

诺安汇鑫保本 5月23日结束募集

诺安汇鑫保本将于5月23日结束募集,目前,投资者仍可在诺安直销中心、网上交易系统及各大银行、券商渠道认购。

Wind数据显示,目前已经结束保本周期的保本基金100%实现保本,在保本期内平均收益率为16.74%,收益波动性相对较低。而从2011年成立的保本基金来看,截至今年5月16日,18只保本基金均获得正收益,平均收益高达3.87%。其中,诺安保本自2011年5月13日以来截至今年5月16日,单位净值增长5.3%,在成立满一年的保本基金中排名第一。
(余子君)

汇丰晋信恒生A股 行业龙头指数跟踪标的独特

首只恒生A股行业龙头指数基金——汇丰晋信恒生A股行业龙头指数基金,以其独特的跟踪标的吸引了投资者的关注。

据悉,恒生A股行业龙头指数的成分股范围覆盖沪深两市,其在编制时,首先对沪深两市所有A股(除创业板、ST/*ST或S股之外)进行流动性检测,形成300只股票备选成分股,然后将这300只股票划分成11种恒生一级行业,并按过去一年平均总市值、过去两年平均净盈利、过去两年平均收入将这些成分股在各自一级行业中分别排名,最后对这些成分股分别给予50%、30%、20%的权重加和后做出综合排名,并挑选每个行业排名前五的股票形成最终最多55只成分股。
(程俊琳)

景顺长城致力 提供创新型ETF

目前中国公募市场上,景顺长城是对创新型交易型开放式指数基金(ETF)开发兴致很高的基金公司。近期正在发行的景顺长城第一只ETF产品——上证180等权重ETF及联接基金,其创新在于改变了普通ETF产品所复制的指数是市值加权平均的编制方式,而是采用等权重编制方法,通过改变权重设置使得指数更智能化,来达到更好的回报效果。全球至少有3000只ETF产品,美国就有2000只以上,我们中国公募基金市场仅有40多只ETF产品,所以这个市场还是很大。”景顺长城产品开发部总监陈爱萍介绍,目前,中国公募基金的ETF产品类型较为单一。陈爱萍说,接下来,景顺长城也会陆续推出一系列的创新型ETF产品。”
(杜志鑫)

华商基金爱心牵手 福利院小朋友

5月17日、18日,华商基金组织的“爱·与您同行”爱心公益活动在北京顺利落幕。在此次活动中,华商基金部分爱心志愿者带领北京市儿童福利院的数十名孤残小朋友参观了中国科技馆、观看4D电影,度过了快乐的时光。

据记者了解,华商基金自成立以来,在大力发展经营业务的同时,还积极参与社会公益事业。几年来,公司先后为汶川地震、玉树灾区、甘南舟曲特大泥石流灾区、青海海东区化隆县科巴小学等捐款、捐物,同时开展活动倡导投资者关爱环境,退订纸质对账单。此次“爱·与您同行”爱心公益活动的开展也是华商基金积极参与公益事业的延续。

华商基金相关负责人表示,华商基金正在努力寻找着系统的、可持续的社会责任履行通道,在自身公益能力不断累积和提升的同时,携手投资者一同献爱心,为社会公益事业尽一份我们自己的力量。
(鑫水)

交银荣安保本基金 正在热销

交银施罗德推出的旗下第二只保本基金交银荣安保本基金正在渠道热销,交银荣安保本基金拟任基金经理、交银施罗德投资总监项廷锋认为,交银荣安保本基金的发行时间较为合适。

项廷锋认为,中国经济仍处寻底过程中,短期内可能难以出现明显反弹,这或对债券市场有利。从政策面看,整个宏观经济形势可能决定了货币政策会相对宽松,因此预计债券市场可能存在较好的投资机会。他进一步表示,从目前政策面看,包括对新股制度的改革、对券商的扶持、降低交易成本、要求上市公司加大分红比例等举措,是对资本市场的呵护,政策红利接下来或许会慢慢释放出来。从上市公司本身及股票估值水平来看,部分股票已具备了相对不错的投资价值。因此,未来三年股票市场或存在转机。
(张哲)

