

创势翔深陷产品清盘“罗生门”

□本报记者 黄莹颖

创势翔,这家在2013年出尽风头的冠军私募遭遇前所未有的风波,其旗下产品“创势翔2号”正面临“非正常死亡”。其董事长黄平22日更直接将矛头对准托管券商与信托公司,称券商、信托公司对“创势翔2号”采取了多项非正常程序。

不过,从目前中国证券报记者掌握的情况来看,在黄平炮轰粤财信托、某证券营业部的背后,可能隐藏着更为复杂的内情。深圳创势翔股东章亚东、张铲棣方面直指黄平涉嫌操控产品账户,通过买卖“深国商”输送非法利益。

黄平指责信托券商违规

4月22日,广州一酒店会议室,广州创势翔召集近20家媒体召开新闻发布会,不过,这并不是一场产品介绍或者年度市场策略报告会,2013年私募冠军创势翔正面临“意外的浩劫”。

据创势翔董事长、投资总监黄平介绍,2014年3月27日,在对创势翔2号产品下达投资指令时,发现不能交易。资料显示,“创势翔2号”发行主体是广东粤财信托有限公司(简称“粤财信托”),证券经纪人某券商营业部,投顾方为深圳创势翔资本管理有限公司(简称深圳创势翔)。

黄平表示,针对上述情况,广州创势翔马上报告粤财信托,经初步排查后,广州创势翔方面认为,券商营业部人为关闭了创势翔2号产品的交易通道。在经过粤财信托多番与该券商沟通后,该交易通道在4月8日才打开,但只准卖出,不能买入。广州创势翔应信托要求全部清仓以保护投资者利益,但在此过程中,该产品净值从1.0314跌到1.0050。此后,粤财信托关闭了投顾方在该产品上的买卖权限。

值得注意的是,根据黄平提供的邮件内容,4月20日下午,粤财信托信托管理三部镇方栋曾发一封邮件,内容措辞强硬,“关于创势翔2号信托计划,现多名投资者要求提前赎回信托计划。作为受托人,我们多次要求与投资顾问的法定代表人及该信托计划的核心人员——黄平联系和沟通,但经过我方多

次要求,均无法正常与黄平进行对话。作为受托人,我司认为这种情况可能影响到产品的正常运行,站在最大化保护受益人利益的角度考虑,我司目前有必要提前赎回开放日,让客户提前赎回,请贵司在本邮件发出时点半小时内尽快回复,若不回复,我司将认为贵司视为同意我司将采取的行为。”黄平认为,仅从半小时回复这一要求上,粤财信托方面的要求过于苛刻。

针对黄平提出的诉求,22日下午记者曾联系粤财信托信托管理三部镇方栋、综合管理部陈韶辉等,不过至昨晚截稿时间,记者尚未获得粤财信托方面的任何回应。

相关券商方面则对此回复,“3月20日,我公司营业部收到深圳创势翔公司的限制交易申请,称密码因不明原因被更改。为维护信托账户投资者资产安全,营业部紧急采取了暂时限制交易措施,在确定信托计划客户资产安全后,解除了限制。”

值得注意的是,接近创势翔的人士透露,目前“创势翔3号”的证券经纪商目前也作出了限制交易的处理。

创势翔两方股东分家

不过,4月22日晚,中国证券报记者却从深圳创势翔股东、董事、总经理章亚东,股东、董事、交易部主管张铲棣方面得到了故事的另一个版本。章亚东和张铲棣认为,目前创势翔2号的投顾应为深圳创势翔,而不是广州创势翔。

2014年1月27日,黄平、章亚东、张铲棣、罗兴文签署股权转让协议。协议约定黄平、罗兴文将其持有的深圳创势翔资本管理有限公司股份转让给张铲棣。此前,正是深圳创势翔通过粤财信托公开发行了“创势翔2号集合信托计划”和“创势翔3号集合信托计划”。

章亚东、张铲棣提供的资料显示,2014年2月在办理股权转让过程中,章亚东、张铲棣发现此前投入深圳创势翔的注册资金并未投入验资账户,公司实投资本为零。同时发现创势翔1号是一只黄平作为唯一受益人的单一信托计划。

2014年3月5日,黄平、张铲棣签署股权转让协议,黄平将名下的深圳创势翔51%股权转让给张铲棣,并担任深圳创势翔总经理。

让给张铲棣,并于同日,张铲棣向黄平支付了股权转让金。

2014年3月6日,黄平将创势翔2号和创势翔3号的交易密码交给张铲棣,并将操作权完全转让。张铲棣随机修改了密码。

不过,3月20日,章亚东和张铲棣再做开盘检查时发现,创势翔2号和创势翔3号的交易密码被修改,导致无法登陆。经过短暂思考,章亚东和张铲棣认为可能是两种原因:一是密码被黑客篡改,二是密码被黄平利用其暂时保留的公司董事长身份欺骗粤财信托得以修改,其修改密码的原因很可能是想重新买回“深国商”。同时,3月20日是创势翔1号每月一次的结算日,其很可能利用创势翔2号做净值维护工作(据公开信息,创势翔1号3月净值大幅下降约8%)。基于这两点,章亚东和张铲棣立即通知相关券商暂停交易权限。

