

发行洪峰难过银行细渠

基金三招欲破营销困局

□本报记者 曹淑彦

基金产品审核制度改革后,今年基金发行迎来真正的洪峰。有大型基金公司准备今年发行二三十只产品。这势必引起渠道拥堵加剧。不具各渠道优势的基金公司,尤其是中小基金公司,已经着手降低新基金首发规模考核比例,加强重点渠道维护乃至尝试渠道产品定制等新的营销手段。

新基发行扎堆

去年12月证监会基金部发布了《关于深化基金审核制度改革有关问题的通知》及其配套措施,全面改革基金产品审核制度。在此背景下,许多基金公司酝酿的产品发行计划都比去年上了一个台阶。据了解,大型基金公司产品库存更是丰富,直接面对渠道的市场部和渠道部成为基金公司压力最大的部门。

大公司占着渠道肯定会挤压小公司,听说有家大行一个月的发行档期已经排了二三十只产品。”一位基金公司人士透露,“不过这么多产品能不能都发出来、能发多少,还得渠道说了算。而且随着发行数量增加,渠道提的要求会更高。”

相对于大公司,多家中小型基金公司则表示维持常态的发行数量,也有如兴业全球等公司只



IC图片

计划大约发两三只产品。摩根士丹利华鑫副总经理秦红表示,今年基金产品发行数量基本会与去年持平。在产品发行审核制度改革背景下,一些大公司产品发行数量可能会增加,导致银行代销产品选择增加,但摩根士丹利华鑫可以维持原有渠道资源,保证产品的托管、发行,只是在新渠道的拓展上难度有所增加。

现在产品这么多,基金公司一定要把核心价值观界定清楚。”嘉实基金营销策划部总监钟俊杰表示,“过去发新产品是稀缺资源,好不容易拿到批文就要赶快发,即使时机已经过了也要硬着头皮推。现在基金产品通道放开,基金公司可以自主选择发行,也不差这几只产品,就有时间去做

产品论证。嘉实基金在推产品前就会进行论证。”

首发规模考核占比调降

在市场缺乏增量资金的情况下,大量新发基金导致IPO规模进一步缩水,拼首发的意义或将随之淡化。一位基金公司市场部负责人透露,该公司已经开始降低首发规模考核占比,而是根据每个渠道的利润来考核,利润中的收入主要来自于新增管理费。

钟俊杰介绍,产品发行改革背景下基金营销方式也会有所改变,公司战略层面,过去基金公司追求单只产品的首发规模,现在对此重视度已经降低。过去考核区域经理可能主要看重首发规模,现在则以一个片区的一年整体规模增

长情况来衡量。考核包括规模绝对增量,增长来源不限定,可以是首发或持续营销;当然规模增长也需要具有相对竞争力,不能低于同区域的全行业规模增幅。

一位基金公司市场相关负责人坦言,降低了IPO考核,就需要提升持续营销能力。不过,持续营销并非短期就能见效,公司人员有限,只能通过与渠道持续沟通,比别人沟通得更勤些。另外,可以加强整合营销模式,产品定位、市场推广、直销、代销等各个环节密切整合,提高效率。

触发渠道定制灵感

在新形势下,有渠道优势的基金公司依旧全面“撒网”,不具备渠道优势的公司只得抓大放小,甚至考虑未来推出渠道定制产品这一创新思路。一位中小型基金公司渠道负责人感慨,“今年大公司发那么多只产品,没点创新的话,常规产品根本发不出去,所以今后一定要搞创新型产品。”

不过,也有业内人士指出,创新产品带动规模增长的持续性比较弱,常规化产品就要依靠于区域。其实,除了银行系基金能得到总行强势推动力全面“撒网”,基金实际营销中会根据每个银行的特色、风险偏好重点推某个产品。此外,有的银行在区域分行、支行

银行间会存在“轮托管”的现象。因此,公司考虑未来可能会为某个银行在某个区域定制产品。

该业内人士解释,“轮托管”大概是,基金公司产品托管与银行总行谈定后,托管账户需要开在某分行下面的某支行,这样全行的基金托管规模都会算在这家支行名下。而银行非常看重规模指标,所以各支行、分会争抢托管,没有抢到的可能会有所消极,抢到的积极性更高。

据悉,另有大型基金公司在思考公募基金产品特定渠道订制。该公司人士举例,公司可以在新疆发一只针对新疆地区客户特点的产品,别的地方不发。如果产品很成功,别的地区也有需求,可以再考虑推广。公司也希望区域主动提需求,当然公司层面也会评估这类产品的可行性。

