

首批“一对多”银行系基金占一半

□本报记者 李良 上海报道

首批“一对多”专户产品昨日获证监会批文，开始上架销售。中国证券报记者综合各方面消息得知，此次获批的产品有30余只，其中四家银行系基金公司就分得了其中一半的份额。业内人士指出，银行系基金在首批“一对多”业务上的优势地位，或将持续下去。

狂打“擦边球”

在取消业绩分成的前提下，一些大型银行玩起了“擦边球”。据悉，他们仅对旗下基金公司的产品取消业绩条款，最终使得银行系基金在首批产品名单中占据了半壁江山。

记者获悉，中银基金和交银施罗德基金上报的5只产品均获批准，工银瑞信和光大保德信也分别有4只产品获批。这样，四家银行系基金公司共有18只产品获批，在首批30余只产品中占据一半左右的份额。而单家非银行系基金公司此次获批的产品数量一般为1-2只，大大落后于银行系基金。

对于这种态势，业内人士不无担忧。某分析师指出，近年来，各家银行对旗下基金公司的支持力度不断加强，使其在“一对多”专户销售渠道上的优势极其明显，如果银行系基金继续在“一对多”产品审批中占尽先机，极有可能形成其在该业务上独霸天下的局面。“你看一些大型基金公司居然都没有获批，可见银行系对‘一对多’专户的影响力有多大。”该分析师感叹道。

而某基金公司专户总监则认为，银行变相收取业绩分成，已经在基金公司多项业务上成为公开的秘密，很难单纯在“一对多”专户业务中取消。他建议，不妨规定一个业绩分成的上限，由各家基金公司和银行进行协商，这样，也有利于非银行系基金公司“一对多”产品的运作，不至于大家处在不同的起跑线上。

快速跑马圈地

虽然昨日才拿到批文，但一些基金公司已经迫不及待地开始了销售工作。以中银基金为例，早上才拿到批文，旗下首只“一对多”产品——“中银专户主题1号”就开始进入相关募集工作，许多客户匆匆赶到银行完成各项手续。据中国证券报记者获悉，仅仅一天时间，该产品就结束了募集，首募金额近4亿元。

这也展现出了银行系基金在销售渠道上的巨大优势。事实上，在中银基金等银行系基金迅速将“一对多”专户产品上架销售时，许多非银行系基金还沉浸在产品获批的喜悦中。分析师对此指出，银行系基金在此前已基本将每个产品的客户安排妥当，首批产品的销售基本上就是履行签约手续的过程，这种先发优势也是其他基金公司难以比拟的。

“不要小看这种先发优势，客户目前还没有忠诚度，谁抢先一步，谁就能更快地打牢客户基础，获得稳定的客户源。”某基金公司专户总监向中国证券报记者表示，“虽然我觉得能否抢到第一并不重要，但很明显，‘一对多’专户还不到坐等客户上门的时候，还是要先下手为强。”

不过，也有基金公司认为，“一对多”专户市场前景广阔，目前还呈现供不应求的状态，并不担心客户源。但随着专户运作的深入，业绩将取代渠道成为客户的最主要选择因素，届时“一对多”专户才会真正进入激烈的竞争之中。



CFP图片

中银首只“一对多”产品一日售罄

首募近4亿元

□本报记者 李良 上海报道

基金公司“一对多”专户的竞争白热化已是不争的事实，但谁也没有想到，仅仅一天，中银基金就完成了拿到批文到首只产品完成募集的过程。中国证券报记者从中银基金获悉，公司旗下第一只“一对多”专户产品——“中银专户主题1号”昨日被客户一抢而空，当日募集近4亿元人民币，成为国内第一只成功募集的基金

公司专户理财“一对多”产品。

据了解，“中银基金专户主题1号”是一款灵活配置型理财产品，与传统的公募基金相比，在设计上充分体现了“特定客户资产管理计划”的个性化特质，受到投资者的广泛关注和踊跃认购。中银基金表示，上报的5只专户理财产品均已正式获得证监会备案登记，中银成为首批开展专户理财“一对多”业务的基金公司，同时也是首批获得募集核准产品最多的

基金公司之一。而为了满足广大中高端客户强烈的投资需求，“中银专户主题5号”将于今日进入募集程序。

中银基金专户理财团队表示，将秉承公司一贯的“客户至上”价值理念，致力于为具有一定资产规模的中高端投资者提供具有特色的个性化理财产品和服务，充分发挥公司在投资管理、风险控制、客户服务等方面的综合优势，勤勉尽责，为投资者创造持续稳定的价值回报。

