現代快報
2009年9月15日 星期二
责编:张海荣 组版:杜敏

财经

发现价值 / 收获财富

24小时读者热线 96060
新闻报料 投诉求助 报纸订阅 广告咨询 便民服务

公募基金像“公共汽车”，专户理财像“出租车”，一对多就像“中巴车”

南京百万富翁买一对多爱“追星”

自从期待已久的“基金一对多”开卖以来，南京手握百万级现金的投资者多了一条理财通道。

据了解，目前来预约购买一对多产品的投资者以股民居多，而且购买一对多产品的投资者热衷“追星”，不少投资者到了银行直接问“你们有没有华夏基金的一对多产品卖呀，要有的话我要买”，而几乎所有的投资者在购买一对多产品时，都要对专户基金经理的历史投资业绩“刨根问底”。

快报记者 王海燕 综合报道

A股指数

	上证指数	深证成指
开盘	2990.93	12145.84
最高	3033.08	12387.56
最低	2984.84	12128.46
收盘	3026.74	12385.06
涨幅	1.24%	2.39%
成交额	1600.8 亿	962.9 亿

华夏银行 HUAXIA BANK

14日外汇牌价

货币种类	现汇买入价	现钞买入价	现汇现钞卖出价
美元	681.5	676.04	684.24
港币	87.93	87.22	88.28
欧元	988.58	967.74	996.52
日元	7.5237	7.365	7.5841
英镑	1129.64	1105.82	1138.72
瑞士法郎	653.79	640.13	659.3
新加坡元	476.83	466.96	481.05
瑞典克朗	96.59	94.6	97.46
加拿大元	626.66	613.7	632.2
澳大利亚元	582.72	569.91	587.17

私家车主拨打4008-000-000:
比比看，车险省够了吗?
中国平安 PING AN | 电话车险 4008-000-000

“一对多”产品南京正在预热

“南京一对多产品卖得还算可以，不过可能没有其他一些大城市火爆。”昨天光大银行南京分行一位工作人员告诉记者，自从9月9日该行发售南方、大成两家基金公司的一对多产品以来，当天就有好几位顾客前来购买。

“这些客户显然是有备而来的，他们对一对多产品的情况都很了解，很多都是原来在证券公司炒过股票的，非常专业，而且在一对多产品出来之前，他们就已经了解了很多相关情况了。”据透露，这些客户基本上购买金额都在百万元以上。

不过，更多的银行还在预热过程中，民生银行和深发展银行将从下周起分别代销博时和景顺长城的一对多产品。“我们已经联系了我们的一部分高端客户，他们都比较感兴趣。”因为一对多产品只限200名投资者，因此是先到先得，各家银行已经开始提前通知客户，早做准备，先下手为强。

投资者挑选时最爱“追大牌”

而在选择一对多产品时，南京的投资者明显爱“追星”，一家银行相关负责人称，最近他们接到不少电话，直接询问“你们有没有华夏基金的一对多产品卖呀，要有的话我要买”，而几乎所有的投资者在购买一对多产品时，都要对专户基金经理的历史投资业绩“刨根问底”。

已经购买了南方光大灵活配置1号产品的市民陈先生昨天告诉记者，他炒股炒了快10年了，虽然赚了点小钱，但是太累，从前年开始自己买基金投资，“一对多不是仓位更灵活么，而且只有产品赚钱了，他们才能提成，所以只要找个好的基金经理就行了。”陈先生经过一番比较后，选择了南方的这只一对多产品。“这只产品的投资经理是南方基金投资总监邱国鹭，他有10年基金业股票投资研究经验，而且在美国基金业干过，当过合伙人。”据银行人士介绍，有些一对多产品根本不需要宣传，客户都直接冲着基金经理就来购买了。

不敢买私募基金的市民乐了

“我们碰到很多客户，一直想买私募基金，但是又没地方买，或是不敢买，现在一对多出来后，他们就有投资渠道了，而且，一对多产品比私募基金还更有优势。”

据了解，目前基金公司准备的“一对多”专户产品在设计上均非常灵活，不像公募基金那样设计严格的股票仓位下限，多为混合型灵活配置品种，股票投资范围从0%到100%，可以投资股票、债券、基金、权证，跟私募基金很像。不过，一对多产品比私募基金还更有优势。

从规模上看，“一对多”产品将远远超过任何一只私募信托。根据规定，“一对多”的门槛是资金不得低于100万，认购人数不超过200人，虽然阳光私募也有100万元的门槛，但是认购人数被限制在50人以内。200人对50人，4倍的规模决定了其运作上的巨大优势。在客户资金申购赎回上，“一对多”也比阳光私募信托更加严格，其规定是最多一年开放一次申赎，而阳光私募则是每月开放申购赎回一次。

