

■ 基金管理公司转型和基金业未来发展系列专题之一

【编者按】日前,中国证监会主席郭树清在中国证券投资基金业协会成立大会暨第一届年会上发表题为“我们需要一个强大的财富管理行业”的讲话。他指出,基金管理公司应当加快创新发展步伐,服务实体经济,建立科学清晰的决策流程和管理制度,形成成熟稳定的投资风格,争取能够发挥对市场的引领作用。业内人士认为,这意味着基金行业进入创新发展的又一个新阶段。基金管理公司正努力寻求转型,在主动投资、量化投资、养老基金管理、现代财富管理等众多领域展开积极的探索。从今天起,本报推出“基金管理公司转型和基金业未来发展”系列专题,旨在凝聚业内智慧,启迪更多思考,共同迎接基金行业更美好的明天。

“专业”保障未来 稳健回报“年金”

□博时基金管理有限公司 何宝

在中国证券投资基金业协会成立大会暨第一届年会上,中国证监会主席郭树清发表题为“我们需要一个强大的财富管理行业”的讲话。郭主席对基金行业提出了“注重创新,切实满足多样化理财需求”的要求。多年来,博时基金始终把满足客户多样化理财需求作为业务多元发展的重要战略思路,将养老金管理确定为公司重要的战略发展方向。

作为企业年金基金首批投资管理人,博时基金多年来始终恪尽职守、勤勉尽责,在资本市场起伏变化的环境下为广大年金客户提供了良好的财富管理服务,实现了年金资产长期稳健增值的管理目标,赢得了客户的信任。

追求年金安全稳定的回报

郭主席讲话中提出基金行业“要讲求诚信,时刻把客户利益放在优先位置”,博时在企业年金投资管理业务上正是基于这样的行为准则,正确认识企业年金的资产属性和客户需求。

年金是职工的“养命钱”,寻求的是资产安全基础上长期、稳定、适度的收益目标。

多年来,我们深刻地感受到年金客户对投资风险的“高度厌恶性”,也在组合管理实践中,逐步摸索出一些方法:一是将年金定位为寻求绝对回报的风格资产。我们从从现行法规的角度看,年金资产虽然可以定义为混合偏债的组合类型,但在实际管理中,从满足客户安全稳健的风险收益偏好看,更适合按照债券增强型组合来管理;二是在制定年金投资策略时,将严控年金组合风险放在首位。在投资策略执行上,首先力求为年金组合积累安全收益,强调实现绝对回报目标,在安全边际许可的范围内,才适当配置风险类资产以获取超额收益。年金管理有个特殊问题是净值波动会导致不同时期企业退休职工的待遇给付存在差异,博时基金非常重视年金资产的这个投资需求,为此采取针对性措施控制净值波动;三是成立专门的年金投资团队,加强年金特殊的战略资产配置安排和战术调整的统一性和执行性。

执行全面严格的风险管理

郭主席提到,基金公司一定要“合规运作,注意风险控制”,博时基金在年金管理中秉承了风险管理为先的理念。针对年金资产运营的特殊性,将年金管理风险分为合规、运营、投资三大类:合规风险控制要求恪守现行法规和合同约定;运营风险控制则要求年金投资管理过程中要避免因信息传导、信息交互、内外协调等方面出现的不效率或潜在风险;年金投资风险控制与其他类资产面临的风险类似,但年金则需要解决是“资产安全、收益稳健和净值波动”三个核心问题。

基于此,博时基金逐步建立了兼具制度、技术与执行三重保障特色的年金投资风险管理机制,全面而严格地进行风险控制。如拟定了系列内部管理操作手册;为年金管理专门开发了各类风控系统模块;建立了内部运营管理标准流程等。

