

华夏上证 50ETF 连续四周净赎回

见习记者 余子君

本报讯 上周华夏上证 50ETF 继续呈现净赎回,而这也是华夏上证 50ETF 连续四周净赎回。

上海证券交易所最新数据显示,上周华夏上证 50ETF 上周申购份额为 1.235 亿份,赎回份额为 1.292 亿份,小幅净赎回 0.57 亿份。值得注意的是,无论是申购份额还是赎回份额较上周都有大幅减少,上上周华夏上证 50ETF 申购份额为 1.694 亿份,本周下降了 27%;而上上周华夏上证 50ETF 赎回份额为 21.86 亿份,本周下降了 69%。

同时,上周友邦华泰红利 ETF 也连续四周净赎回。上周友邦华泰红利 ETF 申购份额为 1.015 亿份,赎回份额为 1.1 亿份,净赎回 0.085 亿份。

而华安上证 180ETF 则是 3 只 ETF 中唯一实现净申购的产品,上周申购份额为 0.027 亿份,赎回份额为 0.024 亿份,净赎回 0.003 亿份。

国泰金龙债券基金 每 10 份派发 0.2 元

证券时报记者 张哲

本报讯 国泰基金近日发布公告,决定以 12 月 12 日已实现的可分配利润为基准,对旗下国泰金龙债券基金实施分红,A 类和 C 类每 10 份基金份额均派发红利 0.2 元。

据了解,此次分红权益登记日和除息日均为 12 月 29 日,红利分配日为 12 月 30 日。这是国泰金龙债券基金成立以来的第八次分红。

据银河证券基金研究中心数据统计,截至 12 月 24 日,国泰金龙债券基金 A 类今年以来净值增长率为 11.82%,在债基中名列第二,被银河证券评为一年期“五星级”基金。

12 月 23 日央行再次降息,刺激了债券市场牛市的延续,上证国债指数再创新高,企债指数大涨 0.49%。业内人士认为,当前市场环境,投资者不妨根据自身风险收益情况,在资产组合中配置部分债券型基金。

银华增强收益债券基金 31 日起开放赎回业务

证券时报记者 程满清

本报讯 银华基金管理有限公司今日发布公告,旗下银华增强收益债券型证券投资基金决定于 12 月 31 日开始办理日常赎回业务。据悉,该基金成立于 12 月 3 日,已于 12 月 12 日开放日常申购业务,截至上周五的最新净值为 1.01 元。

根据公告,投资者赎回该基金时,持有期小于 1 年,赎回费率为 0.1%;持有期大于等于 1 年、小于 2 年,赎回费率为 0.05%;持有期大于等于 2 年的,赎回费率为零。

上投成长基金 增加基金经理

证券时报记者 朱景锋

本报讯 上投摩根基金日前公告,因业务发展需要,决定增聘许运凯为上投摩根成长先锋股票型基金的基金经理,由其与现任基金经理赵梓峰共同管理该基金。公告显示,许运凯于 2006 年 4 月加入上投摩根基金管理有限公司,历任投资经理、中国优势基金经理助理,现任研究部副总监。

华富基金 调整基金经理

证券时报记者 朱景锋

本报讯 华富基金日前公告,因工作需要,决定增聘李雷为华富策略精选灵活配置混合型基金的基金经理,吴圣涛不再兼任华富货币市场基金基金经理的职务。公告显示,李雷于 2007 年 3 月至 2008 年 9 月在东方基金担任东方龙混合型证券投资基金兼金融工程部经理。

无心恋战 基金蓄势待来年

证券时报记者 陈致远



国卫就认为,2009 年基金之间的差距会拉得比较大,既有正收益,也会有负收益。华夏基金明星基金经理王亚伟表示,现在主要是积极为 2009 年的投资布局,2009 年既要防止套牢又要防止踏空,既不能“大投”也不能“小投”。

重在精选个股

目前,基金界上至总经理、投资总监,下至基金经理、研究员,都认为 2009 年将严峻考验基金管理人。

2008 年的投资重在资产配置,只要资产配置选好方向,2008 年的排名基本上在前三分之一强。比如在 2008 年股指第一波大跌中,华夏基金主动减仓,今年华夏基金的排名依然位列前三甲;博时基金在今年市场的第二波下跌浪中,果断减仓,当时博时基金减仓被市场形容为“空军 1 号”,在当时做多的舆论声中,博时基金成为了众矢之的,但是现在来看,当时博时基金的减仓是非常明智的,避免了给持有人造成大的损失,而博时基金今年的排名也处于前三分之一强。

