

■ 直销看台

医治代销依赖症
基金铺开直销网

□ 本报记者 张鹏

就在基金第三方销售机构开闸之时，部分基金公司亦在努力扩大直销业务。业内人士指出，短期来看，扩大直销市场份额是基金公司降低渠道销售成本的必然选择；长期来看，由于直销客户质量和投资资金的保有比例远高于其他渠道客户，基金公司有动力通过大力发展此类业务，增加与客户的直接接触。

优化流程扩大直销

国联安基金公司日前发布公告称，自2012年3月9日起通过该公司直销柜台首次申购旗下国联安德盛安心成长等11只基金的申购金额下限从10万元（含申购费）调整为1万元（含申购费）。基金公司相关人士在接受中国证券报记者采访时表示，此举旨在统一不同基金产品的投资门槛，进一步优化工作流程，以更好地满足广大投资者的理财需求。

华泰联合证券基金研究中心总经理王群航表示，部分基金公司努力扩大直销的目的就是增加与客户的直接接触、逐步降低银行渠道返佣成本，同时也着眼于未来扩大直销和发展非公募业务。

王群航进一步指出，基金直销既包括网上直销，也包括网下直销。基金公司扩大直销除了降低基金申购金额起点之外，还应当设立更多网下销售网点，从而更加贴近市场和投资者。“直销网点最好开在路边，尽管这会增加很多成本，但从服务和方便投资者的角度来看是必要的。如果还设在公司总部的高档写字楼里，效果会大打折扣。”

强化直销顺理成章

基金直销并不是新鲜事物。早在两年前，一些深受银行渠道制约的基金公司便开始打造自己的直销队伍，一时间这些基金公司的直销中心和分公司数量陡然增加。他们不仅在北京、上海、深圳、广州等一线城市布局大量直销中心和直销点，还将直销网络拓展至内地二、三线城市。目前这个布局设点的过程仍未间断，在布局基金销售格局下较为引人注目。

对于基金公司持续布局直销中心和直销点，新浪基金研究中心总监庄正表示，对于基金公司而言，单个客户开发成本可能过高，但便于公司直接控制，更容易了解客户需求；对于投资者来说，直营店有利于向投资者展示公司实力，增强在地理上的亲近感，方便找到适合自己的产品；对其它代销渠道来说，基金公司可能会降低其对外部销售渠道的依赖，从而加剧市场竞争。

上海证券基金分析师刘亦千认为，基金公司人力成本比较高，发展直销团队投入太大，如果客户发展情况不好和营销达不到满意效果，其实是亏钱的，因此依靠其他渠道销售是一种理性选择。但是，现在基金公司发现通过银行或其他渠道成本更高，而且因为代销渠道的销售压力造成持有人对基金投资短期化，这些都造成代销不如直销划算，因此强化直销顺理成章。

责编：殷鹏 美编：马晓军

强化定投助指基营销突破困局

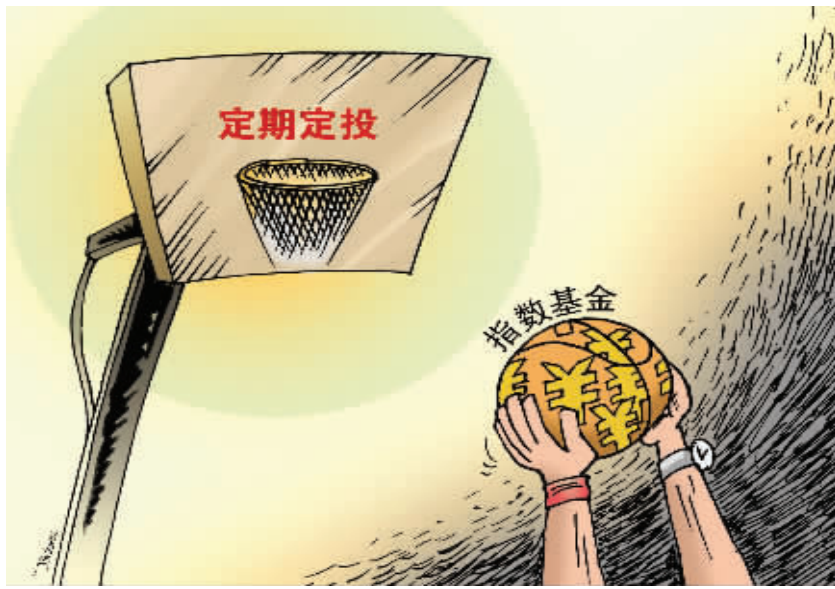
□ 本报记者 郑洞宇

指数型基金跟随标的指数起伏，是投资者轻松分享市场收益的投资标的。但近年来市场波动加大，指数型基金又成为投资者有力的投机手段：牛市大额申购指基，熊市赎回“穿如敝屣”。这种投资方式需要极强的择时能力，显然不是中小投资者可以轻易做到的。

业内人士指出，定投是普通投资者投资指数基金的较好方式，不但有望获得长期稳定收益，还能促进基金份额稳定，但投资者在弱市中很难坚持。近期发行的融通创业板指数基金，做出了个人投资者日常申购只能通过定投方式的规定。对引导理性投资、促进指数基金份额稳定做出了尝试。