“一对多”专户 基金业新时代

“一对多”专户业务的开闸，给长年闷在公募基金上厮杀的基金业带来了一丝新鲜空气。让基金业从单一的公募基金管理者跃升为涵盖高、中、低端理财业务的资产管理者，为基金业的发展开启了新时代。

正因如此，“一对多”专户令业内抱有极大的期望。在他们看来，基金公司“一对多”专户业务的诞生，无论是对整个资产管理行业、证券市场还是对代销银行以及基金公司本身都将产生深远影响。从基金公司角度看，这将开启资

产管理行业的新格局，专户理财业务有望迅速占据相当的市场份额；从证券市场角度看，“一对多”专户产品的封闭期会令客户的投资预期相对稳定，从而为证券市场带来新的稳定资金来源。

“一对多”业务的前景广阔。与传统的公募基金相比，“一对多”专户投资更灵活，投资范围更广，投资规模更稳定，不受日常申购赎回影响，具有更为灵活的费率结构等等，不必言。它的诞生，也对基金业的运作提出了更高的要求。首当其冲是风险控制能力的提高。与公募产品

不同，“一对多”专户追求的是绝对收益，其股票仓位区间往往是0—100%，操作灵活性非常高，伴随着的往往是高风险。而除非是保本型产品，否则基金公司并不承担“一对多”专户的投资损失。

此外，基金公司还要把握好公募基金和“一对多”专户之间的关系，要做到“一碗水”端平。“一对多”专户存在业绩激励，容易刺激基金公司将更多的资源倾向于此，也容易出现利益输送等不法行为。

衷心希望基金公司能将“一对多”专户这块沃土开垦好，给投资者带来绝对回报的同时，也给自己开垦出一片新的天地。(李良)

华夏基金：

对下半年市场谨慎乐观

八月以来，A股市场震荡加剧，华夏基金认为，下半年市场将逐步转向由宏观经济复苏和企业基本面支撑的行情。

“复苏”是华夏基金对今后经济展望的关键词，华夏基金判断，各国经济复苏迹象明显，2009年上半年我国经济经历了一个较快的恢复增长期。不过目前外需和出口仍处于低谷，而内需持续向好，对宏观经济和民间投资的拉动刚刚开始，我国经济处在企稳回升的关键时期，复苏进程的速度仍存在不确定性。

针对目前A股市场的短期震荡，华夏基金认为，上半年A股市场涨幅较大，充分体现了对经济和各行业复苏的预期，但同时市场整体估值水

平的提高相应加大了系统性风险，CPI、PPI等各类宏观经济指标回升增强了市场对政府政策微调的预期。

对于下半年的投资策略，华夏基金认为，经济复苏中，投资和内需增长是重点关注的主题。华夏基金将努力把握受益于投资和内需增长的相关行业和公司，做好前瞻性的投资布局，在经济复苏中寻找不同板块渐次显现的投资机会，发掘那些真正有业绩支撑、具有良好成长性的企业。概言之，面对短期震荡调整的市场，华夏基金仍看好长期市场走势，对下半年市场保持谨慎乐观的态度，努力在经济复苏中寻找有价值的投资机会。(余皓)

华宝兴业

获评四只三年期五星基金

根据银河证券截至今年8月28日最新基金评级结果，华宝兴业基金公司旗下多策略增长、动力组合、宝康消费品和宝康债券等4只基金均获得三年期五星评级，位列所有基金公司第二，华夏基金拥有三年期五星级基金数量排名第一，共有5只。

业内人士指出，基金短期业绩的波动随机性很大，

不足以成为投资者选择基金的依据。从海外成熟市场的经验看，判断基金业绩优劣的时间跨度至少应在三年以上。目前国内基金业发展已超过十年，对基金长期业绩进行分析和比较来为投资者提供更为理性的决策依据，不仅是大势所趋而且也已具备现实条件。(徐国杰)

启示

本报《中国银河证券·基金业绩日报》已转至货币市场版，敬请读者关注。

交银施罗德总经理莫泰山：

宏观经济V型反转没有大悬念

□本报记者 徐国杰 上海报道

虽然近期市场调整幅度剧烈，但在拿到产品批文后，交银施罗德还是选择迅速发行旗下首只指数型基金——上证180公司治理指数基金(ETF)及其联接基金，这多少也体现了基金公司对市场的看法。针对市场关心的问题，交银施罗德总经理莫泰山畅谈了他的看法。

