

市场瞭望

微信5.0版面市 基金挖销售金矿

基金公司多只产品同发,市场不配合,腿快跑断了,电话快打爆了,还能怎么样?”一家基金公司某省负责销售的人士如是说。就在他苦喊基金难卖之时,余额宝的势头依然强劲,微信基金理财也在持续升温,不少基金公司相继开通或升级了微信平台。业内分析人士表示,由于微信应用相对于余额宝应用具有较大的开放性,因而会吸引越来越多的基金公司加入其中,有利于基金公司的渠道建设和品牌推广。从投资者需求来看,随着余额宝、微信理财为代表的(移动)互联网金融的普及,基金公司提高专业服务才是核心竞争力。

□本报记者 张鹏

微信平台不断升级

目前,基金公司微信理财的基本功能主要是查询和咨询服务,如南方基金微信服务号新增语音聊天服务功能,投资者只要使用对讲功能说出“我要理财”、“货币基金”、“实时赎回”等,即可获得该微信的相应理财服务。华夏基金可以进行货币基金交易,易方达则在原有微信平台基础上进一步升级,旗下所有基金均可在微信平台交易。

以华夏基金为例,除传统的基金净值查询和咨询功能外,华夏基金微信平台为投资者增加活期通存入转出功能,客户开通微信交易功能,即可通过微信操作活期通账户,客户将钱转入活期通就相当于买入华夏增利货币基金,T+0交易,当天买入当天可赎回。

近日,微信5.0版本携“微信支付”功能登场后,易方



CFP图片

达基金马上在原“易方达基金”公众号基础上进行全面升级,推出“易方达微理财”服务号并上线菜单式“微理财”功能,投资者可在手机上通过微信操作易方达旗下全部基金的申购赎回、账户查询、货币基金T+0赎回等指令,整个交易过程流畅便捷。据易方达基金介绍,

目前推出的版本仅仅只是微理财的1.0版,以后还将不断升级。

服务是王道

业内人士表示,微信应用提供了更为便利的购买基金的渠道,而且随着技术的发展安全性也能得到保证。费率在放开后竞争会很

残酷,但不会成为销售渠道的核心竞争力。微信平台是否成功关键还是要看哪家基金公司能够提供更好的优质服务。“未来基金销售市场究竟是线上主导,还是线下主导,究竟是银行主导,还是第三方销售机构主导并没有统一论,关键是哪家机构能够更好地满足

投资者对交易的便利安全(better Access)、低费率(better price)以及专业服务(better service)这三方面的要求。”

事实上,在余额宝推出之前,基金网上销售就已经在银行、券商代销渠道以及基金公司直销渠道展开,但占比并不高。余额宝成功之后,仅个别基金公司从中受益,大多基金网上销售占比仍然较低。业内人士认为,这与基金公司目前的销售渠道并没有提供好的网上增值服务有关。

海通证券研究报告指出,目前有很多基金销售渠道认识到提高专业服务的价值,但优秀的投研团队需要长期积淀,重新培养投入时间长而回报却可能比较慢,在这方面积累较多的基金研究机构可以发挥更大的作用。无论是传统销售渠道,还是非传统销售渠道,基金销售机构的多元化和相互竞争,将会促进他们为基金投资者提供更加质优价廉的服务。

海外营销

智慧树新推出 股息增长型小盘股基

□本报记者 吴心韬

美国智慧树投资公司(Wisdom Tree Investments Inc.)近日宣布,公司新发行了一只小盘股基金——智慧树美国股息增长型小盘股基,希望在大盘向好的背景下,捕捉跑赢美股大盘的机遇。这款交易所交易基金(ETF)在美国纳斯达克股票市场的交易代码为DGRS,年费率为0.38%。

经济向好或促利率走高

顾名思义,智慧树新发的股基主要投资于高派息的小盘股,该公司相信,在美国经济和股市基本面向好的背景之下,该投资策略或能收获超越大盘的投资回报。

智慧树研究部主管杰里米·舒瓦茨表示:智慧树的股息增长性交易所交易基金系列产品能够为投资者提供一个独一无二的、具有前瞻性的投资方法。而DGRS是公司首次只关注美国股市股息增长型的小盘股基,我们认为这个投资方向能够给投资者提供最具有吸引力的股息增长机遇。”

舒瓦茨说:许多人认为,高质量的股息增长性机遇仅存在于蓝筹股或大型股,但是在美国经济状况持续改善和利率开始上升的背景下,小盘股,特别是那些和美国经济息息相关的小盘股会收获大于大盘股的投资回报。”

据该公司介绍,这款基金将主要投资于周期性较强且分红增长速度较高的美国小盘股,其中个股占比权重上限为2%,行业占比权重为25%。

市场机遇灵敏捕捉者

成立于2006年6月的智慧树投资公司尽管是基金行业的新兵,但是凭借着出众的市场机遇捕捉能力和反应能力,该基金在过去7年间发展成为全美最大的ETF基金管理公司之一。

数据显示,该公司目前的资产管理规模达316亿美元,资产管理规模在美国ETF基金公司当中排名第五位。包括这款新品,该公司目前管理的ETF产品数量为51只,涵盖股票市场、固定收益市场、外汇和另类投资市场。