基金公司酝酿浮动管理费率产品

见习记者 吴昊

改革基金管理费收取模式破题在即,证券时报记者从有关渠道了解到已有基金公司正在设计相关浮动管理费率的基金产品。

据业内人士透露,该基金公司初步酝酿在创新封闭式产品中试点基金管理费率与基金业绩比较基准挂钩。在封闭期内,如果基金累计净收益低于业绩比较基准一定幅度,则相应降低管理费收取比例,如果基金累计净收益高于业绩比较基准,则按照正常比例收取相应的管理费。

有分析人士指出,此类结构产品的设计是一个很好的卖点,基金持有人真正在乎的并不是管理费,而是由激励机制的改变,从而使得基金持有人与基金经理、基金管理层乃至基金销售渠道的利益更好地统一,并使得基金经理有更大的动力。

近年来基金业整体业绩不如人意,基金持有人对基金公司“旱涝保收”的管理费收取模式颇多争议,监管部门也正探索按照“对称浮动”的方式调整基金管理费收取模式。即当基金业绩好于业绩管理目标上限时,管理费向上浮动;基金业绩低于目标下限时,管理费则

同等水平向下浮动。

一位基金研究人士表示,基金管理费改革由监管层自上而下推广会快一些,但即使实行浮动收费,要改变现有基金管理费模式也会比较困难,因为涉及召开基金持有人大会修改合同等多个方面,在新申报基金产品中实行新规定比较可行。”另有业内人士指出,基金管理费收取模式的改变将影响基金经理的投资行为,使基金经理对业绩比较基准更加注重,而不是只看相对排名,同时将为基金产品创新打开空间。

此前博时价值增长、博时价值增长二号、海富通收益增长都曾有过管理费与基金业绩挂钩的尝试。博时基金在基金招募说明书中约定,博时价值增长在基金单位资产净值跌破价值增长线水平期间将暂停计提基金管理费。2008年6月24日由于博时价值增长基金单位净值低于其约定的价值增长线而暂停管理费,直至2009年博时价值增长基金净值高于净值增长线后,才开始提取管理费。

设计此款产品时较早,当时散户买的比较少,买基金的大多是机构客户,这样的规定是内部讨论出来的结果,此种收费模式也赢得

封闭期内,如果基金累计净收益低于业绩比较基准一定幅度,则相应降低管理费收取比例,如果基金累计净收益高于业绩比较基准,则按照正常比例收取相应的管理费。

了持有人的信任。”据知情人士透露。

其实,美国基金业巨头Fidelity和Vanguard上世纪70年代就开始采用管理费与投资业绩挂钩的收费办法,数据显示美国已有近300只此类基金,资产规模近1万亿美元。

据介绍,美国证监会对此类管理费与业绩挂钩的基金有明确规定。基本分为四个方面:1、基金投资业绩必须与合适的比较基准进行比较来确定管理费率;2、对管理费率大小及其上下浮动区间均无限制,但一定要符合对称原则,即管理费因投资业绩而得到的奖惩(上下浮动)必须对等;3、投资业绩与基准应在一段预设定期限内进行比较(一般三年);4、计提管理费时,使用预设定期限内(比如三年)的平均资产规模。



IC/供图

华安月月鑫建仓完毕 99.93%买银行定存

证券时报记者 朱景锋

作为首只固定投资组合的短期理财产品,华安月月鑫成立7天后建仓完毕,绝大部分资产投向了银行定期存款。

华安基金今日发布的华安月月鑫2012年第1期投资组合构建情况说明显示,华安基金已于5月15日完成对本期产品的建仓工作,截至5月15日,华安月月鑫总资产为182.35亿元,其中,银行定期存款资产的金额为182.22亿元,占总资产的99.93%,其它

