 今年来14位基金高管变更

证券时报记者 方丽

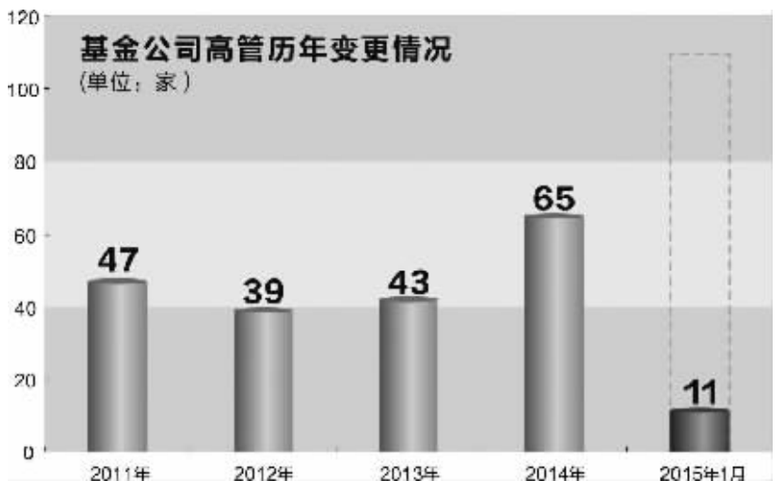
铁打的营盘，流水的兵。基金经理变更日趋激烈的同时，基金公司高级管理人员变更也在迅速升温。数据统计显示，1月份还未结束，2015年以来就有14位基金高管发生变更，去年同期仅有4位。

浙商基金今日公告称，因个人原因，该公司原副总经理王茂根离任，离任日期为1月28日。据证券时报记者统计显示，算上今日公告，截至1月28日，已有11家基金公司涉及14位高级管理人员发生变更，占全部95家基金公司11.58%。若按照2009年以前所成立的60家基金公司计算，今年1月份变更已逼近20%。这也意味着，平均每两天有1位高管变更。

从历史数据看，2011年有47家基金公司发布高管变更公告，2012年有39家基金公司高管变更公告，2013年全年变更为43家超过70起，2014年65家高管变更达到98起。而今年这一情况有望超过去年水平。中小型基金公司和新成立的基金公司高管变更情况更多。

相对来说，绝大多数变更出现在副总经理的职位上。数据显示，今年以来有12起基金公司副总经理变更事件。因个人原因宣布辞职的人员达到7名，其中包括了最受关注的是明星基金经理王鹏辉，景顺长城1月发布这一公告，原副总经理王鹏辉因个人原因辞职。此外还有天治基金原副总经理时冰离任等。

还有基金公司提拔优秀的投研人员作为副总经理。如富国基金1月份公告，李笑薇和朱少醒为新任副总经理。大成基金也提拔钟鸣远为副总经理，钟鸣远2014年3月加入大成基金，任公司助理总经理。此外，肖剑也出任大成基金副总经理，肖剑2015年1月加入大成基金。



方丽/制表 翟超/制图

基金公司总经理变更只有一起，招商基金原总经理许小松离任，转任招商财富资产管理有限公司董事长，由该公司董事长张光华代任。此外，还有一起为督察长变更。

基金公司高管变更最近两年越来越频繁，最快离任的总经理任期甚至不足4个月。出现这一情况有三大原因，第一，基金生存或成长环境不佳，体制受限；第二，业绩不佳，主动离职；第三，股东变动，人事纷争。

业内人士表示，伴随着股权激励政策刺激、泛资管时代全面展开，基金公司高管变动可能会在最近两年继续扩大，待公司治理结构逐步完善之后，可能高管变动会稳定。未来还可能有基金公司上市，借助上市后成为公众公司，更有效完善公司治理结构。

华商稳固添利张永志：未来个券估值将分化

对于2015年的债市行情，华商稳固添利基金经理张永志认为，在调结构的背景下，中国经济的新常态不再依靠货币大宽松和地方政府加杠杆的方式来刺激经济增长，而银行风险偏好的下降和实体融资需求的疲弱在短期内也很难出现根本性改变，因此，经济仍将低位运行，加上通胀无忧和资金稳定，整体宏观环境继续利好债券，使得本轮牛市持续时间可能超过历史规律，因此我们对市场继续乐观。他说，对信用债而言，中证登债券回购新规后部分信用品种收益率逐渐开始具有吸引力，而地方政府债务的甄别和违约市场化使得个券估值分化或成为未来市场的主线。

