

今年以来私募平均业绩跑输公募

冠军创势翔收益率超100%

□本报记者 曹乘瑜

根据私募排排网提供的数
据，今年以来非结构化股票型私
募产品的平均业绩远低于公募基金
同期业绩。不过，上半年的私募
冠军创势翔投资表示，算上7月以
来的收益，其今年业绩已逾
100%，稳居冠军宝座。令人关注
的是，在此次新进前十的私募中，
弘益1期和2期产品收益率在一个月
内飙涨27个百分点。数据显示，
这两只产品并非直接投资于二级
市场，而是投资于另一信托产品。
业内人士介绍，这种模式的产品为
穿透式信托，有助于帮助信托
突破资金募集限制。

创势翔前7月收益翻番

私募排排网数据显示，截至7
月25日，今年以来非结构化的股
票型私募平均业绩为6.31%。虽然
业绩超过上证指数，但是低于深
证指数9%的涨幅。而且，擅长创
业板投资的私募今年却被公募直
接比下台。Wind数据显示，同期主
动股票型公募基金的平均业绩已



IC图片

经达到15.58%。

上半年度私募冠军创势翔
的净值尚未由信托公布，不过，
其研究总监钟志峰透露，今年的
收益率已经达到105%。按此计
算，其远高于第二国森1期投
资59%的收益，仍然稳居冠军之

位。Wind数据显示，截至7月24
日，今年主动股票型公募产品的
业绩冠军是中邮战略新兴产业，
收益率约为67%。

穿透式产品业绩飙涨

目前，今年业绩超过50%的

私募产品已有7只，公募基金有8
只。值得关注的是，7月私募前十
名中，由平安信托发行的弘益1
期和弘益2期在上个月跌出前十
之后，本月再度进入前十。这两
只产品今年以来的收益，在7月
份从30.6%飙升至57%。Wind数

众禄搅局私募 诺亚尝试资产证券化 第三方销售机构试水投顾业务

□本报记者 曹淑彦

中国证券报记者近日在私募
排排网的私募基金排行榜中，发
现一款名为中融信托-联合成长2
号的私募产品，其投资顾问并非
常见的阳光私募，而是第三方基
金销售机构——众禄基金。从卖
基金到管基金，众禄基金意在谋
求更大的发展天地。眼下，第三
方江湖纷争日趋激烈，嬗变者并
不止众禄基金一家。

众禄剑指卖方投顾

目前第三方基金销售机构
的主要业务是提供基金等理财产品
的销售，并为基金投资者提供顾
问服务。具有第三方基金销售资
格牌照的机构实质上均可以作为
买方投顾，例如众禄基金、好买
基金、诺亚正行、天天基金等，
目前共约21家。而众禄基金则瞄
准了投资顾问的另一个层面，也
就是，卖方投资顾问业务，即向
基金公司、券商、私募等资产管理
人提供资产配置和投资建议。据
了解，众禄基金不仅发行了私募
产品，而且与基金公司和券商建
立了投顾业务合作，为其提供基
金、股票等方面的投资策略建议。
收费方面，则按照投顾对资产贡
献的比例提

取相应的管理费。

从私募排排网信息来看，众
禄基金此前就已开始布局卖方
投顾业务，实战经验丰富。众禄
基金目前已经推出了5只股票策
略私募产品，分别是4只非结构
化产品和1只结构化产品，其中
联合成长2号今年以来业绩排名
第7。众禄基金有关人士介绍，
做好投顾业务必须要有实战经验，
而众禄基金已经形成了体系化
的投研流程。

诺亚试水资产管理

近期诺亚携手阿里巴巴完成
了阿里小贷资产证券化的发行，
其中产品由万家基金子公司万
家共赢提供，诺亚正行负责产品
销售。而万家共赢的第二大股东
正是诺亚控股旗下全资子公司
歌斐资产管理有限公司，持股比
例达35%。

对于诺亚参股基金子公司，
诺亚正行CEO章嘉玉表示，诺亚
财富一直希望能够实现永续发
展。公司目前已建立了基金产品
筛选等领域的核心技能，未来希
望能够成立资产管理公司。去年
诺亚集团借助参与基金子公司
的形式，开始间接参与资产管理
行业。

章嘉玉表示，新《基金法》为

第三方销售机构未来参与公募
业务打开了空间。新《基金法》
实施以来，诺亚积极筹措，目标
首先是成立自己的资产管理公司，
规模达到1亿元后开展私募业
务，待时间和规模达到规定后，
就可以申请开展公募基金业务。
“各家公募基金目前面临最大的
问题就是基金募集，这需要找到
差异化，不然很难获得渠道的支
持。”章嘉玉说，诺亚一定会建
立自己的资产管理核心战略，产
品方向可能是FOF和MOM。

