

票务理财 通讯理财 彩票理财

基金跨界营销推陈出新

□本报实习记者 宋春华

在基金营销大战烽烟四起的大背景下,不少基金公司纷纷谋求跨界合作,创新营销模式,谋求盈利模式多元化。业内人士认为,基金跨界营销实际上是基金产品从多种渠道激发潜在客户群体的需求。基金公司选择的合作方或是拥有雄厚的资金支撑,或是具有大量的客户资源。合作双方分工协作,将“营”与“销”分离,发挥二者的协同效应。

发挥协同效应

近期基金业的跨界营销花样繁多,包括富国基金、易方达基金、平安大华基金等均在通过与互联网等其他途径合作进行营销。记者获悉,国投瑞银基金新近盯上电影票房,牵手天下票仓网,推出“会赚钱的电影票”跨界营销。

在全民货基理财时代,在“货币战争”的大环境下,基于货币基金的跨界营销正愈演愈精彩。国投瑞银基金称,通过电影票房市场渗入货币基金理财概念,是一次有益且切近生活的投资者普及教育。牵手天下票仓网,借助其广阔的客户资源,能够增强潜在客户对于货币基金理财产品的了解,进行基金产品的品牌推广。据国投瑞银介绍,天下票仓隶属上海电影股份有限公司,是集在线票务、网上营销和电子商务服务为一体的电影市场网络平台,其拥有广阔的用户群体,是国投瑞银货基产品潜在的客户资源。

除了国投瑞银联手天下票仓,推出“会赚钱的电影票”之外,借力联通拥有的4亿移动通信用户,富国基金与中国联通及百度共同推

出“沃百富”的通讯理财,彩票365网也凭借目前下载用户已超过5000万,移动端彩票整体市场中排名第一的巨大优势,吸引易方达基金与彩票365网合作,推出“彩票宝”的彩票理财。

“基金公司牵手第三方电子商务平台等合作方,借力后者自身大量的客户资源及资金优势,改变基金产品营销以往过于‘形而上’的方式,让基金产品营销模式更加‘接地气’,使基金产品贴近潜在的客户群体,同时刺激客户对品牌的感知度与认同感。”一位基金公司人士评价道。

创新营销模式

证监会6月曾公布《关于大力推进证券投资基金行业创新发展的意见》,也被称为“创新11条”。其中第七条“鼓励基金业务创新”提到:鼓励基金管理公司与互联网企业开展

多种形式的业务合作,支持公募基金利用移动互联网等现代技术和新型渠道改进传统业务,扩展客户基础,提升客户体验。探索基金管理公司子公司基于互联网平台的业务创新,为创新创业小微企业提供便捷高效的融资服务。

对此,基金公司喜出望外。一位基金人士表示,“监管层对于基金行业与互联网的‘牵手’从最初的允许到如今以官方文件的形式进行鼓励,今后基金业的发展将不断推陈出新,充满活力。”

机构人士分析,营销模式大体可分为三种:一是“基金淘宝店”模式;二是“余额宝”模式;三是“百度”模式。其中,“基金淘宝店”模式是按照第三方电子商务平台业务范畴进行备案。整个基金销售机构与投资人的信息交互页面、申赎下单等业务处理信息系统均由淘宝网提供,投资人在淘宝网所拥有的信息系统

上进行了基金申赎交易申请的提交。“余额宝”模式是支付机构需要就该业务涉及相关支付结算资金归集账户进行备案。而“百度”模式主要是基金销售机构宣传推介业务的一个通道。

值得注意的是,监管部门曾在2014年初针对补贴式营销进行整顿,证监会发言人多次强调,在基金产品的宣传推介中,要对基金产品的收益特征、风险属性进行准确、全面和充分的披露,不得片面强调收益而无视风险提示,不得以高收益、无风险等宣传方式误导投资者。

对此,一位基金人士向中国证券报记者表示,“跨界营销其实是基金牵手第三方合作伙伴,发挥1+1>2的效应。这其实是一种营销模式的创新,旨在借助合作对象,更加贴近目标客户群,带来新的盈利模式,与基金以往的销售活动存在不同。”

上半年基金发行市场降温

首,为44只;股票型基金位列第二,新成立38只;货币型基金与债券型基金发行数量紧随其后,分别为37只、30只。此外,QDII基金今年上半年仅仅发行两只,1月与4月各一只新QDII基金,今年4月还有一只另类投资基金发行。

业内人士分析,上半年股市表现不佳,陷入低迷,这令许多股票型基金缺乏吸引力,难以获得市场青睐,发行数量不敌混合型基金,成立规模普遍较小。

从基金发行规模上看,上半年成立最多的混合型基金发行份额总量为388.5亿份,新成

立的38只股票型基金发行份额总量为283.7亿份,而发行数量位居第三的货币型基金发行份额总量为545.9亿份,一举超过股基与混基的发行总份额。债券型基金发行份额总数仅为175.2亿份。