各项资产金额为1336万元,占基金总资产的0.07%。这也意味着,华安月月鑫成立后主要将银行定存作为建仓对象。

公告显示,华安月月鑫基金2012年第1期于5月9日开始正式运作,运作期为5月9日至6月27日。本期有效申购确认金额为人民币182.22亿元。

华安月月鑫是首只固定投资组合的短期理财产品,本质上是一只滚动运作的货币市场基金。在每个运作期内,该基金将在坚持组合久期与运作期基本匹配的

原则下,采用持有到期策略构建投资组合,基本保持大类品种配置的比例恒定。

基金契约显示,华安月月鑫主要投资于银行定期存款及大额存单、债券回购和短期债券(包括短期融资券、即将到期的中期票据等)三类利率市场化程度较高的货币市场工具。从第一个运作期该基金将绝大部分资产配置在银行定期存款可以看

出,该基金目前对债券回报和短期债券态度较为谨慎,几乎没有配置。

存款准备金率下调后资金面持续宽松,这对货币市场的参与者来

说并不是好消息。华安基金固定收益部总监黄勤就表示,央行降低存款准备金率以维持市场流动性的适度宽松,预计未来资金面将保持宽松,货币市场利率进一步下行,因而对于主要参与货币市场的产品来说,理财产品、货币基金和理财基金等的收益都会面临下行。

据华安基金网站公布的信息显示,5月17日和5月18日,华安月月鑫A的万份收益均为0.9055元,华安月月鑫B的万份收益均为0.9711元。而货币市场基金这两天平均万份收益分别为1.0105元和1.1394元。

观点 Point

南方基金: 市场短期内有反复

受到外围市场下跌的影响,上周A股市场继续调整。南方基金表示,由于外围市场仍然处于不稳定的状况之中,市场在短期内可能会有所反复。

南方基金表示,在外围形势短期内难以明朗的情况下,市场又进入经济回落和政策放松的博弈之中。短期内,由于外围市场仍然处于不稳定的状况之中,市场在短期内可能会有所反复;但中期来看,在政策放松和经济逐步见底的情况下,对于市场可以保持适度乐观。

(方丽)

国泰基金黄焱: 价值投资择“筹”而行

国泰基金投资总监黄焱认为,今年可能是“价值投资元年”,如果在这个时点上认识不够充分的话,有可能丧失未来五年获得超额收益和回报的机遇。

黄焱认为,监管层倡导的价值投资其实是相对狭义的,而蓝筹股是一个动态概念,美国过去100多年的历史,蓝筹股从最初的交通、铁路,到后来的石油、煤矿,到今天更多是服务、IT、科技等行业,是一个演变的过程。蓝筹不是代表落后和传统,实际上在一个新兴行业中,一家上市公司逐渐取得稳定的市场地位,也具有蓝筹的特点。

(张哲)

封基折价率降至6.46% 一年到期品种存机会

证券时报记者 杜志鑫

近期随着股市下跌,封闭式基金折价率进一步收窄,包括A、B两类基金在内的105只封基平均折价率下降至6.46%。业内人士认为,对于1年内即将到期、折价率在5%左右的封闭式基金而言,存在较好的投资机会。

据天相统计数据显示,5月以来,封闭债基B类份额二级市场价格大幅上涨导致折价率下降,近期股票市场跌幅较大,导致创新式股票型封闭基金净值下跌,使得这些基金折价率也大幅下降。以1年内即将到期的大成优选、建信优势动力、基金开

12.89%、12.42%,聚利B折价率分别为11.39%、12.13%,上周,上述一只封闭债基二级市场价格分别上涨6.7%、4.62%、8.8%,受二级市场价格上涨影响,截至5月18日,添利B折价率已下降至9.03%、裕祥B折价率下降至8.29%、聚利B折价率下降至7.4%。

除了封闭债基B类份额二级市场价格大幅上涨导致折价率下降外,近期股票市场跌幅较大,导致创新式股票型封闭基金净值下跌,使得这些基金折价率也大幅下降。以1年内即将到期的大成优选、建信优势动力、基金开

