

基金营销

基金券商联手推广乐富基金

本报记者 张鹏

继基金第三方销售上路之后,基金销售又迎来营销新模式。日前鹏华基金与券商合作伙伴携手推出的“券商乐富旗舰店”正式启动。业内人士表示,随着交易型基金发展环境日益成熟,投资者的投资标的会逐步由股票转向交易和套利特点鲜明的场内基金。基金公司和券商共同推广和普及场内基金,不仅刷新了金融行业的合作模式,更能够达到市场营销和投资者教育的多重目的。从营销角度而言,可以使更多的投资者了解上市基金,从而有利于市场的开拓。



CFP图片

走进券商“实体店”

乐富基金即份额可以上市交易的开放式基金,涵盖深交所挂牌交易的封闭式基金、上市开放式基金(LOF)、交易型开放式指数基金(ETF)和分级基金及其他上市交易的基金。尽管以上四类基金分类方式不一致,但共同的特点是可以上市交易。据WIND

统计,截至2012年5月21日,市场上可交易的乐富基金将近200只,场内流通份额约1137亿份。作为目前管理乐富基金最多的基金管理公司,鹏华基金共管理着包括6只LOF基金在内的12只乐富基金,并且一直致力于乐富基金的推广。早在2009年,就推出了“鹏华基金LOF乐富专家”TM品牌,在

配备了专业的投资顾问,为投资者现场解答乐富基金的相关问题,以更好地满足交易型投资者追求灵活交易、便捷套利的理财需求。未来还将有更多的券商参与设立乐富旗舰店。有利市场开拓 业内分析人士表示,随着交易型基金发展环境日益成熟,投资者会逐步由买卖股票转向交易和套利特点鲜明的场内基金。“券商乐富旗舰店”可以了解更多的投资者了解上市基金,因而有利于市场的开拓。该分析人士介绍,乐富基金四类基金分类方式不一致,但其共同的特点是可以上市交易。LOF的优势仅相对于其他开放式基金而言,其网上交易具备成本更低,进入退出更为方便、流动性更佳,两个市场的存在使之存在一定套利空间等优势;ETF除了具备LOF的优势外,还具备资产透明、风险方便估量、基金无需面临因申赎带来流动性冲击等优势;分级基金其文件

份额适合低风险追求稳健收益投资者持有,而高风险份额的收益借杠杆放大,适合短期波段操作。封闭式基金优势在于封闭运作,无需面临因申赎带来流动性冲击和申赎给基金经理带来的操作压力。其折价的变化也影响其投资价值。不过,他还指出,LOF产品其促进上市交易的高流动性和便利性与基金投资的长期性、配置性相冲突。由于短期的操作往往失败,而且在成交量相对较低的状况下,LOF买卖容易受到流动性冲击,在一级市场转出的手续也比较麻烦,因此投资者难以获得好处。对于套利者而言,由于存在时滞,套利的成功与否还取决于后期市场的变化、价格与净值的差距。如果价差并不大,套利的成功更多是靠运气。对于指数化LOF、行业风格特征的LOF,利用该类产品进行趋势投资和板块轮动是非常有效的方式,唯一考虑的是流动性的制约。”该分析人士如是说。

有利市场开拓

业内分析人士表示,随着交易型基金发展环境日益成熟,投资者会逐步由买卖股票转向交易和套利特点鲜明的场内基金。“券商乐富旗舰店”可以了解更多的投资者了解上市基金,因而有利于市场的开拓。该分析人士介绍,乐富基金四类基金分类方式不一致,但其共同的特点是可以上市交易。LOF的优势仅相对于其他开放式基金而言,其网上交易具备成本更低,进入退出更为方便、流动性更佳,两个市场的存在使之存在一定套利空间等优势;ETF除了具备LOF的优势外,还具备资产透明、风险方便估量、基金无需面临因申赎带来流动性冲击等优势;分级基金其文件

份额适合低风险追求稳健收益投资者持有,而高风险份额的收益借杠杆放大,适合短期波段操作。封闭式基金优势在于封闭运作,无需面临因申赎带来流动性冲击和申赎给基金经理带来的操作压力。其折价的变化也影响其投资价值。不过,他还指出,LOF产品其促进上市交易的高流动性和便利性与基金投资的长期性、配置性相冲突。由于短期的操作往往失败,而且在成交量相对较低的状况下,LOF买卖容易受到流动性冲击,在一级市场转出的手续也比较麻烦,因此投资者难以获得好处。对于套利者而言,由于存在时滞,套利的成功与否还取决于后期市场的变化、价格与净值的差距。如果价差并不大,套利的成功更多是靠运气。对于指数化LOF、行业风格特征的LOF,利用该类产品进行趋势投资和板块轮动是非常有效的方式,唯一考虑的是流动性的制约。”该分析人士如是说。