第三方销售规模超预期

据了解，目前20多家第三方基
金销售机构中，诺亚正行和东方
财富旗下的天天基金销售规模领
先。诺亚正行今年上半年基金销
售规模超过百亿元，其中公募基金
销售规模50多亿元，其余为基
金专户和专项资产管理计划；天
天基金上半年销售额约22亿元。

7月20日东方财富披露半年
报。报告显示，截至2013年6
月，共上线51家基金公司的995
只基金产品。2013年上半年，
公司金融电子商务平台共计实现
基金认购及定期定额申购交易
207854笔，基金销售额为21.79
亿元。这一销售额

据显示，这两只产品的规模均不
到7000万元，资金并非直接投
资于二级市场，而是主要认购平
安信托发行的平安财富创富弘益
集合资金信托计划。Wind数据显
示，创富弘益信托成立于2012年
1月4日，存续期为10年，实际
发行规模约为1.3亿元。不过，
记者未能查到该产品2013年以
来的净值数据。

私募排排网研究员彭晓武
表示，这种模式的信托产品为
“穿透式信托”，由平安信托首
创，即其他产品的资金全部投向
一个产品，这样可以突破集合信
托对出资人的限制。根据规定，
集合信托的出资人名额有限，大
于100万元小于300万元的出
资人只能有50人，而大于300
万元的出资人名额不限。由于300
万元的出资人较难找到，因此信
托设计出这种模式，可以增加小
额资金的出资人名额。另外，穿
透式产品也能够一次性大规模为
标的产品追加资金，目前已有
多家信托公司发行过这种模式的
产品。

超出了很多基金公司的预期。

东方财富表示，2013年上半
年基金第三方销售额较去年下半
年大幅增长，金融电子商务服务
业务收入相应大幅增长，开始成
为主要分部业务收入之一。基金
第三方销售服务业务目前处于发
展初期阶段，规模相对较小，但
是东方财富会积极立足于互联网
金融创新的浪潮，紧紧抓住金融
电子商务发展的大好机遇，充分
发挥公司互联网媒体平台、一站
式金融服务平台和海量用户的强
大优势。

与东方财富大力借助电子商
务的模式不同，诺亚正行成立以
来一直以高净值客户为主。因此，
尽管客户群体没有东方财富多，
但是销售规模较大。据了解，诺
亚正行也在考虑进一步将中等净
值客户群纳入目标。章嘉玉表示，
诺亚正行的定位不是基金超市，
而是含资讯服务的精品店模式，
将来不排除向中等净值客户开
放。对中等净值客户群提供的产
品会依托精选基金池，基金组
合的形式通过互联网平台推荐给
客户。此外，诺亚正行也会在战
略上布局互联网金融，但是要
先对客户

债基备战打新 总经理打头阵

□本报记者 曹乘瑜

7月最后一周即将来临，虽
然IPO重启时点尚未明确，但基
金公司早已开始打新的准备工作。
二级债基考虑到下半年债
市收益将不及上半年，为了业
绩排名，希望通过打新来提高
收益。某基金经理透露其公司
总经理将亲自去券商处公关，
以便在今后的自主配售中获配
新股。同时，由于新股多为创
业板股票，公司也正精心调研，
希望将来能避开创业板泡沫。业
内人士提醒，IPO重启后短期
内新股发行较多，各机构融
资申购新股可能会影响到市场
资金面。

总经理打头阵

“下半年债市恐怕是不行
了，我们就靠打新了。”上周，一
家基金公司的债基经理告诉记
者。这位基金经理认为，“钱荒”
过后，资金面将无法回到3-5月
份的泛滥期，时不时的紧张都
会让监管层和投资者采取谨慎
态度。基金经理目前普遍在缩
短久期，降低组合中的中低等
级债券比例，因此，债市下半
年的收益不太乐观。这一观点也
得到其他债基经理的认可。北
京一家基金公司固定收益部投
资副总监认为，QE3的退出是货
币政策收紧的根本原因，债市
至少在三季度内无法好转，四
季度如果要好转也只能靠救市
政策。”

为了相对排名好看，二级
债基经理打新热情高涨。他们
认为，IPO重启后的第一批新股
经历了史上最严格的IPO审核，
质量较好。他们还透露，与券
商拉关系成为未来主要的打新
手段。根据新

股发行改革意见，网下配售不
再实行比例配售或者摇号配售，
而由主承销商在提供有效报价
的投资者中自主选择投资者，并
自主配售。

一位二级债基经理表示，由
于自己的债基规模较小，在债
市上拿不到好券，上半年的收
益已经落后，要提高收益率，
必须靠打新。“我们肯定会拿
到新股。”这位基金经理颇有信
心，“我们比别的公司更重视
这件事，总经理将亲自出马去
找券商沟通。”