机构人士分析,受到银行揽存等因素影响,每年年中都是新基金发行数量较少的时期,今年也不例外。数据显示,进入6月份以来,新基金发行数量减少至17只,其中,货币型基金11只、混合型基金3只、股票型基金2只、债券型基金1只。

自降管理费 “迷你基金”自救出狠招

□本报记者 李良

基金数量的不断攀升,令“迷你基金”的生存愈发艰难。为了缓解这种困境,一些“迷你基金”使出了奇招。

某基金公司日前宣布,旗下某债券基金从基金资产中收取的管理费比例下调至0.4%,相较于原管理费率0.75%,下降了近五成。从二季度规模来看,该基金显然是一只“迷你基金”。

半壁江山皆“迷你”

伴随着新基金发行一浪接一浪,“迷你基金”的队伍也日渐壮大,已渐成尾大不掉之势,迫使基金行业不得不直面这个困局。

WIND数据显示,如果以资产规模计算,截至二季度末,纳入统计的2345只基金中(A/B/C分开计算),资产净值低于3亿元的基

金数量高达1101只,占据基金总数量的近五成;如果继续细分,则可以发现,资产净值低于2亿元的基金数量就有903只,低于1亿元的有575只,而低于传统清盘警戒线5000万元的基金数量,也竟有340只之多——占据基金总数量的14.5%,占据3亿元以下迷你基金总数量的30%。

某基金公司市场部总监向记者表示,如果基金的资产管理规模在3亿元以下,对于基金公司而言,基本上就是赔本赚吆喝。“就算按股基1.5%的管理费计算,3亿规模的基金一年能提供的管理费用不过450万元,如果尾随佣金达到50%,实际收益就降低到225万元。而管理一只基金,不仅要配基金经理,还有一系列的市场费用、后台支持、渠道营销等等,这怎么可能赚钱?”该总监说,“如果是管理费用更低的债基或货币基金,那更是折本

买卖了。”

“破局”需勇气

事实上,几乎每一个基金公司都被“迷你基金”的问题所困扰。毕竟,养着一堆不能提供效益,反而常常引发麻烦的“迷你基金”,显然不是基金公司们乐见的。不过,要想解决这个问题,却需要基金公司有莫大的勇气。

某基金分析师认为,“迷你基金”的困局如何破题,一直困扰着基金行业,类似于降低管理费等方式挽留客户,其实仍是治标不治本的方法。在基金产品数量激增的当前,产品洗牌已是在所难免,只有放下“面子”,才能真正解决“迷你基金”的问题。

某基金公司高管曾向记者表示,从技术上而言,小范围地进行“迷你基金”合并或清盘,并不是什么难题,真正为难之处在于,哪一家基

中诚信托“诚至金开2号”延期可能性大

□本报记者 刘夏村 陈莹莹

尽管到期临近,中诚信托“诚至金开2号”却再一次被宣布“存在延期可能”。

中诚信托近日向投资者发布诚至金开2号今年二季度的管理报告称,“信托财产在2014年7月25日前完成处置及变现存在不确定性,信托计划存在延期可能。”接近监管层的人士向中国证券报记者透露,对于出现兑付问题的信托产品,监管层的态度是只要信托公司在销售、运行产品时,没有误导销售等违规行为,并不会过多干预,具体兑付结果取决于信托公司的商业决策,未来个别产品若不能按期兑付预期收益甚至出现亏损,将回归市场化、商业化原则。

一再宣布可能延期

这已是“诚至金开2号”近期第二次被宣布“存在延期可能”。

早在6月27日,中诚信托就发布了一份临时公告,表示“鉴于目前煤炭市场持续低

迷,新北方公司下属五煤矿整合和技改复产工作尚未完成,企业经营困难,焦金栋、焦金柱、王彩霞、新北方公司、天津金栋矿产品销售有限公司没有依约支付股权维持费和股权转让价款,信托财产在2014年7月25日前完成处置及变现存在不确定性,信托计划存在延期可能。”

公开资料显示,“诚至金开2号”将于今年7月25日到期,是以股权投资附加回购的方式对山西新北方集团有限公司进行股权投资,由新北方公司将股权投资款用于煤矿收购价款、技改投入、洗煤厂建设、资源价款及受托人认可的其他支出。中诚信托的相关公告显示,新北方公司自去年二季度支付当季部分股权维持费后,便再未支付过这一费用,截至今年6月30日,新北方公司已经累计拖欠股权维持费2.3亿元。据业内人士介绍,股权维持费相当于融资方需要支付的融资成本,是投资者取得信托收益的一部分,一般由融资方与信托公司约定在信托存续期内分期支付。如果在信托收益分配日期前不能支付当期全部股权维持费,将影响该