不同年金客户在风险认知和承受上存在较大的差异,因此在此在年金风险管理上要及时加强与客户的沟通反馈,比如原年金23号令法规修改前后

为年金11号令)的配置策略调整方面,我们积极主动与年金客户沟通,分析资产配置变化所带来的组合风险收益特征差异,争取客户的理解和支持;再如2008年和2011年在资本市场面临较大下行风险的环境下,博时基金前瞻性地制定了行之有效的配置策略,及时反馈客户,共同认识 and 应对市场风险;博时基金持续而全面的风险管理机制保证了年金资产净值的稳定,实现了预期的风险管理目标。多年来,博时的风险控制能力、制度架构、系统配置和人员素质得到了客户的肯定。

提供专业规范的客户服务

经过多年的实践探索,我们在年金客户服务上实现了两个品质保证:专业和规范。郭主席要求基金公司“认真学习、消化、吸收国外资产管理公司的业务模式和成功做法”。早在2000年,博时基金即着手开展了国内外养老金制度研究,这些前瞻性研究不仅培养了熟悉政策法规的专业人员,也更好地向客户提供专业咨询服务打下坚实基础。

博时基金针对年金业务建立

了分工明确的前、中、后台服务团队,前台负责完成对客户的窗口服务,中台负责对潜在客户、现有客户的各类需求、运作协调及信息报告提供专业支持,后台保障基金运营的安全有效。团队间分工明确,专业协作、有效配合。对客户各类服务需求都能做到及时、专业和规范响应。

除提供常规基本服务之外,在各类增值服务方面,博时也始终站在客户角度,努力思考客户在不同发展阶段的所需、所想,尽力提供符合其需要的服务。我们一个重要的品牌服务项目是与中国劳动保障报社合作开设的“博时论坛——资本市场与养老金运营系列谈”专栏,至今合作整整十年。这是博时基金践行投资者教育和养老金国民教育的重要园地和展示博时专业服务成果的重要窗口。

七年来,博时基金在企业年金投资管理工作中始终倡导“专业保障未来”的业务宗旨,珍视与每一位年金客户的合作机缘,“君子之言,信而有徵”;博时基金今后将继续坚持价值投资、长期投资、责任投资的理念,为广大企业职工的“养命钱”提供更好的专业理财服务。

受托责任塑根 投资者利益为先

□上投摩根基金管理有限公司

推进财富管理行业发展,根本在于牢固树立以市场为导向、以客户为中心的经营理念。”中国证券投资基金业协会成立大会上中国证监会郭树清主席在“我们需要一个强大的财富管理行业”讲话时强调。

上投摩根基金自成立以来,深知投资者关系管理的重要。上投摩根基金牢记:基金业唯有客户先赚钱了,我们才能赚钱;只有客户先得到回报,我们才能有回报。投资者利益为先,是基金业投资者关系管理的命脉。公司成立八年来,我们在投资者关系管理方面做出了一些有益的探索,并且在公司未来发展中还将持续秉承投资者利益为先的理念。

主动构建与投资者的长期关系

首先,这一愿景体现了公司管理层对于投资者关系的重视,愿景是公司发展的长远目标;其次,这一定义更易于将重视投资者关系的理念根植于每一个员工头脑中,形成共识。只有每一个员工都真正形成尊重投资者的理念,才能在面临纷繁复杂的外部环境和公司内部事务之时,从投资者角度考虑,利用多种方式、多种渠道,通力合作,与投资者建立长期、稳固的、互利的关系。

上投摩根基金努力建设“全员客服”氛围,让每一员工都树立以投资者利益为先、以投资者需求为先的理念。例如,对投资者服务,绝不只是客服部门的事,而是与投资、运营等部门都相关,也与销售人员相关。在上投摩根基金,所有直、代销人员除了完成销售任务外,同时都要负责对自己客户的持续服务。这不仅便于了解和掌握投资者不断变化的需求,而且可以避免销售人员为追求短期销售业绩而采取不当营销手段。实践证明,这样的理念和管理办法有效地拉近了公司与投资者的关系。

用心开展投资者教育和服务

由于目前很多投资者或潜在投资者是通过媒体、银行、券商或第三方销售机构了解基金管理公司或基金产品相关信息的,重视和加强同媒体及中介机构的合作,合力开展投资者沟通工作也变得越来越重要。

