

新基发行拥堵 渠道水涨船高

□本报实习记者 张程

基金通道制的取消，使得新基金发行不再受到行政制约，但是基金在发行井喷的同时面临着渠道制约的窘境。这种情形势必会继续加大银行的话语权，使得基金发行越来越受制于渠道。甚至，银行渠道逐渐与基金公司开始共同协商产品。虽然目前基金公司直销系统、第三方销售机构、保险和期货公司接踵介入基金销售，但是要改变银行渠道一家独大的局面，还需要解决很多障碍，例如建立良好信誉度、培养专业销售人员等。

拥堵的银行渠道

基金通道制的取消，使得新基金发行不再受到制约，基金数量也随之迅速扩容，这让基金公司精神一振的同时也心存隐忧。喜的是，2013年以来，新基金发行呈井喷状，甚至还出现了在同一时间段一家基金公司两只新基齐发的情况。而如此高密度发行基金，势必造成发行渠道拥堵，尤其是“一家独大”的银行渠道“身价”或因此“水涨船高”，这让基金公司忧心忡忡。

天弘基金高级策略分析师刘佳章认为，产品审批放开后，基金公司都想多发产品，抢占销售能力强的银行渠道，但银行的销售容量毕竟有限，这种有限的销售能力决定了银行只能选择性地发行新基金，这限制了基金的发行，也造成基金发行火



CFP图片

爆抢滩渠道的场面。

有业内人士认为，这种发行场面将使银行要价水涨船高，多数利润恐怕被银行拿去，基金公司沦为银行的“打工仔”。

渠道倒逼基金发行

在银行渠道为王的当

下，随着新基金发行的蜂拥，银行话语权继续加大，银行与基金公司的合作模式正在发生变化。银行一般对基金采取先挑选再合作的做法，并且渐渐出现与基金公司共同协商产品的行为，为取得基金发行的好成绩，来自渠道的意见越来越成为影响基

金公司新基金发行甚至设计开发的重要因素。

刘佳章说，现在基金发行，渠道的意见越来越不容忽视。比如，今年以来，从新基金发行情况来看，股基相对固定收益类基金还是少，在市场反弹时，股基发行相对固定收益类基金少的原

因，一方面是基金产品本身并不是为了追踪一时的市场反应，另一方面也是受制于银行渠道的相对谨慎，足见银行渠道对基金发行的影响越来越大。

某基金公司人员透露，银行渠道逐渐与基金公司开始共同协商产品定位、投资理念、首募额度控制等，比如2012下半年我们的一只产品，银行全程参与，连首募额度的限定也有银行的意见在其中。”他说。

局面逆转非一日之功

新基金数量已经云横秦岭，但销售变革却雪拥蓝关马不前。究其原因是银行渠道在过去多年一直都是个人金融产品的主要掌控者，加上有着良好的信誉保障，遍布全国的网点和专业化人才，使得其基金销售主体地位不易被撼动。有业内人士认为，无论是基金公司直销系统、第三方销售机构，或者保险和期货公司，在代销基金中都面临着诸多障碍。

刘佳章认为，银行渠道之所以“一家独大”的原因是，当前基金投资者有一部分是被动引导所产生，银行渠道有着得天独厚的客户资源，加上银行良好的信誉保障和专业的服务，使得销售基金相对其他渠道容易。而其它力量接踵介入基金销售，首当其冲则是如何取信于投资人，因而这条道路并不平坦，逆转银行渠道独大的局面并非一日之功。

市场瞭望

分级基金B份额 借力事件营销

□本报记者 张鹏

借助A股春节前的持续上涨，分级基金的B类份额价格在经过一个月的充分调整后强势回归，银华锐进、信诚500B等龙头品种有复苏迹象，相关基金公司借助事件营销成功进行产品推介成为市场上一大看点。

基金借力事件营销

所谓“事件营销”是指，企业通过策划、组织和利用具有新闻价值、社会影响以及名人效应的人物或事件，吸引媒体、投资者、消费者的兴趣与关注，以求提高企业或产品的知名度、美誉度，树立良好品牌形象，并最终促成产品或服务的销售手段和方式，具有突发性强、成本低、受众面广、在短时间内能使信息传播达到最大最优的特点。

以双禧B为例，由银行、券商等蓝筹板块主导的本轮反弹已经持续了两个月，金融服务板块今年以来飙涨近20%，大幅领先其他行业。其中，主要跟踪具有大盘蓝筹特征的中证100指数的双禧B今年以来也是呈现量价齐升局面，在2月1日大盘一举突破2400点时，双禧B以4.76%的强劲涨幅位居全场分级基金第一名。

