

2012年8月20日 星期一  
总第124期 本期16版  
国内统一刊号:CN11-0207  
邮发代号:1-175 国外代号:D1228

# 金牛基金周报

## FUND WEEKLY

主 编:王 军  
副主编:余 喆 杨 光



券、基“武斗”扯碎“遮羞布”

## 基金苦修“内功”重构分仓利益链

【03·本周话题】

GETTY图片

■ 主编手记

## “日光基”的启示

上周基金业的一则重磅消息是招商安盈保本基金发行首日即达50亿元上限,这是自2008年熊市以来罕见的“日光基”。它的出现,无疑让整个基金行业为之振奋,更给当下那些苦叹基金发行困难的悲观人士打了一剂强心针。

招商安盈保本基金发行成功的首个要素是其充分契合当前的投资者需求,同时也说明基金行业在经历多年低迷之后,选择着力发展低风险固定费率产品这种方向是及时而正确的。

中国的基民其实对包括保本基金在内的固定收益产品有着强烈的需求,但国内除了少数

基金公司坚持发展保本基金产品以外,很多公司都有意无意地忽视了投资者的这种需求,他们的目光往往盯着管理费高的股票方向基金,一味地发售同质化的股票方向产品,既让基民没有丰富的理财选择,也增加了基金公司净值、规模的波动,偏离了资产管理公司的发展方向。一个比较典型的例子是,欧洲一家管理保本基金非常出名的机构来国内合资设立一家基金公司后,居然也放弃了自己的优势,专注于股票方向基金,结果几年折腾下来,资产管理规模难有拓展,让业内专家扼腕不已。

其实,2005年不少基金公

司因为处境艰难,也有过专注于固定收益产品的想法,而且成熟市场也给他们提供了成功的榜样。但一场从1600点到6100点的前所未有的大牛市,打断了他们的这种探索,毕竟发行股票方向基金更符合股东利益最大化的需要。基金行业现在开始的转型,多少有点2005年时的影子,似乎还有一点鱼和熊掌不可兼得的无奈,但无论如何,有了好的开始之后,我们期望能够实实在在地进行下去,不要因为再来一场股市的牛市而半途而废,毕竟广大基民的刚需摆在那里。

造就“日光基”除了保本基

金产品受市场欢迎的共性外,不能忽略的可能还有招商基金自身的个性,这一则是其建立了一支较强的债券基金管理队伍,在市场上树立了自己一定的品牌。另外,招商基金近年来不断强化营销的精细程度,强力打造销售平台,增强银行客户经理与招商基金的粘合度,这些看似平常的工作其实就是我们常说的苦练内功。一家公司如果内力深厚,自然也能吸引不少客户。

易非



16

基金面对面



尹庆军 探索专而精的品牌发展之路

国金通用选择发起式基金作为第一只产品来开启公司的正式航行,并大力投入专户团队建设。公司总经理尹庆军表示,国金通用不追求大而全的模式,而是将持续探索适合自己特点的专而精的发展途径

04

基金动向

大消费补跌 基金经理高度警惕

上周市场再度逼近2100点关口,基金经理表示,市场向下趋势如果确立,消费、成长类股票补跌的力度将会加大,目前只能精挑细选一些细分的子行业进行投资

12

专业视角

组织形式多元 强化内部治理  
——美国共同基金组织形式透视

美国的共同基金可以根据基金的特点和税收等因素来选择不同的组织形式,基金组织形式的称谓并不重要,更应关注其是否有利于强化基金的内部治理

责编:鲁孝年 美编:韩景丰