也就是说,如果章亚东和张铲棣提供的说法属实,黄平方面在3月6日后,已无权管理创势翔2号账户。

黄平被指涉利益输送

实际上,引发创势翔2号清盘“罗生门”的根源就在于该产品的投顾权之争,而这背后是章亚东、张铲棣与黄平的分道扬镳。值得注意的是,双方最终分家的原因在于,章亚东、张铲棣担忧黄平操控信托账户,通过买卖“深国商”输送利益。

章亚东、张铲棣方面透露,广州创势翔通过粤财信托发行了创势翔1号单一信托计划,其唯一受益人为黄平。而深圳创势翔发行的“创势翔2号集合信托计划”等后续产品均为集合信托计划。2013年9月至2014年1月,章亚东和张铲棣义务为黄平承担创势翔1号单一信托计划的交易下单工作。在此期间,章亚东和张铲棣并不了解创势翔1号是黄平作为唯一受益人的单一信托计划。

章亚东和张铲棣还表示,黄平通过自身和亲戚朋友账户持有大量“深国商”股票,甚至进行了“深国商”股票质押继续买入“深国商”。2012年11月,黄平曾参与“深国商”股东自发的维权活动,作为维权代表与“深国商”董事长进行过面对面交锋,曾被当地电视台报

道。创势翔1号在2013年5月之前就持有40万股左右的“深国商”。

上述人士提供的材料显示:

“2013年10月15日,由于深国商大幅高开但没有封住涨停,章亚东便与张铲棣商议卖出了大约20万股深国商。同日,深国商跌停。收盘后黄平与章亚东激烈争论,并声称不允许章亚东再管深国商。”

“2013年10月15日至2013年10月30日,章亚东多次提醒深国商图形已经走坏,应该获利了结,但黄平不听。2013年10月25日在右,章亚东便行使风控总监的权利(但实际上章亚东并不是广州创势翔员工)自行卖掉了创势翔1号中的深国商。黄平、章亚东两人至此结怨。”

“2013年12月初,在创势翔2号集合信托计划成立之初,由于深国商已经从28元跌至18元,黄平在公司内部宣称从即日起,未来创势翔发行的所有产品都必须顶配深国商。章亚东和张铲棣表示强烈反对。”

“2013年12月16日前后,黄平通过投资决策委员会主席、基金经理的角色向张铲棣下达指令,要求其大量买入深国商,张铲棣无奈执行。”

“2013年12月至2014年1月,章亚东多次在公司集体讨论中提出卖出深国商的建议,但均未被采纳。”

“2014年1月6日,深圳创势翔在绍兴召开年会,会上,黄平再次提出未来创势翔发行的所有产品都必须顶配深国商,受到章亚东和张铲棣强烈反对,于是双方正式提出分家。”

“2014年1月15日前后,黄平、张铲棣、章亚东基本达成共识,进入公司拆分程序,公司所有产品暂时由黄平交易,但不许买入深国商。”

“2014年1月24日,黄平在创势翔3号中通过极端手法拉抬股价买入约70万股深国商。收盘后,章亚东和张铲棣向黄平发表严正声明。”

章亚东、张铲棣表示,“公司成立初期,内部曾经有一个明确的一致意见,公司今后所有产品都不允许和自己所持有的股票重合。换句说话,就是不允许买深国商。”

用数据说话 选牛基理财
金牛理财网 WWW.JNLC.COM

富国中证军工今日上市

首只军工指数分级基金——富国中证军工指数分级基金4月23日正式登陆深交所上市交易。本次上市交易的为该基金两类份额富国军工A、富国军工B,投资者可在场内像买卖普通股票一样便捷交易这两类份额,把握军工行业的投资机会。

据了解,本次上市交易的富国军工A具有风险低、收益相对稳定的特征,其约定收益率为人民币1年定期存款基准利率+3%,按照当前的存款利率,其今年的约定收益率为6%;富国军工B则具有2倍初始杠杆,可以成为投资者抢反弹、博取超额收益的“利器”。母基金富国军工虽然不上市交易,但是1份富国军工A与1份富国军工B可以和2份富国军工份额灵活转换,投资者由此可以便捷地把握其中的折溢价套利机会。(李良)

广发天天红成互联网“抢手基”