元为例,大成优选基金在今年一季度的折价率均在5%左右,但进入二季度,随着该基金封闭期即将结束,再加上股票市场调整,截至5月18日,大成优选折价率已下降至1.34%。建信优势动力在今年一季度的折价率在6%、7%左右,近期该基金折价率下降至4.53%。基金开元在今年一季度折价率在6%左右,截至今年二季度5月18日,基金开元折价率已下降至4.19%。对此,业内人士表示,大成优选的封闭到期日为2012年8月1日,建信优势动力的封闭到期日为2013年3月19日,基金开元的封闭到期日为2013年3月27日,这类封基的到期时间

均在1年内,在目前蓝筹股估值较低的背景下,相对其他类资产,这些基金5%左右的折价率是一个较好的安全垫,风险承受能力较强的投资者可重点关注。

国金证券基金研究总监张剑辉表示,截至5月18日,25只传统封闭式基金整体平均折价率为12.54%。在平均剩余存续期2.58年的背景下,平均到期年化收益率在6%左右。考虑到封闭式基金走势仍将更多围绕管理业绩、自身折价波动等基本面因素,随着折价逐步分化,其中部分品种的相对优势可适当关注。此外,二级市场交易的债券基金也可关注。

华泰柏瑞: 借道沪深300 享制度变革红利

华泰柏瑞指数投资部张娅、柳军日前在给持有人的5月月报中指出,借道华泰柏瑞沪深300ETF联接基金,是享受“股市制度变革红利”的近路之一。

张娅和柳军指出,通胀作为2011年制约股市的最大因素,其压力在今年或将得到较大的缓解;经济增速尚处于缓慢回落并逐步企稳的走势之中,复苏的道路虽然不会一帆风顺,但市场大幅向下的概率在降低。

两位基金经理指出,当前市场波动并不影响在沪深300指数自身动态估值接近10倍、同时乐观展望未来产业升级转型周期的背景下,对于标杆指数——沪深300指数的中期乐观。张娅和柳军提醒投资人,今年是“股市制度变革之年”,一切的制度改革都在对股市起到“正本清源”的目的。

(程俊琳)

自建后台系统 第三方基金销售备战正酣

见习记者 吴昊

证券时报记者 张哲

拿到牌照的7家第三方基金销售机构迟迟不见开始正式销售,据证券时报记者了解目前第三方销售后台系统搭建仍处于压力测试中。值得注意的是,众禄基金与好买基金两家第三方销售机构不同于其它机构去外购系统,而是选择自建后台系统,第三方销售机构在未来基金交易和服务上的竞争已然提前打响。

后台投入至少百万元

众禄基金、好买基金相关人士均表示,内部搭建系统已经完成。众禄基金总经理薛峰表示,我们TA系统已经开发完成,成本在100万左右,目前跟各基金公司谈

过合作的二三十家的测试都已完成,最近两天就可以卖了。”

与此同时,好买基金则建立了一个“代销数据管理系统”,在此基础上和中登公司的数据平台对接。我们自建的系统已达到证监会标准,并已通过审查,目前已跟十几家基金公司在真实环境中进行了测试。”好买基金相关人士介绍。

自建一套系统的成本在百万,外购系统则更贵,然而外购却是主流选择。据悉诺亚正行、数米基金网均是外购,而目前这个市场主要由恒生电子垄断。数米基金网得益于公司二股东是恒生电子,其整体系统由恒生电子负责开发。

自建系统更加个性化

业内人士认为,一些第三方销售

机构选择自建系统,除成本方面的原因,更多是为了实现更加个性化需求。

薛峰表示:“自己开发的好处大于外包,关键问题是业务创新方面响应快,买的系统要先和外包商沟通才能进行产品共同开发,并且过于标准化。我们的要求会高一些,特别集中于基金交易和服务方面。”好买基金合伙人张茹告诉记者:“自建系统目的是为了满足本公司产品的个性化需求,方便系统升级。”

而从另一方面看,外购系统有成熟的产品模式和稳定性。然而无论是外购还是内部搭建,对于刚刚起步的第三方销售机构而言都并不轻松。

第三方支付捷足先登

为什么迟迟未见正式销售基金?

薛峰认为存在两个原因,第一,众禄