

■ 热点直击

# 中小基金公司销售寻突破

## 速配托管与业绩为先

□ 本报实习记者 曹乘瑜

市场萧条，基民热情消退。由于面对银行时缺乏话语权，相比大型基金公司，中小型基金公司的生存更加艰难。现在，一些中小型基金公司在发行产品时，托管行的规模大小已成次要考虑因素，他们更看重理念契合度和销售积极性的高低。

### 寻找理念一致银行

“如果托管行对市场的看法和我们一致，投资理念也和我们类似，那我们的基金不仅发行更快，我们对其的投资管理也更顺手。”7月初，在某中小型基金公司的产品推介会上，该公司市场总监向中国证券报记者解释选择一家中小型银行进行托管的原因。

该基金公司即将发行一只混合型基金，发行初衷在于市场估值已调整至低位，中国经济在转型过程中肯定会有超级牛股，而债市的热闹已经到达尾声，发行混合型基金比发行债券型基金更能把握机会。

这家公司的市场总监介绍说，他们与多家银行洽谈过，但是大型银行目前偏向于销售债基、货基、保本等低风险产品。据好买基金统计，在今年新发行的147只基金中，债券型基金只有40只，而已募集的规模却占了总规模的72.35%。

■ 海外营销



CFP图片

该市场总监透露，基金公司在与银行洽谈时，有些银行要求调整产品。“如果与大银行合作，要根据他们的要求改进产品设计。如果这样做，就会与我们的初衷不一致，基金经理在进行投资管理时或许不能施展自己的特色，对产品的业绩会有影响。”

看来，“中小型基金公司+中小型银行托管”的组合或许不能简单地理解为门当户对的联姻，而更像是一场“志同道合”的并肩战斗。

### 小银行发行积极性更高

“困难时期，基金的销售和托管应该不分大小行。”上述人士表示。

2011年，基金整体规模蒸发5000亿元，投资者对基金业缺乏信心。同时五大银

行的渠道资源开始收窄。一方面，大行限制了发行数量。早在2011年底，为了保护客户资源，不让滥发行为损害客户利益，一些大行如农行、建行决定2012年每月发行新基金数量控制在2只以内。另一方面，理财经理销售基金的积极性也在降低。这对中小型基金公司来说比较困难，更难获得大行渠道。

“还不如挑选在渠道上更给力的中小型银行。”上述基金的总经理表示，“中小银行对我们更重视，也能够长期合作。”

据悉，部分中小型银行在基金销售上有确定的月度考核机制，使得其理财经理能够有积极性推荐产品，发行上也更有效。分析人士表示，一些中小型银行虽然在二三线城市网点不多，但在一线城市的网点丰富、渠道完善，高端客户资源较多，这对于基金的发行销售来说，不啻为一个优势。

2012年，除了几只固定收益类基金产品的募集规模大到令人咋舌外，权益类基金的募集规模并不大。但是，一些中小型基金却反而认为此时是发行权益类基金的机会。某中小型基金公司的总经理表示，这时不是销售的好时候，却是建仓的好时机。“我们想现在做出业绩来，等到市场反弹、资金大规模进场时，一举包抄，扩大规模。”

### 落实多元化投资策略

## Virtus投资新发5只共同基金

□ 本报记者 吴心韬

### 新基金品种齐全

据Virtus投资提交给美国证券交易委员会(SEC)的申请登记信息，新发的5只基金包括：Virtus赫茨菲尔德基金、财富大师基金、新兴市场股票收入基金、新兴市场债券基金和国际小型股基金。该公司表示，将在今年晚些时候正式推出这5款基金产品。

Virtus执行副总裁兼产品经理弗兰克·沃特曼表示：“我们的策略是为客户提供类型和品种广泛的基金产品以帮助其适应市场周期的变化。通过新发基金分配给5位受尊敬的投资经理，并发挥各自专业特点，公司能够进一步实现产品多样化。此外，新发基金的财务顾问将会为他们的客户提供新的投资选项，包括那些个人投资者未能涉及的投资策略。”

Virtus的这几款产品主要覆盖风险偏好较高的投资者。其中，Virtus赫茨菲尔德

美国知名资产管理公司Virtus投资合伙人公司近日宣布，将新增5只开放式共同基金以扩大基金广度，落实其投资多元化策略。

作为一家历史悠久但总能焕发新生的美国基金公司，Virtus投资今年不仅成绩骄人，并且在产品营销和服务上屡有创新之举。

Virtus投资是纳斯达克交易所上市公司。

基金是一只基金中基金(FOF)，其投资顾问为托马斯赫茨菲尔德顾问公司，后者成立于1984年，是一家封闭式基金研究和投资公司。该基金将运用定性、定量和基础分析等工具来评估封闭式基金，同时考虑流动性、波动率和分配收益率等因素来寻求投资机会。