也有基金公司认为渠道定制更适于专户。秦红表示,公司在营销中一直对重点渠道采取重点服务,根据其营销的重点定位、当期思路等提供针对性的服务。对于某区域的特定渠道,可能会在一定时机为他们定制专户产品,但是公募产品可能不会特别定制。这是因为,一般公募基金存在2亿元的成立规模下限,并具有长期存续性,仅针对某一小型银行或某一支行,难以保证产品成立和规模持续稳定增长。

平均募集规模骤降

□本报记者 黄淑慧

距离诞生不到一年时间,短期理财基金的风光正逐渐褪去。Wind数据显示,2013年募集结束并已成立的10只理财基金中,首募规模高于50亿元的仅有4只,甚至有两只理财基金的募集规模不足10亿元。从募集情况也可以看出,银行系与非银行系基金公司之间的发行效果出现了明显的分化。

募集大降温

去年5月,短期理财基金初入江湖,汇添富理财30天和华安月月鑫分别以244.42亿份、182.22亿份的首募规模引来了市场对这一类型产品的高度关注;8月份工银瑞信7天理财更是以首募392.53亿份的规模成为2008年以来的基金

销售巅峰之作。

而当前理财基金的局面已经无法与曾经的鼎盛相对照,新发基金规模难以再续此前辉煌。数据统计显示,今年以来募集结束并已成立的10只理财基金平均募集规模45.44亿元。其中,工银瑞信60天理财募资高达128.56亿元,建信双月安心理财发行53.05亿份。若剔除这两只银行系基金,平均募集规模就降到了34.09亿份。

事实上,2012年发行的理财基金当年就遭到了巨大赎回。数据显示,2012年理财基金发行规模2651.57亿份,占到全年新基金首募6800亿份规模的近四成。但到了年末,当年发行的理财基金仅存1322亿份,赎回比例高达50%,这其中还未计算12月份成立尚未打开申购赎回的产品未来

短期理财基金降温

有可能遭遇的赎回。

投资者也已经逐渐意识到,相对于货币市场基金,理财基金须牺牲流动性来换取收益率,但从实际运作情况来看,其收益率水平与普通的货币基金相比并无太大差异。今年以来截至1月30日,去年年底前成立的短期理财债基A类、B类平均收益率分别为0.31%、0.32%,而同期货币基金A类、B类平均收益率为0.29%、0.30%,差异并不明显。

分化或延续

有业内人士分析认为,2012年的理财基金盛宴似有接近尾声之感,而此刻距离这一类型产品的诞生尚不足一年。此前,虽然对短期理财基金创新含金量的质疑一直存在,一段时间以来这并未

能阻止基金公司蜂拥进入这一领域的热情。但最终市场会说明,缺乏实质性创新亮点的产品,其生命力始终是有限的。

也有基金公司人士透露,虽然短期理财基金对公司规模提升有较大的刺激效应,但对公司的利润贡献度实则有限。并且,由于没有申购赎回费,银行渠道对此类产品的销售热情也在下降。

目前,正在销售的理财基金基本上都是银行系基金公司产品,如农银汇理7天理财、民生加银家盈7天等。业内人士认为,今后在理财基金上能有所作为的或许是银行系公司,可以用来补充股东方产品线。而对于非银行系基金公司,募集规模将很难与银行系公司比拼,预计将来也不会在此类产品上投入太多热情。

中小基金公司发力专户业务

□本报记者 田鑫

专户业务作为一条突围之路,一些中小基金公司有“快马加鞭”的冲动。上海一家公募基金规模接近200亿元的基金公司专户总监表示,2013年将重点在流程完善和机构合作等方面拿出动作,争取今年能成立子公司,并在股权结构方面有所创新。

专户业务路很多

“专户的投资范围其实并不局限于交易所品种,还有很多创新业务可做,这里面大有可为。”近日,在一家基金公司面向机构客户召开的年度策略会议上,该公司的专户总监踌躇满志地说。“最近私募债很难发,我们可以和承销方联合起来,把私募债分成一定的级别后,对其中部分级别进行担保增信。我们投资其

中收益较高的部分,做一个再担保的组合投资,就会大大增强这些私募债的吸引力。此外,现在许多上市公司‘大小非’手里的限售股可以流通后,即使大股东不想减持,市场还是会很担心,股价也就上不去,专户就可以做几笔这样的股份代持工作。另外还得多投顾的强强联合等,比如和券商之间就可以合作起来。”这位总监举例时一口气说道。

他透露,虽然公司专户业务去年才起步,但最近已做了5单业务,包括2只阿尔法对冲产品,1只债券保本产品,1只股票分级产品和1只股指期货分级产品。看得出来,这与不少基金公司专户部门传统的股票投资产品有一定差异。这位总监表示,公司非常注意客户的个性化需求,现在最核心的想法就是推出两到三类市场反响好、需求大的新产品。