华商稳固添利拟任基金经理张永志一直专注于债券基金的研究和投资，目前共管理华商稳健双利和华商稳定增利两只债券基金，业绩都非常优秀。 （姜隆）

各地劲吹改革风 基金聚焦国企改革主题

证券时报记者 刘明

近期，各地两会纷纷召开，国企改革成为热门词。资本市场也普遍预期2015年国企改革将更有力度和实质进展。专注聚焦投资国企改革的基金产品顺势而出，近日嘉实企业变革基金开始发售，泰达宏利改革动力也在发售当中，此前，已有工银瑞信国企改革主题、中融国企改革等多只主题基金成立。

去年9月份，嘉实元和封闭式基金开先河的参与中石化的混合所有制改革，也成为首只专门聚焦于国企改革的公募基金产品，该基金50%的资产投资于中石化销售公司未上市股权。此后，专注二级市场国企改革主题的基金不断问世。

中融国企改革基金和富国国企改革分级基金先后于去年12月成立，首发募集规模分别为6.41亿元和58.05亿元，富国国企改革分级基金也以指数投资方式将国企改革主题引入分级投资模式，为投资者提供了杠杆投资国企改革主题股票的工具。

工银瑞信国企改革主题基金1月27日成立，首发规模为35.63亿元。除上述已成立的基金，泰达宏利改革动力与嘉实企业变革是最新的两只专注国企改革的基金产品，嘉实企业变革基金也是嘉实基金参与中石化混改之后，推出的专注二级市场国企改革投资的又一只公募基金。

上海一位基金分析师表示，国企改革涉及的企业非常多，普通投资者也很难把握，推出相应主题基金，为投资者投资提供了便利。

泰达改革动力拟任基金经理刘欣表示，本轮牛市的开启，是改革推动，改革盘活经济要素，释放经济动力，促进经济增长和企业盈利改善。因此，改革越深，行情就可以走得越高。

富国基金此前也表示，从企业经营状况来看，国企ROE（净资产收益率）长期低于A股上市公司的ROE，且有扩大趋势；国企改革的根本是为了提升国企的盈利能力，国企的提效和重组将带来众多的投资机会。

华安可转债基金暂停大额申购

华安基金今日公告，华安可转债基金自今日起暂停大额申购、大额转换转入及大额定期定额投资，限制申购、转换转入及定期定额投资金额为10万元。此前，招商可转债基金已经暂停申购。

对于暂停申购，华安基金表示，是为了保证基金的平稳运作，防止套利资金，保护基金持有人利益。基金业内人士表示，由于股市去年四季度以来的大幅上涨，不少转债触发赎回条款，大量转债赎回使得存量转债市场余额下降，转债基金投资标的有限，这应该是转债基金暂停大额申购的重要原因。 （刘明）

国泰基金量化投资事业部总经理沙骏：

差异化竞争与发挥国泰基金优势并重

饶玉哲

2014年底的启动的迅猛行情，使分级基金尤其是B类份额，成为市场热点，包括国泰房地产分级、国泰医药分级在内的行业分级基金，成为全市场最受关注的场内基金之一，每天的成交额上百亿。

“行业分级基金作为第四代指数分级基金，在产品设计上更符合投资者的需求。而国泰基金发行行业指数分级，是基于差异化竞争与发挥国泰基金优势并重的考虑。”国泰基金量化投资事业部总经理沙骏指出。

问题：与2014年相比，您觉得今年市场将面临哪些不确定因素？

沙骏：2014年宏观经济的不确定因素有三点：第一是海外风险加大了，美国经济虽然有所回暖，但是日本和欧洲经济仍不容乐观，目前包括中国央行在内的四大央行，其货币政策都处于宽松状态，全球资金价格持续下行。而进入15年后，欧洲和日本经济仍然未有改善，而美国经济则有所好转，因此市场预期美国在下半年将会加息。全球经济开始分化时，会造成资本和金融市场的分化，这就意味着资产价格波动将会加大。