继上线淘宝、苏宁零钱宝后,上周广发天天红货币基金再度入驻微信理财通,成为互联网基金中的“香饽饽”。

广发天天红是一只专为互联网平台对接而打造的产品,于2013年10月末成立。在年末淘宝“双12”首秀中,3天销量即达6000多万元,成为全场销量第一的货币基金,随后又获评淘宝理财评选的“2013年度十大发放收益最多的货币基金”称号,今年1月被苏宁相中上线零钱宝。

和其他基金公司不同产品对接不同平台的策略不同,广发基金重点打造天天红,对接多个互联网平台。这是因为天天红有着业绩、产品特色等多基因的支持。据银河证券数据统计,截至2014年4月16日,广发天天红今年以来的收益率为1.7260%,在全市场109只A类货币基金中,仅有5只年内涨幅超过1.7%。而从一季度来看,广发天天红收益在全部宝类产品中排名第33,表现持续优秀。

此外,广发天天红还有着“日日计息、天天分红”等符合互联网特点的“配置”。一般情况下,投资者每天都可以得到该基金的分红收益。(常仙鹤)

东方红4号5年业绩翻番

数据显示,东方证券资产管理有限公司旗下东方红4号积极成长集合理财产品成立五周年,累计净值增长率超过125%,取得了5年平均年化收益率逾25%的优秀业绩,在有统计的同期34只券商集合理财产品中位列第一。

据Wind数据统计,作为东方红军团中的翘楚,东方红4号成立于2009年4月21日,截至4月20日累计单位净值高达2.2021元,投资收益实现翻番,而同期上证指数涨幅为-16.86%,沪深300指数涨幅为-16.69%,凸显出绩优券商集合理产品的选股能力。同时,东方红4号坚持每年分红,至今累计分红4次。

业内人士指出,投资过程中的偶然因素很大,但能连续5年都跑在同类上游的集合产品,就并非偶然。整体来看,不管上涨市还是下跌市,东方红4号均表现得游刃有余,牢牢占据同类产品排名前1/2梯队,保持业绩稳定的同时还能获取超额收益。这得益于该产品操作风格灵活主动,把握机会能力较强,能积极判断市场瞬息变化并提前做出布局,选时能力和选股能力均显著高于同类产品。

东方红4号投资主办人陈光明一直管理该产品,是坚定的价值投资坚守者,其长期投资优异的秘诀在于跳出短期涨跌,以长期的眼光来看待投资,寻找大概率的投资机会。陈光明管理的其他产品业绩也一直较为稳健,如东方红5号2013年以46.83%的净值增长率排名第一,最近两年、三年则分别取得40.85%和36.46%的总回报,排名靠前。(朱茵)

摩根大通深圳分行开业

摩根大通银行(中国)有限公司4月22日宣布其深圳分行正式开业,这是该行在华开设的第八家分行。夏林女士被任命为深圳分行行长。

摩根大通银行(中国)有限公司深圳分行将面向深圳及珠江三角洲地区的客户提供综合的人民币及外币金融产品和服务,包括现金管理、贸易融资、流动性管理、风险管理、贷款和外汇业务。

摩根大通银行(中国)有限公司于2007年8月正式营业,是美国摩根大通银行有限公司在华全资拥有的本地法人银行。其总部位于北京,目前分别在北京、上海、天津、广州、成都、哈尔滨、苏州和深圳设立分行。(朱茵)

光大保德信捐50万善款

记者获悉,4月22日,光大保德信基金在迎来十周岁生日之际,再次向“耀未来”专项基金注资50万元,用于乡村助学计划。去年同一时期,光大保德信基金已向“耀未来”专项基金注资107万元,分别用于四川雅安灾后重建以及乡村助学计划。据了解,光大保德信基金“耀未来”慈善专项基金成立于2010年5月,并受到上海市慈善基金会大力支持。截至目前,该基金累计捐款数目已接近300万元,短短4年时间为乡村学校带去15所梦想教室,惠及8340名小学生。光大保德信基金表示,2014年该公司还将携手真爱梦想公益基金会,捐建4所学校的梦想教室。(李良)

仓位下降不减投资热情

基金经理多点布局主题投资

□本报记者 李良

在利空与利多交织的一季度,基金悄然进行了仓位的结构性调整。天相投顾的统计数据显示,全部基金一季度末的平均仓位为77.9%,相比前一季度下降了2.43个百分点;而以可比基金计算,基金仓位也有1.77个百分点的降幅。但仓位的下降,并不意味着基金经理们看空二季度行情,恰恰相反,在稳增长、优先股、沪港通等多项重磅政策的刺激下,部分基金经理对二季度的掘金之旅信心颇足。