上投摩根基金成立以来,积极开拓媒体渠道,与媒体合力进行投资者教育,并且持之以恒地不断寻求形式多样化、内容专业化生动化。每年在各大证券报及各地方主流媒体持续推出各种系列专栏逾百篇,内容涵盖基金基础知识普及、家庭资产配置指南、海外市场投资知识、投资行为学等,旨在借助大众传媒平台向投资者灌输基金理财的投资理念,并帮助建立正确的理财观。

上投摩根基金在坚持不懈借助专栏形式加强与投资者交流的同时,始终不忘追求内容、形式的精益求精,从投资者需求出发,以更贴近投资人的方式加强与投资者之间的沟通。如最初推出上投摩根基金投资策略系列专栏、家庭

资产配置系列专栏,是因为考虑到国内市场当时正处于理财意识萌芽期,但尚缺乏正确系统的理财知识架构。此时需要向投资者灌输长期投资、分散投资的理念与方法。于是,在《中国证券报》上首辟专栏,致力于海外市场投资知识普及。该专栏由上投摩根QDII基金经理亲自执笔,以生动语言由浅及深,仿佛带投资者周游全球各国金融市场。这一专栏一直延续至今,并备受媒体与读者好评。上投摩根基金还推出“血型中的投资密码”系列投资行为学专栏、上投摩根洞察专题研究系列等专栏。

及时响应投资者产品与服务需求

与投资者进行有效的直接沟通,加强他们对公司的了解和认同,是投资者关系管理的核心。

首先,努力拓展和完善沟通渠道。除了传统的热线电话、电子邮件、手机短信、网络论坛、网络聊天等渠道外,近几年又陆续应用或建立了官方微博、官方微博、APP应用程序等新渠道。

其次,采用丰富多样的沟通形式。其中既有文字互动(如《总经理博客》、《高管信箱》等),又有手册、漫画、动画、视频(如《基金完全攻略》、《理财自由谈》、《摩根基金宝典》、《QDII投资指南》、《基金大学堂》、《数字的日子》、《爱与自由》、《写字楼里的理财经》等),还有APP应用程序(如《摩根E站》、《基金60秒》等)。持续在全国各地巡回推出“致富100”、“摩根基金大学”等系列讲座活动上千场。

再次,法规范围内坦诚互动。任何公司都不可避免地要碰到负面信息,对于投资者最具伤害的是不知情,我们避免“报喜不报忧”。在公司出现危机时,及时、坦诚地与投资者沟通越发重要。一方面,以诚信的态度积极化解不必要的误会,可以赢得投资者的长期信任。另一方面,投资者的意见反馈可以为公司各项业务运作提供有益参考。

完善客户投诉建议处理体系

上投摩根基金一贯重视投资者的意见、投诉或建议。公司监察稽核部主持制定的《客户投诉处理制度》,为相关业务部门处理客户投诉和建议件提供了统一标准和依据,对投诉和建议件的受理部门、责任部门、协助部门进行了严格的分工,对客户诉求的定义、受理处理、预防预警等都进行了全面的规范。在此基础上,公司客户服务部作为统一受理窗口,制定了《客户投诉处理流程》,并通过“首问负责制”和“专人专岗制”确保各项规定严格执行、落实到位。

上投摩根基金始终抱着与投资者平等、诚恳、相互尊重、互利共赢的态度。不论是公司管理层还是一线员工,都争取得到投资者的理解、信任与认同。

上投摩根基金一向注重投资者需求和意见。自公司成立至今,不断完善产品线和服务功能。迄今为止产品线已涵盖低、中、高风险类别,并打造出长期业绩领先的旗舰产品,如上投摩根中国优势基金,自成立以来截至6月15日回报率达到375%,并两次摘得基金金牛奖项。

□富国基金管理有限公司 窦玉明

自2002年第一只开放式指数基金、2005年第一只ETF基金面世以来,中国国内的指数化投资快速发展。主动量化投资,这一风靡海外的投资方式,也在2008年大举进入国内并创造了不俗的投资收益。在中国,量化投资发展空间巨大。

