

## 金牛基金指数 调样以来涨逾10%

在沪港通正式成行的刺激之下，上周以证券、银行、保险等为代表的金融股大幅飙涨，带动上证指数冲高并创近三年高位，蓝筹指数也普遍大涨。而前期表现活跃的航天军工、生物医药、文化传媒、信息软件等题材股则遭遇估值调整，盘面二八分化明显。

在此形势下，样本基金整体风格偏向成长的金牛股票20指数、金牛偏股20指数分别下跌2.27%、1.98%，表现相对逊于同期沪深300指数。而据金牛理财网主动偏股型基金指数数据显示，近一周其跌幅则为1.47%。在5月1日将最新一届的获奖金牛基金纳入评价范围并完成最新的样本更换之后，两条指数的累计涨幅则分别达到13.07%、11.96%，年内涨幅也分别达到7.69%、6.24%。（何法杰）

## 华泰柏瑞丰汇债基今起发行

华泰柏瑞公告称，旗下第六只债券基金——华泰柏瑞丰汇债基将于今起正式发行，投资者可通过中国银行、华泰柏瑞网上直销等渠道认购。资料显示，该基金除了信用债、利率债等纯债品种外，还可投资可转债。

华泰柏瑞丰汇债券拟任基金经理陈东表示，当前中国经济处于新常态，经济增速水平有所下降，且下行风险较大。今年前三季度GDP增幅创2009年一季度以来的新低，而物价水平也长时间保持在低位徘徊，这样的经济形势有利于央行继续保持宽松的货币环境。因此未来应该是投资债券及债券基金的好时机。（黄淑慧）

## 博时保证金实时交易型 货币基金今起发行

博时保证金实时交易型货币基金今起发行。作为交易型货币基金，该基金可实现二级市场股票投资与现金管理的无缝连接，满足场内投资者保证金理财的需求。

据介绍，不看好股市欲卖出股票转投货币基金的投资者来说，即刻可在二级市场买入博时保证金实时交易型货币基金，并享受当日基金收益；对看好股市欲退出货币基金，买入股票的投资者，则在二级市场卖出博时保证金实时交易型货币基金后，资金即刻可用，可立即在二级市场买入股票。（黄丽）

责编：张洁 美编：王力

# 转债B笑傲牛市 收益完胜分级股B

□本报记者 曹乘瑜

说起博反弹工具或利用杠杆获取超额收益，往往会想起分级股基B类。然而在近期的牛市行情中，一个奇观出现——分级债基B类的表现竟然更胜一筹。数据显示，在10月28日以来的蓝筹行情下，分级债B的价格涨幅竟然超过所有分级股B，尤其转债类涨幅更高。业内人士提醒，转债B其实是牛市行情下一个不错的“博尔特”选手，因为牛市来临，部分转债的股性飙升、人气旺盛，转债价格也随之大涨。而且分级债基和分级股基相比杠杆通常更高，因此更容易获得高倍收益。

### 分级债B成牛市新工具

11月10日和11日，银华中证转债B在场内连拉两个涨停，吸引了分级基金玩家的眼球。自10月28日至11月12日，多只分级债B涨幅惊人，

其中以转债类为主。金牛理财网数据显示，同期银华中证转债B涨幅近60%，而招商可转债分级债券B涨幅更是达到68.68%，此外还有东吴转债指数分级B上涨40.54%。

相比之下，同期被投资者们争得头破血流的分级股B表现却“矮半截”。数据显示，收益最高的申万菱信证券行业分级B，价格仅上涨40.49%。

实际上，从7月22日的反弹起点以来，分级债B就处在上风。债B的冠军银华中证转债B涨幅达88.1%，而股B冠军、申万菱信证券行业分级B涨幅仅有68.97%，且后者波动如过山车，不如前者一路向上，如遇调整也只是横盘调整。

分明是股市的牛市，确是分级债B更牛，可谓“奇观”。对此业内人士认为，表现出色的主要原因是转债类，可转债的特点是，在股票价格上扬时，转债和正股波动会越来越同步，比普通债券有更高的收益，因此受

