

## 信诚季季定期支付债基正在发行

记者获悉，作为首批获证监会批准的定期支付基金，也是业内首只每季定期支付产品——信诚季季定期支付债基正在通过建设银行等渠道发行。该基金主要投资于票息在5%-7%左右的高信用等级的信用债，并合理进行久期配置，以稳健收益为首要任务。资料显示，信诚季季定期支付债基将于每季约定时间向投资者支付一定的现金。与传统分红型基金产品相比，该基金不受基金份额净值高低的约束，每季向投资者提供稳定的现金流，其首个合同年度的支付比例5.2%。（李良）

## 银华信用季季红债基获批

记者获悉，以信用债为主要投资对象、具有强制分红条款的银华信用季季红债券型基金已经获批，将于近期正式发行。该基金主要投资于具有良好流动性的固定收益类金融工具，债券资产在基金资产中占比不低于80%，其中信用债券投资比例不低于非现金基金资产的80%。此外，该基金不直接在二级市场买入股票、权证等权益类资产，也不参与一级市场新股申购或增发新股投资，但可持有因可转换债券转股所形成的股票（包括因持有该股票所派发的权证）以及因投资可分离债券而产生的权证。（郑洞宇）

## 上投摩根红利回报混合基金今起发行

记者获悉，上投摩根红利回报混合基金将于8月19日正式发行，届时投资者可通过中国银行等代销机构、上投摩根直销中心及官方网站认购。公开资料显示，该基金权益类投资比例为0-50%，债券等固定收益类金融工具投资比例不低于50%，这种“以债为基，以股为进”的设计显然更加适应当前以结构性机会为主的市场环境。该基金强调以“纪律投资”控制风险，其设置了多重投资纪律控制基金净值下行风险。同时，该基金在股票配置上倾向于经济转型期受惠较大的绩优成长股。（李良）

## 工银双债增强今起发行

工银瑞信双债增强基金将于8月19日起正式发行，投资者可通过工行、中行、交行、各大券商网点和工银瑞信电子自助交易系统购买，持有深圳证券账户的投资者也可通过具有基金代销资格的深圳证券交易所会员单位购买。

据了解，工银瑞信双债增强在债券等固定收益类资产占基金资产的比例不低于80%，其中，可转债（含分离交易的可转换债券）和信用债合计投资比例不低于固定收益类资产的80%，股票、权证等权益类资产占基金资产的比例不超过20%。与目前市场上所存双债基金不同的是，工银瑞信双债增强规定可转债（含分离交易的可转换债券）的投资比例不低于固定收益类资产的30%。此外，工银瑞信双债增强采用封闭运作方式，封闭期为三年，在封闭期届满后的下一个工作日基金转型为上市开放式基金（LOF）。（曹淑彦）

## 国富投资者信心指数大幅上升

今年7月国海富兰克林基金中国投资者信心指数为51.64，较上月大幅上升6个百分点。调查显示，投资者对7月份股指表现满意度从上月的4.44%飙升至39.78%，恢复到6月暴跌前的水平。不过，伴随着股价上涨的是股票估值的快速提升，39.11%的投资者认为当前股价已高于其内在价值，估值偏高令市场投资步伐较为踌躇，持仓量增加缓慢，投资者观望心态仍甚。

同时，32.89%的投资者对未来6个月中国经济增长持悲观态度，这一比例较上月不减反增7.11个百分点，主要原因在于下半年经济工作定调在“稳增长、调结构、促改革”上，投资者认为尽管中央明确7.5%的稳增长下限，排除了经济下滑的尾部风险，对市场估值形成支持，但是为了给调结构和促改革留出空间，稳增长的措施和政策止于下限附近，经济较难出现明显起色。（黄淑慧）

## 基金微信打擂

# 大基金公司转型金融服务提供商

□本报记者 曹淑彦

支付宝打出互联网金融的第一枪之后，移动互联网平台、财经门户网站、电商平台、第三方销售机构等纷纷加入战团，一时间“宝宝派”成了市场焦点。基金公司电商也纷纷参战，大型基金公司的基金交易、服务功能不断升级，从其升级的方向上可以看出，一些基金公司或布局由传统的产晶供应商向综合性的金融服务提供商转型。