尽管智慧树表示,DGRS是该公司首款股息增长性的小盘股基,但是浏览该公司的产品介绍,不难发现该公司对美国本土股票情有独钟,且由于坚持看多美股,该产品在这轮美国经济上行周期中收获不赖的回报。

例如在今年5月23日,该公司新发智慧树美国股息增长型ETF,关注高派息的大型美股。除了DGRS,该公司还有类似美股基金产品,那就是智慧树小盘高股息ETF,目前该基金的管理规模已达7.925亿美元,过去两年,该ETF价格累计上涨37.7%,表现好于同类型基金。

不过,有业内人士认为,作为该公司首只股息增长性小盘股基,智慧树的入场时间似乎不是很早。

美国基金市场研究机构Index Universe公司的ETF分析部总裁戴夫·耐迪格认为,智慧树进入了一个相对拥挤的市场,已经有许多基金从这一投资渠道中获得了超额回报。

数据显示,截至3月24日,先锋资产管理公司的先锋小盘价值型ETF价格累计上涨了22.7%,而安硕晨星的小盘价值型ETF年迄今的累计涨幅也达到了21.7%。

和上述两只同类型基金不同的是,智慧树的DGRS的主要重仓股是工业和非必需消费品行业,而前者的重仓股为金融板块,因此,智慧树此时推出新基金,反映其对美国实体经济复苏的坚定信心。

责编:股鹏 美编:马晓军

营销看台

货基齐推‘余额宝理财’ 瞄准活期存款

6月底的“钱荒”令货币基金大幅瘦身,7月份基金公司纷纷出招再战货基“江湖”,其中最引人关注的事件莫过于“余额宝”的诞生和风靡。最新数据显示,余额宝基金客户数已突破400万户,成为国内用户数最多的货币基金,虽然户均申购额不到三千元,但并不妨碍其申购额轻松突破百亿元大关。针对“余额宝”的逆袭,基金公司开始瞄准“余额宝理财”,通过自身直销平台、第三方销售机构甚至与银行合作开发“智能账户”,开创新的销售渠道。

□本报记者 常仙鹤

“余额宝理财” 延伸货基销售渠道

早在天弘基金和阿里推出的“余额宝”之前,第三方销售机构已经开始尝试挂钩货币基金积累用户,不过由于平台影响力不如支付宝,此类产品推出以来规模和客户数并没有大幅扩张和攀升。其中有众禄基金的“现金宝”,东方财富和恒生电子旗下的“数米基金”名称分别为“活期宝”和“数米现金宝”。7月25日,东方财富公告称,旗下产品“活期宝”自7月1日以来,累计充值超过20亿元。

身也在开发货币基金新的功能以刺激其销量。比如华夏基金的活期通、汇添富基金的现金宝、广发基金的钱袋子、华安基金的货币通、工银瑞信的现金宝、富国基金的天天理财宝和国泰基金的超级钱包等。这些产品同样能为公司带来数十亿元的资金增量。

除了第三方销售机构,大型基金公司也盯上了余额宝量更大的银行存款。比如易方达基金就在本月先后联合广发银行和交通银行分别推出现金管理工具“智能金账户”和“快溢通账户”。客户在开通此项业务后可实现自动余额宝理财、自动申购赎回货币基金、自动还信用卡

等功能。客户可以刷信用卡消费、将自己账户里的余额宝申购易方达货币基金来获得远高于银行活期的收益,还款日前再由系统自动赎回货币基金还信用卡,即用银行的钱消费、留自己的钱增值”,实现“一钱两用”。

业内人士指出,无论是余额宝,现金宝还是银行的智能账户,这些创新产品的根本出发点都是盘活客户活期资金。支付宝由于本身存量资金和客户数量比较大,所以短期内规模效应非常明显。相比之下,银行个人活期储蓄余额高达16万亿元,因此要真正把余额宝理财做到极致,最终还是要靠银行。

流动性管理能力是试金石

知情人士透露,通过上述新型账户流入货币基金的资金一般都是个人资金,很少有机构资金。基金专家表示,个人客户占比增加对货币基金规模的稳定性来说是有利的。通过6月底的“钱荒”考验,货币基金的管理者越来越意识到机构资金占比过高会影响货币基金规模稳定,一旦遇到集中赎回将对规模带来巨大冲击,最终影响的是基金的收益。

当然,机构资金占比高并不是货币基金集中遭遇赎回的唯一原因。无论通过何种方式的创新,基金公司经营货币基金最终回归到现金流动性管理能力的比

拼上。在保证流动性的前提下,货币基金的收益一般来说较为稳定。余额宝在推出之初,由于恰逢“钱荒”,市场资金紧张,余额宝7日年化收益率一度达到6.3%的高点。但7月份以来,其收益率已经逐渐回到正常水平。从过去数据来看,货币基金平均年化收益一般在3%至4%。正如6月底货币基金的集中赎回考验的正是基金公司的流动性管理能力。一旦基金难以应对赎回压力,就必须折现基金资产,造成基金收益出现负偏离。比如,在此次调整中,有家公司公告负偏离度超过0.5%,若因此调整估值方法将使基金净值产生实际亏损。