由于量化投资产品形态多样,延展性强,在大力发展创新产品和创新业务的政策环境下,将大大丰富基金公司的产品线,为投资者提供多样化的投资选择。通过充分发挥基金行业投资管理能力的优势,量化投资也将为基金管理公司积极转型为财富管理机构,并在财富管理行业的激烈竞争中胜出打下坚实基础。

目前,中国指数型基金与ETF产品,已占股票基金的近30%。与此同时,主动量化投资正在普及,债券型指数基金刚刚起步,货币型被动投资产品仍在酝酿中,指数化投资在中国面临着广阔的发展前景。

指数投资顺应全球发展

当前国内基金市场中,量化投资主要体现为指数型基金产品。而从广义上看,量化投资不仅包括被动投资的指数复制

策略,也包含基本面选股的主动量化策略,以及市场中性策略、期现套利策略等。

指数基金具有资产透明、风险分散、低交易成本、高度弹性等特点,ETF基金产品还具有二、二级市场套利机制,流动性强等优点。但2002年国内首只开放式指数基金发行之后,指数基金一直徘徊不前,资产规模占市场比重长期保持在3%-6%之间。直到2009年,国内指数基金才在多方因素的刺激下,得到迅猛发展。

2008年,由于金融危机的影响,海外市场投资者更加注重交易对手方的信用风险、透明、规范、流动性等因素,全球ETF市场发展迅速。在此背景下,2009年以来,伴随着股指期货上市、ETF联接基金获准发行,国内的指数型基金,尤其是ETF产品,实现了大扩张。截至2011年底,ETF由5只发展到37只,资产规模由230亿突破到771亿。除了传统的市场主流指数、宽基指数外,行业指数、风格指数等细分指数类型都被开发成指数基金。截至2011年底,市场上直接跟踪沪深300指数的基金已达到20只,资产规模在千亿以上。

截至2011年底,国内基金行业指数型基金共有141只,资

产规模2987亿元,占行业总规模的比重为13.63%。

股票型指数基金在股票型基金中的占比,自2009年以来逐步上升,截至2011年底,已经接近股票型基金总规模的30%。与此同时,债券型指数基金在债券型基金的数量和规模中的占比,2011年底分别为1.55%和3.56%。

从海外经验来看,美国债券型指数基金在债券型基金中的比重近年来稳步上升,截至2011年底,已达到15.19%;而债券ETF在债券型指数基金中的比重,已上升到45.45%。未来,债券型指数基金和债券ETF将具备较大的发展空间,填补国内在低风险领域被动投资的发展空白。

打造“全天候”量化产品线

伴随着指数基金市场的大发展,近年来风靡海外的主动量化投资,亦在中国市场流行起来。

2009年,富国基金发行了国内第一个采用主动量化方法进行增强的沪深300基金——富国沪深300指数增强。截至2011年底,富国沪深300已经实现了近16%的超额收益,并实现了逾7成的月胜率,被誉为“可能是国内唯一有效增强的

指数型基金”。此前,指数增强基金的月胜率基本在5成左右,且长期来看,并无显著的超额收益。

2009年由此被媒体称为“量化投资元年”。富国基金的成功得益于其不凡的投资管理团队。这一公司的量化团队负责人李笑薇博士,曾在全球最大的量化投资公司——巴克莱担任大中华区主动股票投资总监,拥有丰富的量化投资与中国经验。

运行两年多来,富国量化投资模型已经实现了相对稳定的超额收益。指数增强产品也扩张到了三只:富国沪深300、富国中证500、富国中证红利,覆盖了大盘、小盘和周期性的多样风格。

凭借不俗的量化投资技术,富国基金在2011年推出国内首只采用“优化复制”技术进行追踪的ETF产品——上证综指ETF。“优化复制”是在投资管理过程中完全复制指数无法实现的情况下,运用数学方法构建和管理证券指数投资组合的策略方法。