### 大公司比拼微信服务升级

微信作为移动互联网产品的代表，且背靠腾讯集团庞大的资源平台，无疑给大家提供了更多的想象空间。近日中国证券报记者获悉，华夏基金增加了新的微信平台新功能，除活期通存取交

易外，业内率先实现用户可通过华夏基金公众账号查询全行业所有基金产品的基金净值。

据了解，现在华夏、博时为代表的大型基金公司还在积极开发基于微信5.0版本的基金语音交易，通过语音发出操作指令，或分段输入文本指令，基金公司系统可以识别。

业内人士指出，微信与支付宝的模式完全不同，支付宝的余额宝是通过PC端直接转化现有用户的资金池，基于微信的“微理财”是单纯依靠存量客户的服务功能，相当于基金公司在现有客户和服务形式的基础上，增加了一个4亿用户的端口。虽然微信暂时没有支付属性，但腾讯旗下有财付通、腾讯网、拍拍及QQ客户端等强大的平台资源，一旦与基金理财整合起来将产生无法估

的推广能量和客户资源效力。再者微信的用户粘性极强，私密性高，微信朋友圈具有很强的信任关系，适合金融产品的口碑推广，而且微信的交互式服务体验也广受用户欢迎。

### 向综合金融服务商转型

基金公司一向紧盯自留地，无论是通过代销渠道还是直销渠道，所推送的都是自家的产品。而从近期一些大型基金公司的营销服务细微变化上，可以发现这些基金公司计划转型成为综合性金融服务提供商。

以华夏基金为例，最近开通了微信平台查询全行业的基金净值，打破行业壁垒，从行业视角为投资者提供数据咨询服务，是基金公司作为资产管理机构在自身属性和定位上的一次理念性的革命。

业内人士指出，近年来监管政策、投资者预期、市场行情、产品创新以及基金公司的机制进化，都在呼吁基金公司向财富管理机构转型。从华夏基金微信新功能来看，该公司越来越倾向于做一家综合性的金融服务提供商，而非传统的产品提供商，这在行业来看是颇有象征意义的信号。

此前嘉实基金也推出了投资者回报研究中心，为投资者提供的基金组合也覆盖了全市场基金，投资者在开通嘉实基金的定制账户时，可以选择资产配置范围是“嘉实基金”、“全市场基金”还是“嘉实之外的全市场基金”。此外，嘉实基金销售子公司嘉实财富在去年底获得了第三方基金销售牌照，可见，嘉实在财富管理转型上也早有打算。

## 基金公司对互认热度不一 忧心海外低费率竞争QDII

□本报记者 曹乘瑜

基金互认的火苗正在愈燃愈旺。今年年初，内地、香港证券监管机构开始研究两地基金互认安排的建议，本月内地证监会则两度对此事表态，将建立基金互认的跨境资金流动机制。互认后，海外产品进入将与QDII产生竞争，其低费率尤其具有竞争优势，而内地产品走向海外有可能遇到销售困境。记者采访显示，目前内地大型基金公司对此事重视态度不一，部分公司认为时间表出来前无需担心。

### 海外低费率给QDII施压

嘉实基金管理部总监付强博士认为，基金互认带来的竞争和冲击是必然的。一方面，海外有大量投资美国市场、新兴市场的绩优基金，国内基金公司

目前在海外投资能力方面尚有不足；另一方面，发达国家基金产品的总体费率水平相对比较低，在国内基金投资人逐渐对费率产生敏感度后，尤其是对于指数化产品方面的压力比较大。所以，在基金互认这样一个全新的制度环境下，基金公司应该全面审视和重新定位自身的QDII业务策略。

不过，付强也认为，互认后海外基金进入中国市场，或许会成为激活QDII市场的一个重要催化剂。产品竞争的维度是多方面的，例如，相较海外同行而言，我们对国内的销售渠道和客户更为熟悉。QDII在与海外基金的竞争中将会呈现比较复杂的局面。”他说。

