

2009年基金年报泄天机——

60基金年客户维护费5.17亿

2009年基金年报25日晚开始披露。和以往不同的是,基金支付给销售机构的客户维护费首次披露。截至记者发稿时,据天相不完全统计,年报中披露客户维护费的60只基金2009年共向销售机构支付5.17亿元,占当期管理费收入的14.97%,较2008年上升近0.7个百分点。

支付比例高低不同

根据2010年3月15日起施行的《开放式证券投资基金销售费用管理规定》,基金管理人及基金销售机构可以在基金销售协议中约定,依据销售机构销售基金的保有量提取一定比例的客户维护费,用以向基金销售机构支付客户服务及销售活动中产生的相关费用,客户维护费从基金管理费中列支。

从已披露的基金年报可以发现,客户维护费在基金公司管理费中占据了相当比例,但并未像业内传闻的分走了基金公司管理费的一半。不过,一些基金公司的比例明显高于业内平均水平。例如万家基金客户维护费占管理费的比例达22.78%,比平均水平高了近10个百分点。中邮基金该比例则只有9.92%,明显低于行业平均水平。2009年规模猛增的易方达基金客户维护费水平和2008年相比并没有显著变化,占管理费的比例为14.3%,略高于行业平均水平。

值得注意的是,一些2009年发行的新基金客户维护费占管理费的比例较高,如银华沪深



资料图片

300、易方达沪深300、万家精选等去年成立的新基金,其客户维护费占比都超过了20%,显示基金公司对于新基金发行的投入较高。另外,一些基金公司着重进行持续营销的基金,其客户维护费占比也高于平均水平。

营销模式或有变化

北京某基金公司督察长向记者介绍,在相关规定实施前,基金公司向销售机构支付的客户维护费包括发行新基金时的一次性激励和尾随佣金;而在今年3月15日规定实施后,一次性激励被禁止,基金公司只能向销售机构支付尾随佣金性质的客户维护费。“新规定虽然取消了一次性激励,但从实际情况来看,基金公司的负担并未因此减少,相反还会增加。”某基金公司市场总监表示,以往一次性激励

通常只在发行新基金或者搞持续营销活动时才向以银行为主的渠道支付,现在取消后客户维护费被固定化,在银行议价能力更强的情况下,基金公司会被迫将这部分支出常态化。

业内人士认为,销售新规旨在遏制基金销售中的恶性竞争,引导基金公司营销重点转移到持续营销上来。“恶性竞争不会就此消失还不好说,毕竟基金公司规模至上的观念根深蒂固,但未来持续营销的地位应该会有所提升。”该市场总监表示,无论是基金产品申报通道的放宽,还是销售费用新规,都对改变基金公司原先拼首发、轻持续的情况影响重大。“既然不能靠一次性激励冲首发,客户维护费又按基金保有量提取,那么,基金公司的精力肯定会向持续营销倾斜。” 中证

》相关新闻

74只基金 去年利润1307亿

截至25日晚,9家基金公司旗下74只(A、B级分算)基金率先披露了2009年基金年度报告。天相统计数据披露,已披露的74只基金2009年利润为1306.78亿元。而从已披露的数据来看,易方达基金公司以530.88亿元的利润高居榜首,而旗下的易方达价值基金也是2009年单只利润最高的基金。

2009年沪深指数震荡上扬。受此影响,国内各类型基金均实现盈利。

数据显示,股票型、混合型和封闭式基金组成的偏股基金依然是盈利的重头所在。其中,29只股票型基金2009年的利润为899.72亿元,20只混合型基金2009年利润为364.66亿元,2只封闭式基金(基金银丰、基金科瑞)2009年利润为33.63亿元。三项合计利润达到了总利润的99%。

债券型基金、货币基金、保本型基金也实现了不同程度的盈利。根据统计数据,已披露的1只保本(银华保本)基金2009年利润为2.39亿元。6只货币基金利润为2.34亿元。15只债券型基金的利润为3.7亿元。