指基投机不利份额稳定

有市场人士认为，牛市最省事的投资方法就是投资指数基金，等到指数基金达到一定涨幅，就可以考虑赎回，获取接近大市涨幅的收益。而在弱市之中，指数基金的收益机会不大，投资者申购的热情也就相对较低。无论是牛市还是熊市，指数基金都处于份额不稳定的困境中。特别对于波动性较强的指数品种，指数波动大，份额波动也大，投机者利用指数基金波动频繁申购赎回，风险厌恶者则避而远之。中国证券报记者根据2006年至2011年年底的



CFP图片

WIND数据进行不完全统计，发现多数指数基金份额变化确实存在该市场人士表述的波动特征。

该市场人士表示，投资者要对指数基金进行投机，审时度势的能力要非常强，判断好申购和赎回时点。一般投资者若真能具备这样的本领，投资杠杆基金能获得更加丰厚的收益。他指出，指数基金不适合一次性大量申购，理性的投资方法是分散投资，从而分散风险，寻求长期稳定的收益。

定投无疑是解决指基投机问题，降低投资者风险，促进基金份额稳定的有力手

段。但在2011年下半年，由于行情不好，基金定投业务出现了“断供”，部分基金公司定投“穿户率”攀升。海通证券基金首席分析师姜静在一份研究报告中指出，没有只涨不跌的市场，也没有只跌不涨的市场，但从长期来看，市场向上的概率更大。这就是定投能够成功的内在基础，即在于通过分批入场来摊薄成本和风险，获取市场长期上涨的收益。因此，在市场低迷时恰是定投的好时机，只有在市场低位投入较多的资金才能在未来的上涨中分享收益。

面对投资者喜欢追涨杀

跌、在市场底部的恐慌中放弃定投的行为，一些基金公司已经在尝试着解决方法。

仅限定投引导理性投资

中国证券报记者发现，近期发行的融通创业板指数基金合同规定，在日常申购中，个人投资者只能通过定投的方式申购该基金，且定投上限金额为1万元。初看未免惊叹，这不是自断基金份额增长之路吗？但融通基金表示，这个规则旨在充分揭示基金特有风险的情况下，引导投资者进行理性长期投资，获取超额收益。

融通基金指出，创业板

■ 海外基金

PIMCO旗舰ETF成功“首秀”

□ 本报记者 高健

费率显著低于同行

根据PIMCO发布的声明，该公司总回报ETF基金计划每个交易日都对外公布其资产组合。根据PIMCO提交的备案材料，该基金将至少配置65%的多元化固定收益产品，这些产品的到期日各不相同。虽然多数配置是高质量资产，但该基金也可投资10%的垃圾债券和15%的新兴市场资产，其中外汇风险敞口控制在20%以内。

同时，PIMCO总回报ETF基金所收取的费率仅为0.55%，大大低于行业中零售ETF基金所收取的0.85%。在当前ETF市场中，仅有针对机构投资者的部分基金产品收取的费率比PIMCO总回报ETF基金低，约为0.46%。对此，晨星集团基金分析师罗伯特·古尔兹伯格指出，一只总回报ETF“可以保证零售投资者的费用有所降低，同时也能保持较高税收效率并

在去年4月20日向美国证券交易委员会（SEC）正式提交备案材料10多月后，美国太平洋资产管理公司（PIMCO）终于在3月1日兑现了其酝酿已久的总回报交易所交易基金（Total Return ETF）发行计划。这只积极管理型ETF基金甫一面市，即得到了投资者青睐。

观察人士指出，PIMCO旗下这只新ETF基金收取的管理费用较零售的共同基金产品明显偏低，这不仅能够帮助PIMCO产品在同类产品中获取优势，甚至可以被视作ETF行业迎来的一项重大变化。

使基金的发售渠道对所有类型的投资者保持开放”。

西方媒体指出，对于目前管理资产规模高达1.3万亿美元以上的PIMCO来讲，该公司新发总回报ETF基金实行低费率策略的意义并不仅仅建立起价格优势，更让传统资产管理者找到了进入ETF市场并迅速站稳脚跟的方法。

正因为如此，PIMCO去年申请发行总回报ETF基金后不到半年，美国货币市场

基金业巨头、总部设在匹兹堡的联合投资公司（Federated Investors）也宣布进入积极管理型ETF市场。而根据联合投资发布的声明，该公司所推出的名为“积极超短固定收益ETF”产品，其“拷贝”模板恰恰就是PIMCO总回报ETF基金产品所采用的“增强型短期成熟策略”。

“债券天王”成产品招牌

在此背景下，投资者自然会对PIMCO总回报ETF

基金产生颇高期望，并在其面市首日积极参与交易活动。根据美国媒体描述，3月1日开始交易后，有关该基金的买卖就紧张地开展起来，几乎每1美分的差价都会有求购或出售信息，几乎在交易首日就达到了100万股的交易规模，而且每股价格也很快达到了100美元大关。

当然，“债券天王”比尔·格罗斯的亲自挂帅同样是招徕投资者的一大关键因素。