险资青睐打新债基

能打新的二级债基下半年
风头可望压过其他债基。一位
债基经理表示，为了扩大打新
收益，保险资金有可能借助基
金力量，二级债基下半年规模
有望获得更多险资申购。而可
打新的二级债基收益或许也会
高于其他类型的债基。Wind
数据显示，今年初以来，二级
债基平均收益为2.82%，相比
债基平均收益水平仅高出0.04%。

不过，也有基金经理表示，第
一批上市的新股绝大部分将来自
于创业板，目前创业板估值过
高，打新股的收益或低于预期。
因此，正在组织研究员认真调
研拟上市企业。

另有基金经理认为，IPO重
启时或影响到整个资金面，从
而影响到债基收益率。以债基
为例，为了扩大中签率，需要
质押债券融资申购，考虑到目
前排队企业多，IPO重启后或许
短期内会有多家企业上市，“
他们东打一家，西打一家，融
资额会比较大，可能会影响到
市场短期资金面的状况。”某
纯债基金经理说。

大摩卓越成长获五星评级

□本报记者 郑洞宇

在晨星7月发布的最新评
级中，大摩卓越成长荣获股票
型基金三年期五星评级。此外，
该基金中短期业绩表现同样优
异，据统计，在晨星分类的558
只股票型基金中，最近三个
月、半年和一年业绩均排名同
类基金前1/10的基金不足2%，
而大摩卓越成长基金就是其中
之一。

据Wind数据统计，截至7月
19日，大摩卓越成长基金近三

年收益回报率达26.76%，跑
赢大盘超过40%。大摩华鑫基
金投资部总监、大摩卓越成长
基金经理钱斌指出，尽管今年
以来创业板已经强势上涨逾
50%，但价位上仍未达到历史
高点。创业板公司的超募资金
使其具备了明显的资金优势，
同时创业板上漲也有一定的基
本面支持，创业板市值前20家
公司的中报业绩预计上涨
40%。而且，创业板中部分优
秀的公司将是中长期“中国梦”
演绎的主要代表。

信达澳银领先增长获五星评级

□本报记者 郑洞宇

信达澳银领先增长基金在
上海证券投资基金评价研究中心
发布的二季度基金评级中，荣
获三年择时能力及五年择时能
力的五星评级。该基金的基金
经理王战强为信达澳银基金副
总经理兼投资总监，在他的带
领下，晨星数据显示，信达澳
银旗下所有股票型基金2013年
上半年总回报率大幅超越上
证指数10-20个百分点，排
名均进入同类基金前1/2，且
全部跑赢业绩比较基准。

值得一提的是，王战强自
2008年12月25日起担任信
达澳银领先增长基金的基金经
理。Wind资讯数据显示，他上
任以

来该基金为持有人创造了
61.40%的总回报率，年化回
报率达11.02%，超越业绩比
较基准40.57%。

展望后市，王战强认为，6
月的“钱荒”事件表明管理层在
“调结构、促转型、去杠杆”
方面态度坚决；GDP增长在一
季度回升至7.9%之后转而下
行，分析人士已经下调对经济
增长的预测，但政府对经济下
行的容忍度在提高；上半年A
股市场呈现出极端的结构性行
情，成长股对蓝筹股的溢价已
达到历史最高的水平。下半
年A股市场的投资机会可能不
多，拟采取防守策略，持股将
更多地集中于素质高、业绩增
长可靠及估值水分不多的公
司。

宝盈基金李文军：

货基面临发展机遇

□本报记者 郑洞宇

Wind数据显示，截至7月12
日，宝盈货币市场基金A/B今
年以来年化收益率分别达到
3.99%和4.24%，均在同类货
币市场基金中排名第1位。宝
盈基金机构部李文军表示，目
前在利率市场化进程加快、影
子银行加强监管、创新激活
细分市场等有利条件支持下，
国内货币市场基金面临较好的
发展机遇。

李文军表示，中期通胀预期
的市场环境和利率 尤其是存款
利率）市场化进程呈现加快趋

势，货币市场基金能够获得未
受管制的实际货币市场利率的
回报。按照国内的货币市场基
金行业数据，过去7年货币市
场基金指数的简单平均回报率
是2.78%，最低年份是2009
年的1.4%，是当前活期存款利
率0.35%的4-10倍。

李文军认为，监管机构对
“影子银行”加强监管，会直
接推动部分购买银行理财产品
的资金流向货币市场基金。同
时，货币市场基金领域的创新
会直接激活细分市场的需求，
从而进一步激发国内货币市
场基金的投资热情。