信托计划收益的兑付。

中诚信托在前述二季度管理报告中表示,目前受托人已经启动紧急处理机制,积极推动信托财产处置变现等工作,以最大限度维护受益人的利益。

中诚信托表示,继续积极寻找意向受让方,以尽快处置资产,实现信托财产的变现和现金回收。2014年3月初,某国有煤炭企业已完成对新北方公司下属五煤矿的现场尽职调查,待新北方公司下属五煤矿取得《环评报告书》批复后进行后续交易的协商。目前,环境影响评价报告已完成编制,污染物排放总量已报山西省环保厅,地下水三期监测、一级评价也已完成,《环评报告书》已经上报山西省环保厅审批。

回归市场化商业化

据媒体报道,中诚信托目前在信托财产处置变现工作的同时,内部已启动延期预案的起草工作。某信托公司高管认为,“诚至金开2号”的处置方案或与“诚至金开1号”有所不

同,该信托计划极有可能延期。“不过,在延期之后,投资者的本金至少应该能够保住,毕竟这家公司的资产本身还不错,”前述信托公司高管认为,从经验来看,延期的时间也应该不会太长。

中国证券报记者了解到,在今年年初同样陷入兑付危机的“诚至金开1号”,最终在信托计划到期时,由神秘接盘方受让投资者的信托受益权,投资者的本金得以保全。

在一个由“诚至金开2号”投资者组建的QQ群里,一位投资者表示:“我不怕有希望地延期,就怕没希望还延期”。还有一些投资者明确表示反对延期。

接近监管层人士对中国证券报记者透露,对于出现兑付问题的信托产品,监管层的态度是只要信托公司在销售运营产品时,没有误导销售等违规行为,监管层并不会过多干预,具体兑付结果仍旧取决于信托公司的商业决策。监管层从未要求信托公司进行“刚性兑付”,未来个别产品不能按期兑付预期收益甚至出现亏损,将回归市场化、商业化原则。



中国人寿上半年 保费收入接近2000亿

□本报记者 李超

7月16日晚间,中国人寿、新华保险公布了各自在2014年1月1日至2014年6月30日期间的累计原保险保费收入情况。中国人寿期内累计原保险保费收入约为人民币1969亿元,新华保险期内累计原保险保费收入为人民币666.6802亿元。上述数据均未经审计。

同日,保监会网站发布消息称,经审核,已于7月7日同意中国人寿财险公司将注册资本变更为150亿元人民币。增资后,中国人寿保险(集团)公司持有90亿股,占比60%;中国人寿保险股份有限公司持有60亿股,占比40%。

■ 基金市况

万家创B领跌杠杆股基

□本报记者 李菁菁

16日,沪深基指均冲高回落,小幅收跌。场内交易型基金跌多涨少,杠杆股基平均下跌0.80%,场内跌幅居前。万家中证创业成长B领跌杠杆股基,收于1.011元,收盘价再创年内新低。另外,多只资源类基金逆势上涨,鹏华资源B、汇添富中证能源ETF和华夏上证能源ETF分别上涨0.58%、0.51%和0.43%。

分级基金方面,杠杆股基多数下跌。其中,万家中证创业成长B下跌5.60%,富国中证军工B、信诚中证800有色B分别下跌4.31%、4.26%,跌幅居前;浙商进取上涨2.52%,涨幅最大。杠杆债基工银瑞信增利B、天弘同利分级B分别上涨4.88%、2.44%,长信利众B下跌2.80%,其余涨跌幅均不足1%。A份额基金信诚中证800金融A涨停;长城久兆稳健下跌6.42%,跌幅最大。

传统型封闭式基金全线收跌,且跌幅均不足1%。ETF基金近七成收跌,诺安中小板等权ETF、嘉实中创400ETF跌幅超过2%,跌幅居前。LOF基金中,信诚增强收益、银华中证中票50A、博时稳健回报A分别下跌8.82%、7.02%和16.93%,跌幅居前。

申万推荐 新三板挂牌企业满百家

□本报记者 朱茵

截至7月16日,全国中小企业股份转让系统挂牌家数达到858家。申银万国证券公司推荐的企业挂牌满100家独占鳌头。申银万国表示,随着制度的完善,将来除券商外的其他机构也将获得做市商资格,预计市场活跃度将大大增加。

申万相关部门负责人表示,目前来看投资者交易需求旺盛,预计大券商每家约有7000—10000个合格投资人可以参与交易。目前已经有37家券商获得做市商资格,对于其他具有代办股份转让资格的券商来说,这一新业务资格也都在积极申请当中。此外,在做市商制度中,为其他机构投资者也预留了空间,符合条件的其他机构也可以申请称为做市商。

