

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】



GETTY图片

■ 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《证券投资基金管理暂行办法》，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有的局面。

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仍有较大提升。

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姐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，将保险产品开发技术经验应用到养老金、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重要的一极。

徐国杰

**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→货基“0”换乘  
保证金直通车

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 理财数据 工具 全面启动

农银汇理基金 40088-95599

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