这种说法得到了基金经理的普遍

大行业难有作为,再加上限售股解禁、宏观经济前景不明,因此,指数和大行业很难有大的表现。但是,另一家大基金公司的基金

经理就表示,明年宏观经济可能并不会如市场预期的悲观,他认为现在存货消化的速度很快,相对而言,比较好类金融行业。

复制基金“儿子”打不赢“老子”

证券时报记者 付建利

作为基金业内的一项创新,复制基金一直颇为引人关注。统计显示,在今年下跌市中,6 只复制基金单位净值整体上跑输母基金 0.54%。业内人士指出,复制基金的优势尚需进一步挖掘。

天相投顾的统计显示,截至上周五,6 只复制基金单位净值加权平均下跌 46.33%,而对应的 6 只母基金单位基金加权平均下跌 45.79%,复制基金整体上小幅跑输母基金 0.54%。从单对复制基金和母基金来看,华夏回报和

其复制基金在今年以来的熊市中最为抗跌。华夏回报下跌 24.29%,华夏回报 2 下跌 31.31%。此外,南方稳健下跌 52.12%,南稳贰号下跌 52.02%;博时增长下跌 48.60%,博时增长 2 下跌 49.75%;海富通精选下跌 46.47%,海富精选 2 下跌 42.36%;方达策略下跌 48.38%,方达策略 2 下跌 47.98%;景顺增长下跌 54.89%,景顺增长 2 下跌 54.56%。从上述数据可以看出,南稳贰号、海富精选 2、方达策略 2 和景顺增长 2 均打赢了母基金南方稳健、海富

通精选、方达策略和景顺增长,但整体上复制基金仍然跑输了母基金。

复制基金在国外是很普遍的一种金融创新样式,主要表现为两种:一是通过衍生品来复制母基金的市场表现;另一种是简单的对母基金投资理念和投资风格的复制与模仿。国内的复制基金显然属于后一种。基金业内人士指出,复制基金作为上轮牛市的产物,在市场上涨的时候不容易发现的问题,而一旦市场陷入单边下跌的熊市,复制基金如何与母基金区

分开来成为业界的一大难题。从目前的投资运作来看,复制基金和母基金尽管大多由不同的基金经理执掌,但由于在同一投研平台下,在重仓股、投资理念、运作风格、风险收益特征等方面和母基金其实并无多大区别,有些复制基金还大大跑输母基金。如华夏回报 2 就大幅跑输其母基金华夏回报 7.02%。从长远来看,国内基金公司需要在复制基金的创新上多下功夫,而不是仅仅把复制基金作为增加基金公司管理资产规模的一种手段。

股票基金尝到银行渠道闭门羹

证券时报记者 张哲

2008 年行业整体亏损的残酷现状让曾经风光的基金陷入滞销。适逢年底,各大银行忙着年底结账,突击完成存款任务以及理财产品任务,对于推销基金普遍冷淡。目前一些银行对股票基金退避三舍,对股票基金的费率开价更高。如此弱市再加上这么高的销售费用,等于变相拒绝销售股票基金了。”某基金公司市场部人员对记者表示。

股票基金遭银行排斥

事实上,股票基金受渠道排斥,早已不是新闻,只是今年年底显得尤为突出。日前,农业银行已经明确告知前来洽谈合作的基金公司,“不代销股票基金”。而其他银行渠道对新发股票基

金的销售费用更是“狮子大开口”,一次比一次高。双方在费用问题上无法谈妥,自然无法达成合作,这等于是银行变相拒绝销售股票基金。

年底基金公司拼规模,银行渠道的销售费用也水涨船高。目前,货币基金最高激励费曾达 1.3%,债券基金及新发股票基金激励费更高。”

与股票基金相比,债券基金、货币基金、保本基金相对较好。记者了解到,一个月前,工商银行曾组织一批基金公司开会,并将卖出 200 亿元债券基金列为年底工作的重点。而记者了解到,各大银行、邮储年底都把代销重点放在低风险基金产品上。

上海某基金公司市场总监表示,

市场走弱,而获批的股票基金又太多,基金公司本身也不积极,都想等市场时机转好再销售。

银行拒卖股票基金可以理解,因为股票基金确实难卖。”一知情人士表示,“年底银行也有自己的各项任务,例如完成存款储蓄任务、完成自己银行理财产品的指标、年底做账考核,也无暇顾及基金代销。”

券商渠道异军突起

值得注意的是,跟银行的态度不同,券商代销基金在年底却异军突起。根据中海基金、大成基金等基金公司销售数据表明,券商销售基金在总销售额中占比激增。我们这次发

基金,如果去掉直销部分,仅算代销,这次发行券商渠道占比达 34%,相比去年的数据增长非常快。”某基金公司人士透露。

券商代销基金年末增收,基金公司也有需求。”业内人士对此表示。例如,兴业证券“蓄水池”货币基金计划重点推荐货币基金。而兴业证券开放式基金每日申购赎回委托汇总显示,股票基金每日呈净赎回,债券基金、货币基金呈净申购。