莫泰山表示，交银施罗德追求的是“在合适的时机推出合适的产品”。从产品类型上看，“ETF可以说是颇受投资人欢迎的一类基金产品。”莫泰山介绍说，“首只ETF产品1993年在美国问世时，资产规模只有4.6亿美元，到了2008年底，美国ETF基金的数量已经达到629只，资产规模扩展到5313亿美元，增长了1100多倍。”

“2008年1-10月期间，由于金融危机的影响，全球ETF以外的共同基金净赎回2567亿美元，但ETF却实现净申购1875亿美元，是唯一实现资金净流入的基金资产类别。”

无独有偶，2008年国内基金市场也一样上演了相似的一幕。Wind数据显示，2008年，国内174只开放式主动型股票基金净赎回490亿份，而18只开放式指数基金(含ETF)共实现净申购323亿份。指数产品在国内正表现出同样强大的生命力。

从市场层面看，今年8月的深度调整延续到了9月。对此，莫泰山认为，本轮调整是对于货币政策从过度宽松转为适度宽松的反应，事实上，8月份就已经能看到不少迹象。

但莫泰山强调，中国宏观经济复苏的趋势并没有改变。“8月份PMI指标为54%，连续第六个月位于50%的临界线之上，并创下了16个月来的新高。PMI作为经济先行指标，它的强劲再次表明后续经济复苏趋势没有改变。”

对于政策微调后的市场未来走向，莫泰山认为，流动性进一步推动估值倍数扩张将告一段落，市场已对此做出了反应，但如果因为调整而对后续经济和市场预期转为悲观则没有必要，目前市场点位对应2009年PE

大概在20倍左右，还是比较合理的，流动性没有进一步宽松并不代表会大幅紧缩，后续企业盈利增长仍能推动市场平稳走好，有成长性的企业将有望胜出。“正如我们在去年底预料的，宏观经济V型反转基本没有大的悬念。已经有专家预测，三季度单季GDP会有9%的增长，四季度可能会达到10%，这和我们的判断基本是一致的。而企业盈利很可能会在今年三季度见底，并在四季度看到一个比较大幅度的跳升，并且这一增长势头至少到明年上半年是可以持续的。”

“在这样的判断下，我们认为市场将由流动性推动为主转为业绩推动加复苏预期推动为主，我们将重点关注公司业绩增长的确定性。”莫泰山表示，A股市场的有效性正在不断提高，投资者将越来越关注上市公司的内在价值，公司治理优良的上市公司必将受到投资者的重视，“此次产品发行的背后，是交银施罗德对中国经济复苏趋势、A股市场长期向好大势和A股市场有效性的信心。”

博时平衡基金经理杨锐：

内需相关产业正处最好时光

□本报记者 江沂

银河证券基金研究中心数据显示，截至8月28日，博时平衡基金过去三年以167.44%的净值增长率在平衡型基金中排名第一，并获得银河“五星级”评价。更为可贵的是，在同类基金过去两年平均净值跌幅超过20%的情况下，该基金却取得了2.38%的正收益，也是银河数据中所有股票投资方向基金中唯一一只实现正收益的基金。

杨锐表示，在投资主题方面，将继续关注居民财富积累与精致生活相关的商品，如地产、高端消费品

等，并进而带动相关服务业，如资产管理行业的增长。在全球范围的复苏成为现实之前，中国内需相关的产业将享受着盈利增长的最好的时光。在组合管理方面，该基金配置了比较多的具有资产属性的股票，主要包括地

产和黄金；同时也逐渐配置了高端白酒和券商类股票，这两类股票与配置资产的逻辑是一脉相承的。

杨锐表示，下一阶段将根据相对吸引力来动态调整组合，在全球央行开始收紧流动性之前，在全球货币体系寻找新的均衡之前，预计资产类股票的表现可能还会持续不错的表现。”

■多家基金公司“一对多”产品获批

易方达首单“一对多”今日发行

易方达基金推出首单专户“一对多”产品，该产品托管在中国工商银行。这是一款灵活配置混合型资产管理计划，存续期为一年半，期间封闭式运作。

据了解，自从专户“一对多”的业务推出后，易方达基金就受到了大批客户的关注，许多投资者主动上门预约，200人的上限其实早就已经预约满了，现在就只剩下签合同、办相关手续等具体操作事项。易方达基金公司的工作人员还透露说，这次直销发行的“一对多”客户以充分了解易方达基金的、多年的忠实客户为主，他们对易方达的投资风格有较好的理解和较强的风险承受能力。(龚小磊)