国联安基金公司在春节之前紧紧抓住了此次事件带来的营销良机，将双禧B的产品属性和投资价值以多种形式在媒体广为发布，起到了较好的传播效果。据国联安基金介绍，双禧基金的跟踪标的中证100指数成份股选取沪深300指数中市值排名前100位的大盘蓝筹股，其中金融服务行业占比达到44.1%，这使双禧B在市场上涨过程中受到了市场的追捧。对那些仍然看好后市金融板块走势的投资者而言，具备放大收益功能的杠杆基金双禧B是最吸引眼球的营销亮点。

B份额仍有营销空间

有业内人士表示，从基本面来看，1月PMI反映制造业改善趋势仍在继续。从政策面来看，改革红利仍在不断释放，产业扶持政策陆续出台。只要不出现超预期的抑制性政策，长期来看，A股强势的格局将得以延续。同时，由于前期A份额价格持续上涨，已经透支了部分价值，如果市场下跌，B份额的价格难以大幅下跌，而市场上涨或再度带来B类份额的暴涨，这无疑会让更多基金公司带来事件营销的契机。

业内人士认为，当前分级基金同质化较为严重，跟踪同一只指数的分级基金数量较多，跟踪中证500的分级指基高达5只，跟踪沪深300、深证100分别高达4只。对于此类基金，鉴于其跟踪标的相同，基础份额的净值涨跌幅趋同，但二级市场价格表现分化显著。从影响二级市场表现的因素来看，主要是受市场定价（折溢价率）不同所致的流动性差异所致。投资者选择产品时会重点关注B份额流动性，相关基金公司在事件营销差异化方面应该引起重视。

高收益债市持续火爆

RLAM新发全球高收益债基

□本报记者 吴心韬

英国皇家伦敦资产管理公司(RLAM)近日宣布，将推出两只全球配置型高收益债券型基金，以满足投资者对非投资信用级别企业债券的需求。两只债基将从2月27日开始发售。

RLAM成立于1988年，是隶属于皇家伦敦集团的全资子公司。截至2012年年底，RLAM资产管理规模超过470亿英镑，是英国领先的基金管理公司之一。

寻找全球投资机会

新发行的两款债基分别为皇家伦敦全球高收益基金和皇家伦敦短久期全球高收益基金。两款产品将投资于英国、欧洲、亚洲和美国的高收益企业债券，其中小部分仓位将被允许投资于投资级企业证券。

当然，如同基金名称，两款产品设计差异较大，其中皇家伦敦全球高收益基金的对

比基准为美银美林BB-B全球非金融高收益约束指数，表现目标为未来三年的基金年收益率高出该指数1个百分点；基金目标久期为两年，目标收益率为6%至8%，持有债券数量为60只至80只；起始投资门槛分别为1000英镑、10万英镑(10万欧元)和100万英镑，年管理费率分别为1.25%、0.75%和0.5%。

皇家伦敦短久期全球高收益基金的对比指数为三个周期伦敦银行间同业拆借利率，表现目标为未来三年该基金的年收益率高出该指数两个百分点；基金目标久期小于两年，目标收益率为4-6%，持有的债券数量为40-

60只；起始投资门槛分别为一千英镑、10万英镑(10万欧元)和一百万英镑，年管理费率分别为0.9%、0.5%和0.4%。

据介绍，这两款债基将采取自上而下的宏观经济分析方式，在全球范围内寻求各国和地区之间高收益信用市场的差异，分析各个目标公司之间的风险催化因素，包括债务结构、债券发行状况、管理层动机和股东结构等。基金将在实现设定的区域、行业和证券敞口内进行管理，实现多元化配置和风险管理的有效结合。

皇家伦敦集团旗下养老金业务——苏格兰生命保险将作为主要承销商。而两只

基金的管理者为公司高收益部门主管阿扎尔·侯赛因，助理基金经理为斯蒂芬·泰普利。

持续看好企业债市

RLAM最新推出的两款债基可谓恰逢其时，因在低增长和低利率环境之下，风险相对可控的高收益债券成为稳健性投资者追捧的投资标的。

据基金资金监测机构EPFR的数据，2009年至2012年，全球高收益债券型基金连续四年吸引资金净流入，并在2012年累计吸引了527亿美元净流入，创该机构有记录以来的最高年度资金净

流入规模。

对此，基金经理侯赛因表示：“高收益债券给投资者提供了多元化配置途径，其具有风险相对可控、回报率不低于股权投资的特点。另外，其对利率变化相对不敏感，在宏观经济复苏的早期阶段表现良好。”他预计，当前低增长和低利率的环境将持续，这将利好高收益债市。

RLAM分销部主管罗伯·威廉姆斯补充道：“皇家伦敦全球高收益基金和皇家伦敦短久期全球高收益基金两款产品丰富了公司的固定收益基金产品库。我们预计全球高收益债券市场将持续吸引机构投资者的关注。”

而在最新的季度经济和市场分析报告中，RLAM经济学家伊恩·克诺汉认为，包括英国在内，多数国家企业的资产负债状况良好，而现金和政府债券收益率较低，且超低利率环境短期内将持续，因此该公司今年持续看好企业债市的投资回报前景。