各家券商情况也有不同,我们目前为止没有主动推进基金销售,只是正常的自然销售。可能其他券商因为部分股东关系开始销售基金。”某券商客服负责人表示。

建行农行相继缩减基金申购优惠幅度

基金网上直销再遇银行加价

证券时报记者 陈墨

基金网上直销又遭遇银行“狙击”。近日,银华、海富通、信诚等多家基金公司发出公告,称公司旗下开放式基金通过建设银行网上银行申购费率由原先的 4 折起上调至 8 折。这是在农业银行缩减基金直销渠道申购优惠费率后,又一家大型商业银行缩减了基金网上直销优惠费率。

记者昨日在信诚基金公司发布的公告中看到,该公司决定自 2008 年 12 月 31 日起,投资者凡通过建设银行借记卡在该公司网上直销平台申购基金

的,申购费率由原最低 4 折优惠调整为最低 8 折优惠,并且不得低于 0.6%。这并不是银行第一次调整基金直销渠道申购费率优惠幅度,农业银行已有先例。此外,申万巴黎基金公司发布公告,在 2008 年 5 月 8 日至 2008 年 12 月 31 日期间,投资者通过民生银行网上银行申购参与优惠活动的基金产品可享受手续费 6 折优惠,而 2009 年 1 月 1 日起,投资者通过民生银行网上银行申购本公司旗下基金将不再享有上述费率优惠。

申购费率提价将使银行之间对中间业务收入的争夺加剧。”一位业内人士表示,有 40 家左右的基金公司能通过建设银行借记卡进行网站直销,受此影响的基金数量将非常庞大。此前农业银行提高优惠幅度已引起基金业内的轩然大波,而建设银行此举可能引发更大波澜。基金通过基金公司网站进行的直销与银行代销之间的矛盾日益深化。据了解,银行销售基金有两种渠道,一是通过自己的网站或柜台代销基金,1.5%的申购费

用都由银行获得,而且很少打折;二是与基金公司网上直销合作,通过银行借记卡结算,基金公司承诺在费率上给予银行 0.6%的保底,超出部分基金公司有权和银行谈判分账。代销能给银行带来更高的收益,调高基金网上直销费率将有利于代销业务的开展。但也有分析师认为,银行此时加价是迫于无奈,基金申购费用的多少并不是最重要的,对于基金公司来说,集中精力做好基金业绩才是增加基金销售的制胜法宝。

别了,Topview

证券时报记者 荣篱

在市场近两年的口诛笔伐之后,Topview 终于要关门大吉了。Topview 下线的原因和其能在两年的市场舆论高压下顽强生存的原因一样神秘。

几天以前,有媒体报道,有基金公司上书全国人大状告上证信息 Topview 业务违法。消息传出,基金业内都在怀疑这一消息的真实性,因为 Topview 被诟病不是一天两天,也早就有机构说过“想状告上证信息”,但是这些都没有影响 Topview 大行其道,而且运营商还越来越多。但是,令人诧异的是,上述消息见报后没两天,上海证券交易所信息网络有限公司竟然真的宣布,Topview 将于 2009 年 1 月 1 日下线。这不由得让人将“上书人大”与“Topview 下线”联系在一起。但是联系归联系,Topview 下线真实背景仍然无从得知,正如 Topview 可以在如此大的舆论压力下安之若素的生存并壮大一样,其真实原因讳莫如深。

事实上,关于 Topview 的传闻在市场上流传甚广,比如这一业务涉及一些监管人士,比如基金公司老总联合向监管部门陈情等等,传言中不免掺杂“阴谋论”。但是,Topview 的上线、壮大直到最后下线,确实有着一系列的疑惑。

以笔者经验来说,如果没有好事之徒继续追问,上述疑问很可能随着 Topview 的下线而成为“千古之谜”。

鹏华基金 网上交易得双奖

本报讯 在日前举办的第二届中国电子金融发展年会暨首届中国电子金融“金爵奖”颁奖盛典中,鹏华基金荣获“用户满意的电子金融品牌-鹏友 e 家”及“最佳网上基金公司”两项大奖。(付建利)

上投摩根基金大学 投资者教育活动收官

本报讯 日前,随着“布局 2009,基于资产配置的基金投资策略”为主题的两场投资者教育讲座同时在广州和南京开讲,2008 上投摩根千场摩根基金大学”的投资者教育活动顺利收官。(张哲)