国泰首单“一对多”今起发售

在成为首批拿到“一对多”产品通行证的基金公司后，国泰基金与中金公司合作发行的第一款专户“一对多”产品将于今日开始发售。

国泰基金总经理助理、财富管理中心总经理梁之平表示，国泰首款“一对多”专户产品定位于灵活配置型，股票投资比例从0%—100%。国泰基金针对非公募资产管理业务的财富管理中心于2008年初设立。据了解，该中心目前已经拥有一支逾30人的队伍，涵盖投资、市场和产品设计，其中投资团队11人，根据投资经理的不同风格，该投资团队划分为价值、成长和绝对回报三个组，并由公司投资总监归江和财富管理中心投资总监刘夫挂帅价值组和绝对回报组。(徐国杰)

广发首只“一对多”产品明日开始发行

广发基金首单“一对多”产品于9月4日开始发行，托管行为中国工商银行。广发基金首单属灵活配置主题投资型，存续期两年，期间会打开赎回申购一次。据了解，客户认购意向非常踊跃。(龚小磊)

南方首只“一对多”产品将通过光大银行募集

昨日，南方基金旗下首只专户“一对多”产品拿到了证监会的备案函。该产品托管在光大银行，由南方基金投资总监邱国鹭掌管。南方基金表示，将与光大银行协调，尽快于近日通过光大银行开始募集，在最短时间内完成验资、开户、再次备案等程序，投入运作。

据了解，南方基金此次获批的“一对多”产品是一只灵活配置型产品，主要通过对宏观经济形势的研究，积极把握股票、债券等市场发展趋势，追求较高的绝对回报，力争投资组合资产的稳定增值。

南方基金是国内首批获得专户资格的基金公司之一。目前，无论从签约单数还是运作规模来看，南方基金的专户业务都处于基金行业领先地位。南方基金还是国内最早一批社保基金和企业年金管理人，目前管理的社保、企业年金、专户理财等特定客户理财资产规模名列基金行业前茅。(易非)

鹏华首只“一对多”产品灵活配置股票、债券

据悉，鹏华基金旗下产品“鹏华鹏诚理财灵活配置2号资产管理计划”成为首批获批的“一对多”专户理财产品之一。这对于拥有十一年专业投资经验的鹏华基金来说，又增添了光彩的一笔。根据公开资料显示，鹏华基金2002年首批获得全国社保基金管理资格，2008年2月首批获得专户理财资格。

业内人士表示，鹏华基金之所以能够再度首轮获批“一对多”专户理财产品，主要有两方面的原因：一是“鹏诚理财灵活配置2号”产品的特点突出。该产品灵活配置股票、债券资产，通过组合调整可以降低投资风险，争取较优回报。二是在专户业务的准备上，鹏华基金早在获得专户理财资格之初，就开始率先在业内为该业务确立了精准的品牌战略，打造“鹏诚理财”专户品牌。(易非)

工银瑞信专户规模超180亿元

截至2009年8月末，工银瑞信专户管理规模已超过180亿元，公司专户及投资咨询合同签约数量、产品类型和运作规模均处于同业领先水平。9月1日，工银瑞信上报的四款专户理财产品全部获得批准，其中三款是以债券为主要投资方向的低风险产品，还有一款是以股票为主要投资方向的灵活配置型产品。

为迎接理财定制化时代的来临，最大程度满足高端投资者个性化理财需求和高层次服务要求，工银瑞信专门推出了意为“睿诚达远，尊享未来”的“睿·尊”“一对多”专户理财业务品牌。基于对目标客户需求的深入分析和了解，工银瑞信“睿·尊”专户理财计划根据客户风险收益偏好设计了涵盖从低风险到高风险多种纬度的标准化产品方案供客户选择，并可以根据客户的要求提供“量身订做”的个性化产品。(余皓)

景顺长城“一对多”将火速上线

景顺长城基金与深圳发展银行合作的一对多专户理财产品拔得头筹，成为首批获准募集的产品之一。为及时掌握投资机会，该产品将火速展开募集。据深圳发展银行私人理财总监袁丹旭介绍，深圳发展银行各大分行将于近期举办高端客户理财沙龙进行客户预约，目前已经接到不少高端客户的咨询，相信该产品的推出一定会满足客户的高端理财需求。

据了解，景顺长城基金与深圳发展银行合作开发的产品以股债灵活配置的混合类产品为主。(易非)