也有基金业人士认为，无需对海外基金“挖墙脚”过于担心。一家北京大型基金机构产品部人

士表示海外市场较为成熟，在人民币强势背景下，从中国境内投资海外的回报并不高，这也会影响海外基金公司进入。

### 内地基金公司重视程度不一

而对于“走出去”的竞争，几家大型内地基金公司对此重视程度不一。嘉实基金表示，国际化是嘉实最重要的公司战略之一，互认对于嘉实该战略的进一步实施是好事。嘉实已经为互认提前在产品上做了一定的准备。资产管理的核心竞争力一在于业绩，二在于服务。基金互认让国内的业者与海外的业者在很大程度上直接摆在一个平台上竞争，业绩与服务的水准将直接受到国际竞争的挑战。在这些冲击和挑战下，中国的基金管理公司一定会逐渐成熟，成为真正的全球化资产管理机构。”付强说。

也有基金公司透露对基金互认尚无动作。一家北京大型基金公司的产品部人士表示，目前没有专门为此设计新产品的计划。该人士认为，基金互认不是新手参与进来，旧有的参与者就得出去“零和游戏”，目前内地基金业更多的压力来自于混业竞争和创新业务，基金互认带来新的基金业，更多基金公司能够抱团取暖，有利于行业实力的扩大。

某大型基金公司人士透露，目前情况来看，由于此政策明显更利好香港，感觉目前香港推动得更为积极，而目前证监会尚未透露时间表，因此公司也并没有太多相关准备。由于基金互认代表着资本项目可兑换的进一步推进，有基金业人士认为，目前这一里程碑意义的一步要不容易。

## 广发基金祝俭： 公募也应追求绝对收益

□本报记者 常仙鹤

广发基金旗下第二只突破仓位限制的混合型基金广发趋势优选今起发行，仓位可在0-95%之间浮动，做到全攻全守。拟任基金经理祝俭同时管理明星基金广发聚富，擅长资产配置。Wind数据显示，截至2013年6月30日，广发聚富成立以来回报率达341.19%，大幅超越同期沪深300指数88.35%的涨幅。

祝俭投资风格鲜明，偏好稳定增长类个股，不从炒估值中赚取高风险收益，力求绝对收益。下半年他将从三类机会中精选能为基金带来绝对收益的个股：一是事件驱动型的成长股，二是传统行业中有成长确定性的个股，三是目前被低估的银行、地产类个股。

### 热门股票 绝对收益空间收窄

上半年成长股走出了一波结构性牛市，市场对成长股的预期也水涨船高，而风格稳健的祝俭鲜有参与。他认为，上半年有相当一部分热门股票的股价已透支了公司的未来，下半年这类股票能带来的绝对收益空间很少。而对于一些成长性较好的行业来说，仍有一部分未被发掘的“良票”，当影响股价的事件性因素消除，这些个股的表现仍然会可观。

比如说同一成长性行业的两、三家公司，有的已经涨了很多，有的涨幅很小，但回头看其实基本面差不多，阻碍股价上涨的可能是大小非解禁、再融资、或是管理层的动机等自身的事件性因素。下半年要寻找这种事件驱动

型的公司。这类股票往上有空间，往下有安全边际，买这类的股票会远远好于现在所谓的那些非常热门的股票。”祝俭表示，热门股票市盈率已比较高，除非它未来的高增长比较确定才配得起。有些个股只不过一段时间内增速较快，长期的增长经不起考验，如果买这些公司就只能赌你能在相对高点出来，否则就坚决不能碰，追高只会带来亏损。

### 看好汽车家电等板块

高达50多亿的规模决定广发聚富只能聚焦于市值较大的个股，这也是祝俭回避中小板股票的原因之一。不过祝俭发现，即便是在传统行业中，仍能找到不少优质公司。

上半年在创业板中小板个股集聚高人气的同时，细心的投资者会发现有些传统行业的个股业

绩也很不错。祝俭表示，比如汽车、家电之类，这些行业增长缓慢，但是正因为行业没什么增长，市场才给了一个很低的市盈率。而股价最终受到影响的是EPS（每股收益），下半年在类似于家电、汽车行业里还是能选到EPS稳定增长、甚至超预期的个股，这类股票仍然能贡献绝对收益。

祝俭有7年基金从业经验，2005-2007年担任金融、地产研究员期间，擅长选股，为广发旗下多只基金贡献绝对收益。对于金融、地产未来的投资机会，祝俭表示，如果政府在三四季度之间有大力度保增长的政策，会使这些行业有一个比较大的涨幅。尤其是地产股，假设未来两个月地产销量比较差，那么它的估值底、基本面底和政策底都会出现，那时地产股也会迎来介入的良机。