人追捧。10月28日至11月12日，转债B跟踪的中证转债指数就上涨10.53%，高于大盘8.9%的涨幅。

数据显示，中证转债指数中，以石化转债、各类银行转债等为主要成份，因此呈现出明显的蓝筹风格，与近期的风格相符合，因此大涨。

除此之外，分级债基还有另一个特点，就是杠杆要高于分级股基。根据证监会规定，分级债基的初始杠杆最大能到3.33倍，而分级股基的初始杠杆最大只能到2倍。

### 套利空间大

实际上，目前多只分级债B已经出现明显的套利价值。金牛理财网的数据结果显示，截至12日，银华中证转债B的溢价率达到86.4%，而招商可转债分级债券B的溢价率达到21.04%，东吴转债指数分级B的溢价率达到27.45%，可谓“秀色可餐”。

然而，套利资金目前进入的却并不多。目前这几只B类的场内份额

增加的都不多，交易额也顶多只是翻倍。上述业内人士指出，究其原因，是因为可转债的分级债基流动性还较差，轻易能砸成跌停。上述几只分级债基中，场内份额最大的属银华中证转债B，也仅有数百万份，套利盘或因此而担心一旦入场，可能会“出不来”。而且，从场外申购到场内拆分再到抛售，需要T+3个交易日，这其中市场或有调整，导致套利空间缩窄。

不过，业内人士认为，一方面，利大诱人，另一方面，目前来看，牛市远远没有结束，蓝筹股的估值修复将随着沪港通开启、“一带一路”等利好政策的影响进一步开启。即使是遇到大盘调整，可转债的债性增加，能获得持有债券至到期的收益，比之正股有效控制了下行风险。因此，分级玩家们不妨将转债类分级债B作为新工具，尝试使用。而随着套利盘的涌入，可转债的流动性必然会好转。

# 内地首批沪港通基金亮相

□本报记者 曹乘瑜 张昊

作为中国资本市场的一项重大举措，沪港通今天正式开通。华夏和南方基金同时推出的内地首批沪港通恒生ETF产品将亮相。

据证监会官网最新披露的基本募集申请核准进度公示表，证监会于9月28日接收南方沪港通恒生ETF的申请材料，并于10月9日受理该基金。南方基金表示，南方恒指ETF是业内首只上报、首只获受理的沪港通基金，在时间进度上领先行业。另据悉，华夏沪港通恒生ETF基金已于10月10日报证监会，并于10月16日得到受理，预计将在近期获批。

南方基金表示，由于沪港通天然的制度和效率优势，南方恒指ETF基金产品有望实现比现有港股

QDII基金更高的运作效率。同时，如果上交所沪港通系统未来进一步实现整合和升级，南方恒生指数ETF的运作效率还有望进一步提升。

华夏基金也表示，为了让所有投资者都能分享沪港通带来的政策红利，并增强沪港通业务的交投活跃度，华夏基金打造了华夏沪港通恒生ETF。目前沪股通投资门槛达50万元，而散户投资者100元便可参与投资华夏沪港通恒生ETF基金，因此这款产品打破沪股通门槛，解决散户的入围资质问题，华夏沪港通恒生ETF为散户打通了一条投资港股的通道。

沪港通的开通也将为市场带来新的投资机会，华夏基金认为，可以关注两方面的投资机会：一是低估值高分红的蓝筹板块。沪

港通开通以后，部分A股市场投资者可能出于风险分散的考虑而偏好配置港股中低估值高分红的蓝

筹板块。二是内地稀缺的优质标的，尤其是A股较为稀缺的品种，也将会吸引部分内地投资者。

## 沪港通推动亚洲资本进一步融合

沪港通今日正式开通。对此，九泰基金总裁助理吴祖尧向记者表示，沪港通对未来中国资本市场属战略性利好，还将有利于推动亚洲资本进一步融合。

吴祖尧认为，沪港通将助推中国A股纳入MSCI新兴市场指数（EM）。未来预期的深港通，使得明年A股入选MSCI的可能性大增，按初期纳入5%比例计算，将给A股带来百亿美元增量资金。

沪港股票交易机制顺应了资本市场国际化发展趋势，将使沪港

两个市场连通，扩大两地股市的容量和参与者范围，从而促进内地和香港的共同繁荣，并有利于推动亚洲资本市场的进一步融合。同时，该机制还将进一步推动人民币的跨境使用，便利本地区贸易和投融资活动，也是人民币跨境使用中一个非常重要的内容。

