

2013年3月18日 星期一  
总第151期 本期16版  
国内统一刊号:CN11-0207  
邮发代号:1-175 国外代号:D1228

# 金牛基金周报

## FUND WEEKLY

主 编:王 军  
副主编:易 非 徐国杰

### 神秘“孪生”信托“导演” 冠豪高新暴涨神话

【03·本周话题】

**银华基金**  
YINHUA FUND

认购代码: 511883 交易代码: 511880

**银华日利** 交易型货币基金

3月18日起各大券商有售

客服电话: 400 678 3333  
公司网站: www.yhfund.com.cn

现金不闲置 行情不错过  
股票=货币基金“0”换乘  
保证金的直通车

### 10 基金面对面



#### 周毅:量化投资进入“战国时代”

在银华基金副总经理周毅看来,子公司开闸可以扫除多种障碍,令基金公司的量化投资如虎添翼,基金运用量化投资大规模作战的时代正在来临

### 05 基金动向

#### 债券ETF提供低成本“调仓”渠道

债券ETF是指数字化债券投资工具,可以满足投资人大类资产配置需求,其分散化投资使其面临的非系统性风险大为减少,更易获得稳定的市场平均收益

### 12 基金面对面

#### 周睿:医药行业凸显“进攻性”

汇添富医药保健基金经理周睿认为,医药行业已非传统的防御性板块,在经济转型背景下其“进攻性”正日渐凸显,医药主题基金业绩的抢眼表现或将持续

### 16 本周话题

#### 明星基金经理喊累

新基金快速发行,频繁的渠道拜访,迅速透支着明星基金经理的体力,而分身乏术、担忧业绩辉煌不再,也让他们感到疲惫不堪

责编:鲁孝年 美编:韩景丰

更多互动请登录金牛理财网—WWW.JNLC.COM

基金资讯 研究报告 理财教程 实用工具 全面互动

**农银汇理基金**  
NONGYINGHUILI FUND MANAGEMENT CO., LTD.

**农银高增长股票基金**

3月4日—3月22日公开发售

基金代码:000039

### ■ 主编手记

## 保险联姻基金搅动行业生态链

中国证监会日前正式发布修改后的《证券投资基金销售管理办法》,自2013年6月1日起施行,新《办法》将保险及期货等机构引入了基金销售队伍。不过,笔者认为,短期内对于保险公司销售基金的能量不要抱有过高期望,只有在保险公司开展公募业务后,再配合其销售渠道,才有望搅动目前银行独大的局面。

将新《办法》与允许保险和券商等机构发行公募产品、非银金融机构可以托管基金等新政联系起来看,可以发现,这是监管层为壮大机构投资者力量,改善销售格局中银行独大局面作出的布局。数据显示,截至2012年底,保险业资产规模达7.35万

亿元,信托也达到7万多亿元,而基金业资产管理规模为3.6万亿元。开闸让保险公司介入公募基金业,一方面对保险而言是一桩有利可图的好生意,另一方面,保险公司又可向客户提供一站式金融服务。不过,从海外共同基金发展历程来看,引入保险机构初期在整体上对基金销售难有较大提升。

早在上世纪60年代的美国,人们就发出过质疑:共同基金这个性感小妞嫁给人寿保险这个庄重绅士,这桩婚姻会幸福吗?事实上,这桩婚姻从一开始就是磕磕绊绊的,这有几个方面的原因,其中很重要的一点是,保险公司原先销售的产品与基金产品有很大不同,保险公司对销售

无固定回报的产品既无经验,也缺乏信心。基金销售专业度要求较高,与保险从业人员现状存在差异,保险公司对相关人员进行培训,使其熟悉基金产品特点,也需要过程。

另外,与保险公司采取的销售策略也有较大关联。有的保险公司只支持自有基金业务发展,如安联保险在美国市场就只销售其集团旗下的基金产品,这对改变基金业原有生态并无多大作用。不过,随着其他机构采取金融超市的方法,保险也逐渐成为基金销售的一条重要渠道。根据美国投资公司协会的调查,保险公司15%的客户会选择购买基金产品。对照中国保险业庞大的客户群,

15%是个令人振奋的数字。

事实上,在上世纪60年代,美国允许保险公司进入共同基金业后,保险系基金公司就迅速成为基金业的主力,到2006年,保险系基金在全美基金资产占比已经达到了22%。从我国现状来看,传统上就提供固定回报产品的保险公司在固定收益领域具备优势,在养老金有望入市的大背景下,将保险产品技术开发经验应用到养老金、企业年金上,发展空间巨大,有望与银行系基金一样成为基金版图中的重要一极。

徐国杰