

金牛偏股20指数表现稳健

上周受外围股市持续大幅下挫以及经济数据不佳的内外交困,股指冲高无力,在获利回吐的压力下出现小幅回调。前期涨幅居前的题材股跌幅相对较深。而债券市场则在通胀压力无忧、经济数据相对弱势,特别是14天逆回购操作利率再度下调的刺激下,各类券种收益率再度出现普遍下行。

在此形势下,样本基金整体风格偏向成长的金牛股票20指数、金牛偏股20指数分别下跌2.24%、1.81%,略逊于同期沪深300指数表现。数据显示,近一周其跌幅则为2.12%。与之相较,样本基金全部由股票基金构成的金牛股票20指数表现暂时稍逊一筹;金牛偏股20指数则表现相对稳健,小幅超过同期基金市场平均水平。

金牛理财网偏股型基金指数上周跌幅则达到1.77%,指数股票型基金指数表现暂优于主动偏股型基金指数,两者跌幅分别为1.37%、2.12%。债券型基金指数持续上涨0.43%。(何法杰)

圆信永丰双红利今起发行

圆信永丰基金管理有限公司旗下首只混合型基金——圆信永丰双红利灵活配置基金将于20日正式发行。

圆信永丰双红利基金将重点关注中国经济结构转型等制度红利给相关产业带来的投资机会,并通过兼顾投资基本面良好、有稳定分红政策或高分红预期的上市公司来均衡投资组合风险。(黄淑慧)

广发百发100指数基金发行

国内首只互联网大数据指数基金——广发百发100指数基金20日起发行,该基金跟踪指数为广发基金联合百度、中证指数公司共同编制的中证百度百发策略100指数,首次将互联网大数据引入产品设计环节。

广发基金公告显示,百发策略100指数基金募集将分为两个阶段,采取“传统渠道+互联网”的组合模式进行募集,并将分别采取“末日比例配售”以及“时间优先原则”两种规模控制方案,首募规模上限为30亿元。其中,第一阶段募集期自2014年10月20日至2014年10月27日,销售机构为兴业银行等以及除百度以外的广发基金直销机构,募集上限为18亿元(不含募集期利息);第二阶段募集期为2014年10月27日-10月28日,百度金融作为独家互联网销售平台,募集规模上限为12亿元。(常仙鹤)

责编:张洁 美编:王力

债基慢牛延续 四季度表现可期

高票息收益成业绩提升主要来源

□本报记者 张洁

经历二季度的狂欢后,债券市场在三季度进入震荡阶段。截至9月30日,可列入统计的债券型基金今年以来平均涨幅达9.32%。

不过,步入四季度后,在货币市场利率下行、通胀低位、基本面无显著改善的背景下,债市有望持续慢牛格局,四季度债券型基金表现值得期待。

好买基金网统计数据显示,截至10月17日,591只可比债券型基金产品近三个月全部实现正收益,其中29只债基收益超10%。

债基一路走牛

经历过去年年中的流动性紧张后,今年前三季度,债券市场经历了从资金面驱动到政策面驱动的过程。今年债券市场得益于年初来的资金面宽松;银行间七天

拆借利率从年初的5.02%下滑至3月中旬的2.48%的今年以来新低后,维持在3.3%上下。在经济基本面预期不佳和CPI下行,央行定向宽松政策支持等因素下,债券市场一路走牛。

银河证券数据显示,截至10月14日,债基今年以来的平均净值增长率达9.83%。

展望四季度,业内人士普遍乐观,认为债市慢牛行情仍将延续。2014年以来货币政策维持“适度宽松”,令债券市场持续向好。当前经济数据不及预期,四季度经济基本面相对疲软也将对债券市场构成有利支持,因此债券基金仍具备一定配置价值。

好买基金网统计数据显示,截至10月17日,近三个月来591只可比债券型基金全部实现正收益,其中29只债基收益超10%,排名前五的博时宏观回报债券C、博时宏观回报债券A、汇添富可转换债券A、汇添富可转换债

券C、易方达安心回报债A收益率为18.33%、18.09%、16.34%、16.14%、15.56%。

甄选优质债基

受益于股市三季度上行,二级债基受益颇为显著。好买基金网统计数据显示,截至10月17日,收益前10位的债券基金中,除可转债基金外全部为二级债基。富国基金认为,作为投资可横跨股债两市的二级债基,在债市慢牛延续、股市牛市启动的当前恰逢配置良机。

富国基金进一步表示,今年以来,债市的持续慢牛,股市的三季度突然发力,给二级债基带来双重“运势”,而未来二级债基的这种双重“运势”仍将延续。

债市方面,基本面无利空,市场利率水平整体下行,中长期来看债券依然具有较好投资价值;股市方面,改革将继续成为股市运行的主动力。

不过,也有分析人士认为,四季度股市震荡可能加剧,纯债基相对二级债、可转债优势更大。

此外,慢牛市场背景下类似上半年的趋势性上涨行情难以延续,高票息收入将取代资本利得收益成为提升基金业绩的主要来源。而利率曲线管理能力强、债性较高的债券基金也值得关注。

上周央行如期发行200亿元14天正回购,发行利率第三次下调10bp到3.4%。在期限利差和信用利差压缩到历史低点的情况下,整体利率水平下行的关键在于短端的货币市场利率,央行的这一举动打破了短端利率下行的制约,有望带动中长端利率下行。

金牛理财网分级基金分析人士表示,利率市场化与无风险利率下行的长期趋势仍将推动债券基金牛市周期的持续,为数不多的债券分级B类品种仍具有独特的投资价值。

深交所首批货币ETF今日上市

招商保证金快线抢喝“头啖汤”