据悉,目前申万的做市商资金为3亿元。而该公司也是拥有最多挂牌公司的券商。从2006年中关村代办股份转让系统成立以来,申万作为我国新三板市场建设最早的参与者,不断把高质量的企业推荐到新三板挂牌,积极为全国各地的中小企业、科技企业发展提供综合金融服务,赢得了良好的业务品牌。申万表示,将全国股份转让系统业务列为公司的战略业务和特色业务,进行战略性持续投入,以高质量的专业服务水平获得挂牌公司和广大投资者的认可,并努力推动新三板市场的创新发展。自从做新三板第一单企业挂牌至今,连续8年保持新三板挂牌推荐企业家数第一名,累计推荐挂牌企业家数市场占有率接近12%。并且申万为挂牌公司募集资金超过20亿元。从2006年承做新三板第一单定向发行业务到现在在新三板定向融资金额方面始终保持市场第一名。申万透露,其目标是继续保持全国股份转让系统业务市场领先优势,积极构筑新三板全产业链,在转板、融资、做市等领域打造核心竞争力。

万家基金：看好利率债中高评级债券

□本报记者 李良

万家基金认为,证监会公布的基金运作管理办法在近期一定程度影响市场。策略上,对经济的看多情绪已经开始逐步回落,基本面和货币政策未来对市场流动性保持有利的局面会有持续;另一方面,近期的政策调整对市场影响较大,使市场产生较大波动。在万家基金看来,短期有利于市场的因素尚未积累到可以立即主导收益率下行的程度,因此预计短期稳定,看好利率和中高评级债券。

万家基金认为,从月度层面来看,情况开始有所变化:一方面是经济增速可能的下滑压力,会对稳增长政策的持续构成更大的支持;但另一方面,年内价格下跌最快的时候可能已经过去,随着淡季需求稳定,市场预期进一步下调或价格进一步下跌的空间实际并不大。反过来,在这种情况下稳增长政策持续推进并积累,可能在8月末或9月份需要警惕经济的上行风险。这种上行的弹性在基本面层面不大,持续时间也不会长,但会对市场的悲观预期有明显影响。

□本报记者 朱茵

不仅可以为私募基金管理人提供资金杠杆配置服务,还以种子基金形式培育优秀私募。7月16日,国泰君安在上海举办私募PB业务高峰论坛,并推出私募PB一站式系统服务,旨在为私募基金提供包括产品销售、清算托管、两融业务、交易平台、资本引介、种子基金以及专业客户经理团队的综合化金融解决方案,这意味着券商PB业务在托管资格不断升级完善。

除国泰君安外,亦有申万、广发、国信、招商等大券商积极开展主经纪商综合金融服务。

国泰君安推出全能私募PB业务

券商一站式服务充当私募大管家

这一新型金融服务业务的兴起源于私募机构的大发展。截至2014年7月,已有4000多家私募基金取得独立发行私募产品的牌照,可统计的管理规模达到1万亿元。此外,券商托管资格相继获准也在推波助澜。自去年海通证券成为首家获得基金托管资格的证券公司后,国信、招商、广发证券、国泰君安证券和银河证券也都陆续开展基金托管业务。其中私募PB业务率先成为券商新蓝海。

不过,业内人士也表示,券商服务私募PB业务的门槛并不低。目前国内真正有能力开展私募PB业务的机构屈指可数。依靠其全业务牌照的优势,国泰君安推出全能私募PB一体化服

务,通过对销售交易、信用交易、资产托管、期货、跨境金融等多项机构业务以及研究、信息技术、风控合规等业务支持的整合,打造机构金融服务平台。

“此次推出的全能私募PB一体化服务,希望能为私募基金提供真正的一站式金融解决方案。换句话说,私募投资人只要专注投资,其他都可以由国泰君安来完成。”国泰君安副总裁顾颖如是说。

值得一提的是,国泰君安私募PB业务在两融业务、托管业务、产品销售方面均具备行业内的领先优势。具体而言,两融方面所提供的证券融通、资金融通、市值管理、收益

互换和量化交易等信用交易服务、托管方面为私募客户提供的投资清算、交易管理、投资风控、绩效评估、现金管理以及流动性支持服务等全方位运营外包服务,在目前的券商中也并不多见。而且,自2012年12月发起君享重阳以来,由国泰君安首发的12只私募产品目前保有规模达33.07亿,也远高于行业平均水平。

此外,国泰君安还能为私募客户在衍生品对接方面提供产品设计、信息技术、交易结算、研究服务、风险管理等服务,并设立种子基金致力于新投资能力、新投资品种的培育,满足私募基金各生命周期、各项业务需求。