据记者了解,不少中小公司在专户业务方面的确有“守正出奇”的倾向。不久前,上海一家成立时间不长的基金公司,就发行了一只募集规模超过15亿元的定向增发理财产品。与其他一些公司的同类产品相比,这只产品加入了量化对冲策略,通过融券做空定增标的及其上下游产业链股票的风险对冲方案,锁定定增折价带来的无风险收益,堪称产品的一大亮点。

夯实基础奋力作为

近期,中国基金业协会发布了2012年基金公司基本经营数据统计表。从表中来看,虽然一些小公司的公募基金规模排名行业中下游,但其所管理的专户资产却已与公募基金“平分天下”,并可比肩一些中游的公司。由此来看,专户业务确实已是一些基金公司的“第二战线”。

一家基金公司的专户总监表示,“2013年我们准备在四个方面下工夫:一是推出市场反响较好的新产品;二是加强资金方、项目方和通道方等其他关联方的联系;三是增强产品审核、合同制作、发行和运作多环节的衔接;四是提供更便捷的投资建议通道,解决程序化交易的问题。”

中国证券报记者注意到,不少基金公司目前强调机构之间的相互沟通与合作,上海一家规模不大的银行系基金公司就表示,今年要广泛拓展与财务公司、资产管理公司、证券公司、私募基金等机构客户及银行金融机构部、资金部资产池或理财产品对接的专户合作机会,大力开拓专户类产品的品种和规模。在专户业务领域开放的时代,许多公司都意识到,打通金融同行业务、把握市场发展方向将是必然趋势。



易方达保证金收益货币基金获批

□本报记者 常仙鹤

近日,易方达基金早上上报的易方达保证金收益货币市场基金业已获批,蓄势待发。与相似的银行理财产品和券商保证金理财产品相比,保证金货币基金拥有门槛低、流动性高、投资标的的安全、收益率高等特点。

目前,全国保证金市场的资金总量高达数千亿。在市场低迷时,每个证券账户或多或少有些保证金未被使用,且之前由于缺乏有效的管理工具,这些闲置保

证金仅能获得较低的活期存款收益。而交易型货基的创新,能够满足投资者即时赎回后再购买股票的需求,只需在交易所账户内操作,资金无须转入转出,无须办理任何手续,不影响正常交易的需求,使得闲置的证券保证金获得过去难以企及的使用效率。货币基金的投资收益率大大高于银行活期利率,2012年货币基金的平均收益率达到3.95%(A类)、4.14%(B类),收益率较高的基金如易方达货币等更是达到4.21%(A类)、4.43%(B类)。

融通创业板指数基金分红

□本报记者 郑洞宇

融通基金今日公告称,融通创业板指数基金将进行分红,每十份基金份额拟分红0.2元,分红权益登记日、除息日均为2月5日,现金红利发放日为2月7日。这是该基金2012年4月成立以来的第二次分红。

今年以来创业板指数领跑市场。Wind数据显示,截至1月30日,

创业板指数涨幅为9.25%,同期沪深300涨幅为5.36%,中证500涨幅为6.17%。融通创业板指数基金以创业板指数为跟踪标的,今年以来收益率近10%。据悉,融通创业板指数基金是一只“定投”基金,针对个人投资者该基金可通过定投申购,定投起点金额仅为200元,非常适合普通投资者。而且创业板指数基金具有高波动性、高成长性等特点,适合定投。

信诚纯债4日结束募集

□本报记者 李良

目前正在发行的信诚优质纯债债基金将于2月4日结束募集,投资者目前仍可通过公司官网、中信银行等各大银行、券商等渠道进行认购。该基金专注债券市场投资,债性更加纯正,能够避免股市波动风险。

值得注意的是,信诚基金在固定收益投资管理方面优势明显,固定收益团队成员平均从业年限超过10年,投资经验在业内

名列前茅。其中,信诚优质纯债拟任基金经理李仆的固定收益投资能力更是出色,其牵头管理的信诚经典优选(A类)以超过8%的收益成功入围2012年晨星普通债券型基金涨幅前十。李仆表示,综合考虑基本面、资金面和新资本管理办法施行带来的影响等因素,今年货币市场和债券市场的利率可能震荡上行,今年整体债券收益率可能震荡上行,期间存在一些波段操作的机会。

泰信现代服务业4日结束募集

□本报记者 黄淑慧

泰信现代服务业基金将于2月4日结束募集。资料显示,泰信现代服务业基金是一只紧扣“十二五”投资机会的基金,以符合“十二五”经济转型方向的现代服务业作为投资主题,以不低于股票资产80%的比例投资于现代服务业相关上市公司,投资范围涵盖了生产性服务业和生活性服务业。

泰信现代服务业基金拟任基金经理戴宇虹表示,在基金未来的

国富基金:

亚洲市场仍有较大上涨空间

□本报记者 黄淑慧

近段时间以来,海外市场走强提振了QDII基金业绩。Wind数据显示,截至今年1月28日,国富亚洲机会在近六个月取得了超过11.89%的收益。国海富兰克林基金认为,2013年亚洲市场PB可能在1.45倍左右,2012年虽有所修复,但估值仍偏低。由于历史平均估值一般在1.75倍左右,因此亚洲市场上涨空间仍较大。同时,亚洲市场流动性较为充分,由于欧美国家的宽松政策,导致亚洲货

币如新加坡货币、泰铢和韩币等具有增值潜力。

具体而言,国富亚洲机会QDII基金重点看好“亚洲四小龙”,尤其是中国香港、东南亚、印尼、泰国及菲律宾)以及印度,并将重点关注上述地区,相对强化对中国台湾、新加坡、韩国等市场的关注。该基金表示,选股依然采取自下而上的方式精选个股,挑选具有领先优势的大盘股,寻找具有估值优势的时点投资。涉及到行业方面,看好互联网、电子、银行、汽车行业,以及能源类和消费类行业。

中欧基金周蔚文:

年初经济将保持平稳态势

□本报记者 李良

中欧基金副总经理兼投资总监周蔚文表示,2013年A股市场投资必须关注三个事件的发展进程:一是IPO改革的深化,二是中国经济企稳后是否出现回升,三是下半年关注经济体制改革的总体方案。周蔚文指出,IPO改革直接关系到A股市场的供给,对市场走势有着直接的影响。目前证监会通知拟上市公司自查,且派工作小组抽查,对不符合条件的终止上市审查。对此,市场普遍预期可能会有一半的IPO公司将不会发行A股或被分流至其他交易场所,IPO的审核也会更加严厉。他表示,在当前排队IPO公司众多的背景下,建立多层次资本市场对A股就是一个利好,因为它将

分流更多的公司去三板市场,这虽然也会分流一些资金,但正面影响相对更多一些。

对于中国经济的走势,周蔚文表示,在去年9月份经济见底之后,去年四季度数据基本走平,相对比较平稳,预计今年1、2月份也不会有太大波澜,但如果在3、4月份经济数据出现真正的好转,将会对市场有非常明显的影响。下半年需要关注经济体制改革的进程。如果你把中国视为一个上市公司,股市作为其中的一个股票,那决定这只股票波动的因素,除了当期利润,还有对前景的展望,而这个展望则直接决定了市盈率的的高低。如果在下半年,大家看到一个预期中的经济体制改革方案,对中国经济前景将会更加乐观一些,这也会令股市的市盈率更高一些。”周蔚文说。

QDII火爆发行再现比例配售

博时亚洲票息提前结束募集

文/施常文

在去年业绩咸鱼翻身之后,QDII近来又在新基金发售上打赢了漂亮的一仗,引发了市场的高度关注。博时基金公告显示,博时亚洲票息债券基金已于1月30日提前结束募集,圆满完成募集期内的18亿元人民币预定募集规模,并于结束募集当天启动末日比例配售。

自2007年首批QDII发行时出现比例配售之后,多年来QDII因其诞生时机不佳,发展并不理想。从近几年QDII的首募规模来看,超过10亿的基金屈指可数,那

么博时亚洲票息债基取得这么好的首发成绩,秘诀何在?

博时基金总裁助理刘东表示,博时亚洲票息债基出现热销并末日比例配售,在我们意料之外。从前期渠道调研的情况来看,该基金得到了渠道和客户的高度认可,事实上该基金发售开始没有多久日均销售量就节节上升。但是,与规模比较,我们更看重投资业绩。因此,我们根据基金经理的提议,主动缩短了发行期,并提出了18亿限售的目标。在我们的眼中,给投

资者创造回报是优先考虑的因素。据刘东介绍,博时基金自去年成立国际投资部发力海外投资以来,成绩斐然,博时亚洲票息债的火爆发行也是一个佐证。银华证券数据显示,2012年,博时大中华亚太精选以全年高达25.59%的收益位居同类六只基金第一,并且2013年新年伊始,得益于港股的反弹,QDII业绩继续领跑。截至1月22日,今年以来共有两只QDII基金净值涨幅在7%以上,其中博时大中华亚太精选股票基金累计上涨7.55%。同时,刘东也强

调,招行良好的销售能力及优质的客户群体也是博时牵头招行合作开发这一产品的重要因素。

以业绩带动销售,理论上是一回事,实际上,在基金行业中业绩良好但规模却不见起色的也不乏其例。不过,博时亚洲票息的这一仗堪称是“惊艳一枪”。据博时基金国际投资部副总经理何凯介绍,博时亚洲票息收益债券基金的核心策略是持有到期策略,在此基础上,会进行交易性操作以获得更好回报。