2015年的一季度是政策观察期，在此观察期中，市场有个线性思维，认为去年11月降息之后，接下来的12月甚至今年的1月会继续放松，这显然有偏颇。决策者在降息之后会有一个政策观察期，即观察降息的效果如何。相应的政策也会是相机抉择。

此外，新股发行也是不确定因素。与2014年不同，2014年监管层公开表示发行的家数，而今年是多少家是不确定的。2015年权益市场将继续承担起通过直接融资、降低企业杠杆的重任。这些都将会给市场带来变化。

问题：国泰基金现有的医药分级、食品分级等产品，所在的行业的估值和波动性都不高，但分级基金的特点就是高杠杆的波动性，国泰是如何考虑的？

沙骏：最初布局主题分级基金时，2013年首先发行的是房地产行业指数分级基金，是高波动产品，当年该板块涨幅比较高，引起市场的关注，因此该产品也成为行业中的案例。在行业得出一致结论要发行高波动产品时，国泰基金则反其道而行，发行了医药和食品两只低波动行业分级产品。这主要是考虑到，在同业都发行高波动产品的时候，低波动产品在市场上比较稀缺。短期之内我们还会有意识去回避一些高波动行业，因为高波动行业要选则在上升阶段发行，进而给客户提供一个高杠杆的工具，否则就是提供一些低波动产品。

问题：目前市场上说将有上百只分级基金上报，国泰基金要保持行业前三的规模，将如何应对？

沙骏：分级基金与主动管理型产品的区别特别大，对主动管理型产品来说规模是业绩的大敌，分级基金刚好相反，规模是投资者的朋友。主动管理型产品如果规模过大，选股就特别困难，想做出特别优异的成绩则更难。

分级基金是个工具类或者说被动类产品，实际上分级基金规模是有个特点，跟互联网产品特质非常相似，即份额的集中度特别高。大家比较了解的是互联网公司只有前三家或者前五家市场份额特别大，分级基金类似。目前分级基金A份额有58只，最大的一只与最小的一只，规模悬殊特别严重。

今年分级基金的行情和规模会进一步分化，梯次会拉得更大。此外，分级基金的发行规模已经不能说明太大问题，主要是看后续的推广和投资管理，能为母基金、A份额、B份额找到各自的忠实客户群并进行精准营销，以及后续为客户设计独特的商业模式。分级基金的行情今年或将在防御类或者消费类有所表现，比如医药、食品、消费的，汽车家电之类，我更看好这些主题。

问题：国泰基金在分级基金领域是如何布局的？未来有何规划？

沙骏：至于产品布局之所以选行业分级，我们觉得是做工具性产品必须差异化竞争，同时要结合国泰自身的优势。当时的情况下，很多基金公司实际上是发了一部分宽基指数的分级，在差异化竞争和结合国泰基金自身优势的考虑下，我们选择发行业指数分级，而房地产、医药、食品等均是国泰有研究优势的行业。

此外，2013年国泰基金正在进行事业部改革，希望发每一个产品都能够做到多赢，即投资者赢，公司赢，事业部赢。并希望通过多赢的基础上，逐渐做大公司产品的规模。而食品分级的发行时点也特别好，2014年的第四季度是食品饮料行业指数的一个低点，实际上现在回头看也是对的，基金持有人不管是买母基金还是分级基金都有所收益。

2015年将继续发行新产品的，目前我们已经获批了两只主题分级指数基金，分别跟踪TMT和有色板块指数，也是我们一季度要发行的两只产品，接下来每个季度都会有分级产品问世。

问题：分级基金的投资者教育特别重要，在精准营销方面国泰基金是怎么进行的？

沙骏：在公司发行分级基金之初，首先考虑的是有没有投资管理的成功模式，以及有没有运营推广的能力，还有就是有没有投资者教育的能力。在精准营销方面，国泰量化投资事业部是最勤奋的一个团队。我们几乎把上海的券商营业部跑了个遍，对投资者进行教育，而每场活动的参与人员少则50人左右，多则上百，最多的一场人数甚至有200多人。

此外，我们还有个《ETF和分级圈》的微信公众号，其中的原创均出自我们投研团队，不仅定期发布一些分级基金的知识，对一些好的买入时点，或者其中出现的套利机会进行分析。 （CIS）