对于套利者而言,由于存在时滞,套利的成功与否还取决于后期市场的变化、价格与净值的差距。如果价差并不大,套利的成功更多是靠运气。对于指数化LOF、行业风格特征的LOF,利用该类产品进行趋势投资和板块轮动是非常有效的方式,唯一考虑的是流动性的制约。”该分析人士如是说。

对于套利者而言,由于存在时滞,套利的成功与否还取决于后期市场的变化、价格与净值的差距。如果价差并不大,套利的成功更多是靠运气。对于指数化LOF、行业风格特征的LOF,利用该类产品进行趋势投资和板块轮动是非常有效的方式,唯一考虑的是流动性的制约。”该分析人士如是说。

海外营销

进军英伦市场 先锋集团欲推ETF

本报记者 高健

美国最大共同基金公司先锋集团旗下先锋资产管理公司日前宣布,该公司已确定在英国金融市场发行首批五只交易所交易基金(ETF),这意味着先锋集团本已布局广阔的海外营销业务链条,将得到进一步强化。观察人士指出,先锋集团所奉行的低费率营销策略,以及该集团此前丰富的海外营销经验,将使其ETF产品在英国市场备受青睐。不过,他还指出,LOF产品其促进上市交易的高流动性和便利性与基金投资的长期性、配置性相冲突。由于短期的操作往往失败,而且在成交量相对较低的状况下,LOF买卖容易受到流动性冲击,在一级市场转出的手续也比较麻烦,因此投资者难以获得好处。对于套利者而言,由于存在时滞,套利的成功与否还取决于后期市场的变化、价格与净值的差距。如果价差并不大,套利的成功更多是靠运气。对于指数化LOF、行业风格特征的LOF,利用该类产品进行趋势投资和板块轮动是非常有效的方式,唯一考虑的是流动性的制约。”该分析人士如是说。

需要强调的是,在美国本土就率先以低利率产品面貌示人、目前管理资金规模高达2万亿美元的先峰集团基金产品,本次在英伦所施用的费率更是低达0.09%至0.45%区间内。先锋资产管理公司执行董事汤姆·拉姆普兰指出,先锋集团认为ETF产品与共同基金产品恰如“硬币的两面”,这是该集团ETF产品仍采用低费率策略的重要原因。他强调,两类产品都以廉价方式向投资者提供多元化投资对象的渠道。”事实上,虽然由于近来ETF大有取代共同基金之势而导致部分投资者将两类产品对立起

来,但先锋集团却能够在两类产品之间逐渐寻求平衡。数据显示,目前先锋资产管理公司在美国国内市场中掌握着百余种共同基金产品,而ETF产品的数量也多达49只。而在海外金融市场中,先锋集团目前在澳大利亚、布鲁塞尔、东京和新加坡均设有分支机构,管理着全球2300万个投资者账户,其中在澳大利亚经营着30余只共同基金产品,全球有超过12000名员工。美国媒体指出,与去年、前年在加拿大金融市场进行产品业务拓展相似,进军英伦金融市场一方面是因为希望借助在本土市场领先的“半个身位”而在海外市场扩大领先优势;另一方面,也看到了英国投资者期待低费率的心态,希望抓住这一市场良机。从历史上看,先锋集团总会在海外业务拓展过程中展现产品及市场开拓精神。以澳大利亚市场为例,1997年,先锋集团在澳创立子公司;次年,就发行了两只针对机构投资者、指数基金系列产品,覆盖澳国内股票、全球股票、新兴市场股票与澳国内固定收益资产;1998年则针对个人投资者发行了一系列指数基金产品,包括一只货币基金、两只全球不动产指数基金、两只上市发行的股票基金的个人投资组合及三只不同股债配置的混合型基金。

责编:股鹏 美编:马晓军 来稿请寄:yin74@263.net

中国银河证券·基金业绩评价报告

净值数据截止日期:2012年6月1日

数据来源:中国银河证券研究所基金研究中心

Table with columns: 基金名称, 份额净值, 份额累计净值, 后复权净值, 过去一周净值增长率, 过去一个月净值增长率, 今年以来净值增长率, 过去两个月净值增长率, 过去三个月净值增长率, 过去半年净值增长率, 成立以来净值增长率. Lists various funds and their performance metrics.

Table with columns: 基金名称, 份额净值, 份额累计净值, 后复权净值, 过去一周净值增长率, 过去一个月净值增长率, 今年以来净值增长率, 过去两个月净值增长率, 过去三个月净值增长率, 过去半年净值增长率, 成立以来净值增长率. Lists various funds and their performance metrics.