政策利好吊高胃口

尽管A股近期依旧处于弱势震荡之中,但一波又一波的政策利好,还是渐渐地吊高了机构投资者的胃口,对蓝筹股估值修复行情和国

企改革主题投资的期望值不断升温,基金经理们也不例外。

低估值蓝筹股正越来越受到关注。上投摩根行业基金就表示,随着IPO重新启动以及大小非减持,资本市场更加注重企业的质地,两极分化情况将持续,今后将在合理评估行业未来空间和企业竞争力的基础上,深入研究,严格挑选优质成长股,并适当积极关注处于转型期的大蓝筹股。光大保德信行业轮动基金则认为,宏观经济数据的不佳引发了投资者对政府出台托底政策的预期,加上机构前期配置相对较低,以房地产为代表的蓝筹板块取得了一定的涨幅,预计未来一段时间,市场运行仍取决于存量资金的配置选择,短期“跷跷板”可能会向低估值的大蓝筹倾斜。

与此同时,各类主题投资也成为基金追逐

创业板风险渐释放

昨日,创业板收出一根中阴线,让创业板的风险再度成为基金经理们热议的话题。

万家基金指出,美股对创业板的映射已经从正面变为负面,纳斯达克100指数和罗素

2000指数最近大幅回调,此前热门的互联网和科技股近期损失惨重,热门股杀跌让投资者措手不及,需要引起投资者的警惕。万家基金认为,随着年报和一季报的陆续披露,投资者需要密切关注个股的业绩走势,并进一步评估今年的业绩趋势,谨防成长股的业绩“陷阱”。

上海某基金经理则强调指出,随着对蓝筹股估值修复行情和国企改革等各类主题投资热情的升温,创业板风险或在存量资金的腾挪中被逐步释放。从中期来看,创业板指数步入下降通道的概率很高,部分估值过高的伪成长股或将出现较大幅度的跌幅。但该基金经理也认为,创业板在调整过程中,优质成长股依然会受到机构投资者的关注,许多基金扎堆优质成长股的现象或仍将持续。

理团队,全方位理财策划。第一个“1”是贴身的财富经理,负责不断跟踪和发现客户需求,协调客户关系;第二个“1”是全面的产品经理,负责统筹信托资产的运用与配置,提出投资建议;

“N”是为“紫金私享”配备的专业小分队,根据信托财产投资方向的增加和调整以及及时“出动”,如证券投资、现金管理、股权投资等。

随着单一信托的进一步成熟运作,“紫金私享”系列的专业管理与投资团队将根据市场情况、政策变动以及客户需求逐步扩展指令范围,逐步发挥信托公司的主动管理能力。

紫金信托试水“家族信托”

同类型高净值客户的理财特征和需求偏好,提供一站式定制化财富管理服务。

“紫金私享”目前以单一客户作为主要服务对象,受益人范围涵盖自然人客户的家庭成员,做到了与家族信托的无限接近。这是紫金信托正式迈向家族财富管理的第一步,也有望成为其进一步探索家族财富管理、实现业务转型的优质品牌。

紫金信托是一家总部位于南京的国有控股信托公司,引入国际著名信托金融机构及多家国内知名企业作为战略投资者,法人治理结构完善。开业近4年来,紫金信托立足信托主业,探

索业务创新,陆续推出大量风险可控、收益较高的产品,组建包括不同投资期限、多样化收益配比的产品体系,积累了客户基础,也逐步形成亿级、千万级等不同财富规模的客群分类。

“紫金私享”初始阶段信托财产范围为客户合法持有的现金、其他金融资产等财产或财产权利等。对自然人客户而言,受益人范围原则上仅以客户的家庭成员为限,如需增加或变更家庭成员之外的受益人,则应满足信托产品的合规性要求。

“紫金私享”配备“1+1+N”的专业投资管

理团队,全方位理财策划。第一个“1”是贴身的财富经理,负责不断跟踪和发现客户需求,协调客户关系;第二个“1”是全面的产品经理,负责统筹信托资产的运用与配置,提出投资建议;

“N”是为“紫金私享”配备的专业小分队,根据信托财产投资方向的增加和调整以及及时“出动”,如证券投资、现金管理、股权投资等。

随着单一信托的进一步成熟运作,“紫金私享”系列的专业管理与投资团队将根据市场情况、政策变动以及客户需求逐步扩展指令范围,逐步发挥信托公司的主动管理能力。

“宝宝”们的比拼

基金,而中国的这一比例到去年底还不足6%。

但是,由于其作为现金管理工具以及投向货币市场的特点,货币基金的长期收益率较低,并不适合做长期投资。说到底,货币基金只是一种现金管理工具,其主要功能不是为投资者带来长期资本增值,而是在维持投资组合充分流动性的同时,为投资者带来短期收入,是一种基础性的投资品种。