Virtus财富大师基金的投资顾问为Horizon资产管理公司，其是Horizon Kinetics公司的子公司。而财富大师基金将主要跟踪Horizon Kinetics ISE财富指数，投资那些被全美最富有的人管理的上市公司。该基金投资策略基于这样的理念，即那些受个人管理和影响的企业，且

个人从中创造巨大财富的企业往往股价表现好于其他企业，因为企业管理者将股东的长期回报当作追求目标。

Virtus新兴市场股票收益基金和债券基金顾名思义是投资于新兴市场股市和债市的公共基金。前者的投资顾问为Kleinwort Benson Investors International, Ltd.，而后者顾问为Newfleet Asset Management, LLC。前者主要投资高红利、高红利增长率，以及资产负债与现金流情况俱佳的高质量企业，而后者则投资主权债务、政府机构债务以及企业债务等。

Virtus国际小型股基金的管理者为Kayne Anderson

Rudnick投资管理公司，该基金投资哲学主要是区别不同市场周期来寻找增长持续性较好的高质量公司股票。

迄今，5只基金的具体发布时间和费率等信息并未公布。

### 服务创新受嘉奖

Virtus目前拥有43只开放式基金，成立时间最早的始于1940年9月的战术性配置基金，最新成立的一只是在去年3月成立的Allocator Premium AlphaSector基金。这43只基金迄今表现均不赖，仅一只基金出现负收益，其中，Virtus多行业短期债券基金【类】获得理柏2012年(美国)最佳基金奖，因其过

去3年的表现好于其他短中期投资级债基表现。

另据Virtus披露的业绩，今年一季度该公司营收达35亿美元，同比增长35%；经营利润1600万美元，同比增幅超过100%。

除了在投资领域的成绩骄人外，该公司在客户服务上的创新受到客户肯定。

今年5月31日，在美国MobileWebAward大赛中，Virtus投资开发的移动终端应用程序(APP)——Virtus Mobile赢得“最佳投资移动应用程序奖”，而这距离该程序正式上线不到三个月。

这一款APP简单实用且功能齐全，不仅能够获取Virtus投资最新的博客和投资建议，还包括每月财经日历提醒，并为投资顾问公司提供联系。

Virtus执行副总裁兼零售部主管杰夫·赛鲁迪表示，智能手机和平板电脑对于金融从业者已经是日常必备办公工具，我们将继续为广大APP用户推出更多附加服务功能。”

■ 市场瞭望

## 基金公司与第三方销售联手推“定制”产品

□ 本报记者 张鹏

近期，富国基金与诺亚正行联手推出了一个注重信用债领域的固定收益专户产品，首募规模近1.5亿元，接近于同类银行的专户产品。业内人士指出，此举开创了渠道根据客户需求定制产品的先河，有利于整合基金公司与第三方销售的资源，进而为客户创造价值。

### 第三方发起突围

在银行独大的基金销售市场，第三方销售公司针对高净值人群提供定制化的产品成为其新的突围思路。据悉，诺亚选择富国正是看中其在固定收益领域出色的投资管理能力与历史业绩，与高净值人群的避险需求契合。他们此番联袂推出的债券专户类似于一级债基，其并不参与二级市场股票操作；在债券投资领域，以信用债策略为主，兼顾利率产品与可转债投资。

新浪基金研究中心研究总监庄正表示，该专户产品的投资范围不再局限于二级市场股票，开了专户理财在固定收益领域拓展的先河。由于高净值人士更看重产品的风险性，喜欢追求绝对收益或者适度风险上的超额收益。他同时指出，在海外市场，固定收益套利策略的对冲基金占有对冲基金市场重要份额。

上海证券基金分析师刘亦千表示，诺亚其实起着渠道和资金配对两个作用。其中，第一个作用对渠道的丰富和分散银行渠道资源过于集中均有好处，但资金配对才是第三方机构的真正价值，即通过专业的理财人员将投资者的资金和投资产品进行合理的匹配对接，让投资者购买到合适的理财产品，这种方式弥补了目前投资者教育不足的现状。“事实上，在欧美成熟市场，第三方专业理财机构才是基金等理财产品的销售主力。毕竟，专业的事儿应当由专业的人去干。”刘亦千说。

### 定制代销陆续开张

今年以来随着债券基础市场走好，基金公司发行债券型产品的热情高涨，这自然引起第三方销售机构的注意。

华泰联合证券基金研究中心数据显示，2012年一季度末至6月21日之间，共有60只新基金募集成立，其中有19只为债券型基金，募集资产为1019.40亿元，占所有新基金募集资产的54.77%。募集规模超过百亿元的基金共5只，均为创新型基金产品。其中，两只为跨市场ETF，3只为短期理财基金。

除了为客户提供定制产品，诺亚正行还积极拓展债券基金代销业务。数据显示，截至6月13日，诺亚正行已经或者即将代销包括信达澳银、鹏华、上投摩根、博时、长盛和富国等6家公司的16只债券公募基金产品。此外，诺亚正行亦与兴业基金推出了股票类专户。

责编：殷鹏 美编：马晓军  
来稿请寄：yin74@263.net