上证综指ETF将国内ETF产品开发带入了一个新的阶段。一方面,使得更多的大样本指数ETF逐渐走向市场;另一方

面,还可以应用于主动型、杠杆型、反向型ETF和跨市场、跨境ETF等多种策略的ETF产品的开发。

“绝对收益”成为可能

对于主动量化策略而言,指数增强型基金并不是它的终点。这一技术加上对冲策略,有望令绝对收益策略成为可能。在巨幅震荡的A股市场上,绝对收益产品的市场空间无限。

2011年6月,富国基金还与中证指数公司合作推出了国内首只类对冲性质的指数——沪深300富国130/30多空策略指数”。一旦政策许可,将能通过金融工具对冲系统风险后,提供真正意义上的“绝对收益”的基金产品。

尽管因融券成本、范围等各种因素限制,多空策略指数还无法产品化,但利用股指期货对冲实现绝对收益的策略,已经在专户产品中试小刀。这一策略的原理,就是利用股指期货对冲因市场波动带来的风险,从而实现相对稳定的超额收益。

未来,随着金融工具品种不断丰富,量化投资将有望给投资者实现更好的指数收益和绝对回报,并通过创新的产品为投资者提供多样化的投资选择。

证券代码:002502 证券简称:骅威股份 公告编号:2012-024

骅威科技股份有限公司关于全资子公司完成工商注册登记的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

骅威科技股份有限公司(以下简称“公司”)在2012年5月16日召开的第二届董事会第十次会议审议通过了《关于使用部分超募资金设立全资子公司的议案》,决定在上海投资设立全资子公司,内容详见公司于2012年5月18日刊登在中国证监会指定信息披露媒体巨潮资讯网 <http://www.cninfo.com.cn/> 和《中国证券报》、《证券时报》上的《关于使用部分超募资金设立全资子公司的公告》。

2012年6月26日,公司投资设立的全资子公司完成工商注册登记,取得上海市工商行政管理局普陀分局颁发的《企业法人营业执照》,相关登记信息如下:

名称:上海骅威文化发展有限公司

注册号:310107000658007

住所:上海市普陀区长寿路868号1605室A座

法定代表人姓名:郭祥彬

注册资本:人民币贰仟万元

实收资本:人民币贰仟万元

公司类型:一人有限责任公司(法人独资)

经营范围:文化艺术交流策划(除演艺、除经纪),儿童乐园服务(限分支),会展服务,动漫设计和动漫产品的设计及销售,工艺礼品的设计及销售(除专项),销售:玩具、模型、婴幼儿用品、文化体育用品及器材、日用百货、办公用品,实业投资(除股权投资及股权投资管理),资产管理(除股权投资及股权投资管理),企业管理咨询,商务信息咨询,投资咨询(除专项),市场信息咨询及调查(不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验)、企业管理咨询(咨询类均除经纪),市场营销策划,企业形象策划,计算机专业领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让;从事货物及技术的进出口业务;批发兼零售;预包装食品(不含熟食卤味、冷冻冷藏)。【企业经营范围涉及行政许可的,凭许可证件经营】

成立日期:2012年6月26日

营业期限:2012年6月26日至2032年6月25日

特此公告。

骅威科技股份有限公司董事会

二〇一二年六月二十六日

证券代码:002458 证券简称:益生股份 公告编号:2012-030

山东益生种畜禽股份有限公司关于向控股子公司增资的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、增资情况概述

1.基本情况

山东益生种畜禽股份有限公司(以下简称“益生股份”)为山东益生种畜禽股份有限公司(以下简称“公司”)或“益生股份”的控股子公司。益生股份的股权结构为:公司持有70%股权,山东省畜牧业信息中心(以下简称“畜牧信息中心”)持有30%股权。

为增强益生股份的资金实力,满足其运营资金需求,公司根据经营发展的实际需要,拟对益生股份增资2,600.00万元,其中以现金增资2,600.00万元。本次增资完成后,益生股份的注册资本为3,000.00万元。山东省畜牧业信息中心放弃增资。具体增资方案如下:

单位:万元

股东名称	增资前 出资金额	增资前 持股比例	本次增 资金额	增资后 出资金额	增资后 持股比例
益生股份	280	70%	2600	2880	96%
畜牧信息中心	120	30%	0	120	4%
合计	400	100%	2600	3000	100%

2.董事会审议情况

根据《公司章程》的规定,本次对外投资事项的批准权限在公司董事长对外投资权限内。本

诺德基金管理有限公司关于旗下部分基金参加中信银行网上银行和移动银行申购费率优惠的公告

为了更好地满足广大投资者的理财需求,经与中信银行股份有限公司(以下简称“中信银行”)协商一致,诺德基金管理有限公司(以下简称“本公司”)决定在2012年7月1日至2013年12月31日期间,参加中信银行发起的网上银行和移动银行申购费率优惠活动。现将有关事项公告如下:

一、优惠活动期限

本次活动自2012年7月1日至2013年12月31日。

二、网上银行和移动银行申购费率优惠活动

投资者在上述优惠活动期间通过中信银行网上银行或移动银行申购诺德主题灵活配置混合型证券投资基金(代码571002)、诺德成长优势股票型证券投资基金(代码570005)、诺德中小盘股票型证券投资基金(代码570006)、诺德优选30股票型证券投资基金(代码570007)、诺德周期策略股票型证券投资基金(代码570008),其申购费率实行7折优惠;申购诺德价值优势股票型证券投资基金(代码570001),其申购费率实行4折优惠。

上述优惠后申购费率不低于0.6%。优惠折扣后申购费率等于或低于0.6%的,按0.6%执行;若申购费率低于0.6%或适用于固定费用的,则执行其规定的申购费率或固定费用,不再享有费率折扣。各基金申购费率以各基金《基金合

同》、招募说明书及相关最新公告公布的数据为准。

一、诺德基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金财产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。敬请投资者注意投资风险。特此公告。

诺德基金管理有限公司

2012年6月27日

信达澳银基金管理有限公司关于旗下基金参加交通银行网上银行、手机银行基金申购费率优惠活动的公告

为满足广大投资者的理财需求,信达澳银基金管理有限公司(以下简称“本公司”)旗下基金自2012年6月29日15:00至2013年6月28日15:00期间将连续参加交通银行股份有限公司(以下简称“交通银行”)网上银行、手机银行基金申购费率优惠活动,适用基金如下,各基金原申购费率详见相关基金的招募说明书。

一、适用基金

信达澳银领先增长股票型证券投资基金(以下简称“信达澳银领先增长股票”,基金代码:610001)

信达澳银精华灵活配置混合型证券投资基金(以下简称“信达澳银精华配置混合”,基金代码:610002)

信达澳银稳定价值债券型证券投资基金(以下简称“信达澳银稳定价值债券”,A类基金代码:610003,B类基金代码:610013)

信达澳银中小盘股票型证券投资基金(以下简称“信达澳银中小盘股票”,基金代码:610004)

信达澳银红利回报股票型证券投资基金(以下简称“信达澳银红利回报股票”,基金代码:610005)

信达澳银产业升级股票型证券投资基金(以下简称“信达澳银产业升级股票”,基金代码:610006)

二、申购费率优惠方案

基金申购费率(前端模式)优惠费率最低折优惠,优惠折扣后的费率不低于0.6%。原申购费率低于0.6%的仍不再折扣优惠,按原申购费率执行。

三、适用投资者范围

通过交通银行网上银行、手机银行申购指定开放式基金的投资者。

四、重要提示

信达澳银基金

六、业务咨询

1.信达澳银基金管理有限公司

客户服务电话:4008881180/755-83160160

网址:www.fundin.cn

2.交通银行股份有限公司

客户服务电话:95559

网址:www.bankcomm.com

本公告的解释权归信达澳银基金管理有限公司。基金业务规则及费率优惠活动如有变动,请以最新公告为准。

信达澳银基金管理有限公司

二〇一二年六月二十七日