□本报实习记者 黄丽

深交所首批货币ETF今日将正式挂牌交易。这意味着,未来场内货币基金可以实现场内场外全路径T+0,保证金的流动性将得到极大提升。据了解,招商基金旗下的招商保证金快线货币市场基金是首批上市交易的货币ETF。

货币ETF在原有场内申赎型货基的基础上增加了场内交易的属性,采用了“场内实时申赎+二级市场交易”的双轨制,二级市

场交易、一级市场赎回均可实现T+0资金即时可用。

业内人士指出,利用货币ETF的特性,投资者既可以持有货币ETF获得相对超越活期存款的较高收益,也可以在二级市场做日内价差套利,同时还可以通过一二级市场进行多种形式的跨市场套利。另外,QFII、融资融券信用账户无法参与回购,投资者就可以通过货币ETF,令闲置保证金、信用账户抵押现金享受货币基金的收益。

被誉为“场内余额宝”的场

内货币基金能够为投资者带来远超银行活期存款的收益。以招商保证金快线为例,银河证券数据显示,截至10月10日,招商保证金快线A自2013年5月17日成立以来的期间收益率为5.31%,收益是同期活期存款十余倍。

招商基金表示,招商保证金快线上市交易后,其基金的主要交易渠道将从一级市场转向二级市场,由于二级市场交易并不影响基金的规模,因此,基金的净赎回风险也将大大降低,从而有助

于基金经理配置更多的高收益资产,提高整体收益能力。

资料显示,招商保证金快线A类份额的年综合管理费率为0.53%,B类份额的管理费率为0.29%,两类基金份额的申购、赎回费率均为零,且均已取消了增值服务费。

据招商基金内部人士透露,深交所暂不收取该基金的交易经手费、交易单元流量费等相关费用,这对于打算通过货币ETF频繁套利的投资者而言,会节省一定的交易成本。

天弘基金张壮霞:

屌丝逆袭范儿的电商女汉子

如果说要找一个形象的说法来描述余额宝的话,毫无疑问,屌丝逆袭可以说最贴切。天弘的互联网金融业务部在基金电商圈一战成名,是怎样的一个团队完成了这样的逆袭呢?在天弘基金十周年之际,笔者采访了天弘基金互联网金融业务部副总经理张壮霞,她用自己的屌丝逆袭故事诠释着余额宝的精神——一种二的态度,坚定、执着、不顾一切。

张壮霞是天弘基金三大女汉子之首,笔者出身的她有着非常强的敏感性和拓展能力。2011年她应聘了天弘基金的市场部营销策划岗,但岗位匹配度并非最高,天弘基金副总经理周晓明慧眼识珠,给了她另外一个机会——新筹建电子商务工作小组,于是她便从笔者转型做了基金电商。

“从一开始做基金公司传统的网上直销系统的优化,到第三方支付的介绍,再到去谈淘宝店,前面的时间看起来很长,但却是很必要

的铺垫,正是因为之前我们跟支付宝和淘宝这边探索过淘宝店的事情,才碰撞出了余额宝的火花。”张壮霞告诉笔者。

张壮霞介绍说,“因为当时证监会的第三方销售的指引一直没有出来,所以我们都在等待这个政策。在这个过程中,刚好2012年初,行业内也出现了货币基金的T+0,我们就在想其实支付宝这样一个平台本身有很多资金的沉淀,用户本来是零利息的,又有很强的支付需求,其实他是可以在这个上面完成完整的基金的购买、赎回和支付。所以在2012年12月,公司高层就带着我们跟支付宝那边正式提出来,我们想做这样一个为他们客户提供增值服务、背后采购我们的产品的模式。”天弘基金提出的这个方案与别的公司提出来的不同点在于,一些公司希望将基金放在支付宝收银台去做支付,而天弘基金认为,用户既然要在支付宝支付出去,应该也从此进来,否则是断裂的。“从用

户整体体验的角度,我们提出完整的方案。双方的高层拍板要做这个事后,很快在一个星期左右,12月28号我们就把这个合作的框架协议签下来了。”张壮霞说。

好事总是多磨,2013年1月13日张壮霞和团队成员去杭州对接这个项目时,刚好碰到了支付宝一年一次的组织架构调整,原来跟她们对接的人全部换掉了,只剩下两个熟人,工作开展进入比较低迷的阶段,找人也找不到,想谈事也谈不了。但是张壮霞一直积极努力地去开拓新联系人,终于又重新建立起了对接。一直到2013年3月份,余额宝项目才进入快速执行期,从真正开始做到上线只花了三个月的时间。

而在此过程中,张壮霞怀了孕,挺着大肚子到处奔波,在杭州一呆就1-2周,从早到晚开会,孕期共出差8次。2013年3月份对接需求的时候,是双方团队的文化与思维冲突最强烈的时候,他们经过激烈的讨论,达成了许多共识,

比如1元起购,份额当日可用。

张壮霞会议说,“当时,前一天讨论运营需求,大家都讨论得筋疲力尽了,第二天讨论技术,形势更为复杂。为了实现资金实时可用,系统要增加很多种逻辑判断,激烈的讨论让大家顾不上吃饭,我又怕饿着孩子,只能喝豆浆充饥。”

余额宝上线以后,很多人都不明白为何支付宝这样的大公司选了天弘这个小公司一起合作。一个名为“我是彭清”微博网友对支付宝、天弘合作点评是,“支付宝是高富帅,各种白富美频频暗送秋波,可高富帅不为所动,偏偏选了天弘这个女屌丝,因为女屌丝一穷二白,定位清晰,不像白富美既要名分又要利益还要场面。”

当然,实现屌丝逆袭的张壮霞依然还是希望未来能不断为屌丝用户服务,她说,“未来的路还有很长,如何让用户继续喜欢我们的产品,如何才能继续屌丝逆袭的奇迹,我们要做的还有很多。”