私募基金界普遍担心的另一个问题是，“一对多”产品是公募基金在负责运作，每家公募基金本身就掌握数百亿元甚至上千亿元的资金，试想，如果“一对多”产品先建仓，再通过公募基金的巨额资金进行拉升，其收益率恐怕会非常惊人。

一对多、一对一与公募基金的区别

我们可以打个比方，“一对多”专户比作“中巴车”（起步价100万元），公募基金比作“公共汽车”或是“地铁”（起步价100元），公共汽车有固定线路，中途有人上车，有人下车，是标准化的产品。“中巴车”规模较小，上车的人少，可以按照约定进行上下车。“一对一”专户业务可比作“的士”（起步价5000万元），有专门司机，一个乘客，双方的路程、目的地是由双方自己协议而定。

三大卖点

根据目前获批和基金公司申报的产品来看，基金一对多产品的丰富程度要远远高于公募基金，其中占比最大的是灵活配置型产品。

好买基金研究中心表示，“这给予了基金经理充分的自由，可以将自己的投资风格发挥得淋漓尽致，同时还可以灵活应对市场形势的变化，而不像公募基金要受契约中投资比例的束缚。”灵活配置的另一层意思是顺势而为及时止损。如果极度看空市场，很可能一股不留，从而保全收益。虽然公募基金中也有灵活配置型，但公募基金一般有最低仓位限制，这也造成2008年大跌市场中基金因为仓位限制而眼看着钱流失。

基金一对多产品另一大卖点是收益分配方式，基金公司在满足收益条件后进行业绩分成，一般是固定管理费0.9%和不高于20%的业绩提成（满足提成条件）。这满足了基金公司的逐利天性，将基金公司和基民的利益捆到了一块。

除了灵活配置产品，记者了解到，其他类型产品设计也完全跳出了公募基金的常规思路。如目前已有华夏等两三家基金公司准备申报QDII“基金一对多”产品；鹏华基金的“鹏华封基精选”准备以封基作为主要投资标的。

四大“硬伤”

作为与私募基金相似的产品，基金一对多追求绝对收益，即“熊市不亏钱，牛市能赚钱，中长期跑赢指数”。但公募基金经理是否擅长绝对收益产品仍是问号。在2008年中，24只“公转私”基金经理管理的产品平均跌幅为33.16%，其中有11只跌幅超过40%。公募基金经理出身的私募基金经理并未表现出明显的优势。

基金一对多业务中基金公司的收益主要靠提成。在上涨实现正收益时，基金公司可按净收益提取业绩提成，而在下跌时，基金公司却不会付出直接的代价。在净值下跌时，对基金公司没相应的约束。对此好买基金研究中心分析员认为利益明显不对称。

基金一对多信息只向特定客户披露，这又成为该产品的一个软肋。此前基金公司年金、一对一业务发展缓慢，一个重要原因是信息披露不透明，整个行业处于封闭状态。专业人员认为，如基金一对多仅针对特定客户披露，客户无法进行产品的横向对比，无法对产品作出正确的评价，最终可能会让一些投资者望而却步，妨碍一对多的长期发展。

此外，基金公司追求绝对收益的分成。如果市场不妙，为了保住收益，他们肯定会不计后果抛售股票，这会进一步加大市场震荡。

基金“一对多”常见问题解答

问：什么是“一对多”？

答：指基金公司向两个以上的特定客户募集资金，或者接受两个以上特定客户的财产委托，把其委托财产集合于特定账户进行证券投资活动，类似于私募基金。

问：在哪里可以购买“一对多”产品？

答：可通过基金公司专户理财部门、代销银行购买。

问：“一对多”最低投资额是多少？

答：100万。

问：“一对多”的投资人数有什么限制？

答：一个“一对多”产品的投资人数范围是2-200人。

问：“一对多”的存续期间有多长？是一直存续下去的吗？

答：在合同中有具体的规定存续年限。

问：购买“一对多”时的申购费用是多少？

答：目前购买没有申购费。

问：“一对多”产品什么时候可赎回？有赎回费吗？

答：每年最多开放一次申购赎回。如果投资人在封闭期内赎回需缴纳赎回费（费用以合同为准），如果在开放日赎回是没有费用的。

问：管理“一对多”产品的基金公司收取什么费用呢？

答：固定管理费0.9%和不高于20%的业绩提成（满足提成条件）。

问：“一对多”是多久公布一次净值？跟公募基金一样吗？

答：跟一般的公募基金不一样，“一对多”要求每月向投资人公布净值。

问：“一对多”有双十限制吗？

答：“一对多”有双十限制，即单个资产管理计划持有一家上市公司股票市值不超过该计划资产净值的10%，同一资产管理人管理的全部特定客户委托财产投资于一家公司发行的证券，不超过该证券的10%。