受益于2009年海外市场的触底反弹,QDII基金实现了盈利。已披露的1只QDII(银华全球)基金2009年利润为3077.61万元。

快报记者 徐婧婧

QDII吸取境外呛水经验

中国基金业首批QDII出海折戟而归,让很多投资者至今心有余悸。一朝被蛇咬,十年怕井绳!这是一种很常见的大众心态,但若从理性的角度来看,这样的心态就可能有些患得患失了。业内人士指出,日前推出的国泰纳斯达克100指基吸取之前QDII出海的经验教训,能够有效分散投资风险,之前的QDII有超过71%的资产配置在香港地区,这样的配置显然不能起到分散风险的效果,而纳斯达克100是完全投资于美国高科技股市,和中国股市的关联度低,可以有效地分散风险,实现投资组合的全球配置。与之前主动型QDII基金相比,指数型QDII的被动管理更能显著降低投资成本。 快报记者 王慧娟

一对多再现“闪电”结募

据悉,基金一对多专户业务发售再现“闪电”速度。华宝兴业22日在招行发行的一款一对多专户产品大受热捧,两日内即募集完毕,创下了基金业近期一对多专户产品发行时间的最短纪录。据了解,2009年9月开始基金公司一对多专户面世,当时最先发行的一对多专户普遍受到市场追捧。但随着一对多产品数量的迅速增加,其发行和运作情况近来已经出现了明显的分化。据不完全统计,至今已成立的一对多产品数量约90只。经过一段时间的运作,已成立的一对多产品业绩之间的差距最大已达30%。而近期一对多募集时间大多为一个月左右。 全景

中小盘基金继续领跑

虽然上周股市有所反弹,但权重板块依旧表现平淡,市场缺乏持续性主题。受A股市场反复震荡影响,上周基金业绩也良莠不齐,而中小盘风格基金则继续领跑市场,其表现明显优于其他风格类型的基金产品。业内人士指出,无论是海外还是国内市场,都有所谓的“中小盘效应”,也正是因为其盘子相对较小,所以中小规模优质企业的成长力度,一般也要比大规模企业来得高。近期,在年报陆续披露与“两会”热点的背景下,中小盘股票依旧表现强势,而正在发行的包括光大保德信中小盘基金在内的多只中小盘基金可谓“生逢其时”。 快报记者 王慧娟

信用债投资机会最明显

Wind数据显示,截至3月18日,上证国债指数年内涨幅高达1.49%,超过该指数0.8%左右的2009年全年涨幅,而上证企业债券涨幅3.34%。银河数据显示,截至3月12日,今年以来标准债基下跌3.07%,而同期普通债基上涨0.99%,其中工银添利债券A、B类今年以来分别累计取得2.42%与2.33%的正收益,居同类基金排名前1/5。工银信用添利基金经理江明波认为,未来在A股持续弱势盘整的情况下,股债“跷跷板”效应将继续显现,债基阶段投资价值依然值得关注。有关市场分析人士判断,虽然经历前期上涨,但信用债绝对收益率仍处于历史均值水平,未来债市中信用债的投资机会最为明显。 全景

分级基金满足三类需求

尽管在国内市场上的诞生时间不长,分级基金却迅速发展成为当前基金市场上的一大亮点。日前,银华深证100指数分级基金获准发行并引入了更优化的分级机制,分级基金的大扩容由此开始,并在产品设计上跨入第三代。该基金包含三类份额,母基金、银华稳进及银华锐进份额,横跨三大风险收益特征投资群体,即偏好指数投资、低风险稳定收益以及追求高风险高收益的三类投资者,是目前定位最鲜明的分级基金之一。银河证券基金研究总监王群航表示,该分级基金同时涵盖三类具有不同风险收益特征的分额,尽可能地满足了投资者多样化的理财需求。 中证