“沪港通连接了两个市场，产生了按市值计算全球第二大股市。这给中国投资者提供了除房地产和现金之外资产配置渠道。”吴祖尧九泰基金表示。（张洁）

天弘基金刘燕：

# 2万小时专注机构服务 站在专户时尚前沿的俏佳人

很难想象，坐在记者对面这位知性、优雅的女子，基金从业经验已经有15年了，累计服务机构客户达2万小时，刘燕，可以称为基金行业的“元老”级人物，却依然如此年轻、美丽、时尚。分析她作为职业女性的成功秘诀，总结下来有两个，一是永远学习，二是保持专注。

4岁半上学，15岁半上大学，在同龄人还处于职场新人阶段时，刘燕已经积累了非常丰富的经历，成为天弘基金机构产品部总经理。刘燕的职业生涯是幸运的。1999年踏进基金行业，当时进入了华夏基金，在那里工作的12年，她见证了其成长过程。2011年，为了追求职业生涯的跨界布局，她由当时最大的公募基金去了最大的私募公司做PE，从二级市场跨入一级市场，也正好赶上了PE行业大发展那两年。随后刘燕从PE公司出来自己创业。经过了短暂的创业经历，2012年，创业激情仍然燃烧着的刘燕遇到了天弘基金总经理郭树强。“当时跟郭总聊的时候，他说来

天弘的人都要抱着一种创业的心态过来。”那时的天弘基金并不知名，公募基金的规模不超过一百亿，对于加入天弘基金，刘燕并没有纠结，因为她就是以创业的心态来加入天弘基金的。2012年10月刘燕加入天弘基金，12月底余额宝项目立项，余额宝推出后，天弘基金迅速成长为行业第一大公司。很多人羡慕刘燕的职业波段踩得非常好，从一家当时最大的公募基金公司，去了一家最大的PE公司，又经历了天弘基金的快速增长。

如果说职业波段踩得好与运气有关，那么，刘燕在机构业务上的成功，主要取决于她的勤奋和对工作的专注。从2006年行业刚刚获准为机构提供投资咨询服务，一直到现在，如果以每年250个工作日，每天8个小时计算（实际上每天工作时间远不止8小时），她已经专注于机构业务2万小时。

“我认为做业务还是要有专注进去的心态，做了这么久，我觉得在这个领域里面还像新人一样。做得久才能熟悉，熟悉才能跟

踪到市场形势和政策变化的过程，才能了解机构客户投资需求的演变，为其服务的产品从无到有，日臻丰富，就像看一本故事书，从头看到现在，现在还不到高潮，更不是结尾，未来还会有很多的发展空间。”在天弘基金十周年“走进天弘”分享会上，刘燕与记者分享，她对机构业务的第一个体会是，要有比较长期的、持续的时间和精力的投入；第二个体会是，专户业务的变化非常的快，要像新人一样、时刻要抱着学习的心去面对。“专户业务是一个挺时尚的行业，以明星与时尚的关系来类比，我们也永远在追逐、研究、甚至创造金融市场里机构领域最新的业务形态，我们永远要思考，新的政策或市场环境的变化，会给我们机构客户，给我们的专户业务带来哪些变化，哪些新的业务模式又推出了。”

加入天弘基金之后，刘燕又找到了机构业务新的“时尚潮流”。天弘基金的专户业务起步相对较晚，2012年近年底时，才有了第一单机构专户产品，然而天弘基金的专户业务却发展非常迅速。“一般情况下公司内部推出一个新业务，要沟通协调很多部门，每个部门都会站在自己部门角度提出问题、困难。然而在天弘，我遇到最多的是，各部门会提出建议，提供支持。对新事物的分工上，各部的员工都很有主人翁的精神，这点让我体会特别深。”刘燕介绍，除了专户产品，机构客户如果有公募基金的产品需求，天弘基金的机构产品部也可以为机构客户定制产品，为客户属性和投资偏好相同的客户提供符合其需求的公募产品。

“天弘的分工机制很好，只要认为市场有机会，都可以做，不仅限于专户。所以，我们会把眼光看向整个大资管行业，任何一种新业务形态或者业务模式，以及客户提出新需求，我们都要做好研究准备，随时配合前台业务部门去拓展业务。”刘燕，这位永远站在时尚前沿的美女笃定地说。

-CIS-

天弘基金10周年

走进天弘，探秘互联网金融