9只百元股现身A股

继周一股价一举超越贵州茅台,神州泰岳股价继续走强,坐稳两市“第一高价股”。截至昨日,两市目前共有9只百元股,除排名第二的贵州茅台外,其他8只全部为去年9月以来上市的创业板和中小板“次新股”。以创业板和中小板为代表的中小盘股也因此成为了一些基金公司“猎捕”的对象。海富通中小盘股基拟任基金经理程泰指出,通过分析这些高价股,也可以看出它们基本都属于新兴产业。寻找到高成长股最重要的是看它的未来,只要国家政策还在支持,在全球、全国需求都很旺盛的阶段,它就有机会,所以寻找中小企业重要的是寻找行业。像物联网、医药等,这些领域只要有一点突破,市场就会给极大的预期。 全景

内需为何刺激不起来

“我认为中国未来十年将进入消费增长的黄金期”,广发内需增长基金经理陈仕德信心十足地展望。在过去的许多年中,中央政府一直提要刺激内需,为什么刺激不起来?主要是收入结构的问题,收入分配体系的问题。未来将通过收入分配体制改革和社会保障体系的完善,使中低收入阶层的收入会逐步提高;通过产业的梯度转移,内地经济也会慢慢发展起来,中西部地区不同阶层的人收入分配会发生变化。未来十年最看好一个是消费信心,第二个就是城镇化。过去讲城镇化是讲城市化,即国民往大城市转移,但未来的趋势肯定是往中小城市发展,且这种速度非常快,即通过“就地城镇化”方式体现出来。 中证

基金隐形重仓12股浮出水面

3月25日,2009年基金年度报告披露拉开序幕。包括易方达、中欧、万家、中邮、新华、信达澳银等多家基金公司已率先发布年报。随着基金年报的披露,四季度末基金持有的完整股票组合曝光,基金持有的隐形重仓股也得以浮出水面。

岁末年初,宏观经济形势暧昧未明,市场趋势并未得到确认。高成长性的中小盘股更受到基金的关注,不少去年末刚上市的中小盘股已成为基金新建仓的“蓝海”。

易方达系基金对部分新鲜出炉的高成长性中小盘股毫不

犹豫地迅速入驻,两家具具有新兴产业背景的公司——创业板上市公司神州泰岳(300002)和中小板上市的新股焦点科技(002315)都在上市后不久被易方达系基金集体买入。2009年年报显示,二者前十大流通股中各有多只易方达旗下基金进驻。

而大部分基金对创业板个股更倾向于一级市场买入。银华内需精选就通过一级市场持有机器人(300024)2.6万股、华谊兄弟(300027)5.5万股。

在基金前十大重仓股之外,一些家电、医药等消费相关

产业上市公司频繁现身。例如生产用于冰箱、冷藏箱保温材料的红宝丽(002165),以及生产中央空調设备的双良股份(600481)受到中欧新趋势大举增持。招商优质成长吃进国药股份(600511)、昆明制药(600422)、九芝堂(000989)、片仔癀(600436)等医药股。

不过基金也普遍注意到融资融券带来的机遇,部分基金较大幅度增加了证券股的配置。招商优质成长在10大重仓股之外,中信证券(600030)、海通证券(600837)也被加入组合。 中证

市场首现私募全方位评级

“大江东去,浪淘尽,千古风流人物。”基金业绩排名和评级一直是证券市场上最为投资者津津乐道的话题,但市场上名目繁杂的基金排名却令投资者眼花缭乱、扑朔迷离。特别是相对于信息公开程度较高的公募基金而言,私募基金评级难度似乎要大上很多。

那市场上究竟有没有一家公司或机构对阳光私募基金进行综合评级,为投资者提供更为公正、客观的私募基金投资参考?记者日前从熟知阳光私募行业的专业人士处得知,平安信托自3月29日起将在公司官方网站和《证券时报》定

期公布其所管理的证券信托产品排名和投资管理公司评级,开业内之先河。据平安信托相关人士介绍,平安信托采用科学的评级方法对其平台上投资顾问的投资风格和业绩进行了深入分析和研究,为已合作的及部分潜在合作伙伴建立了完整的投资顾问档案,并进行持续跟踪分析。

据业内人士透露,与公募基金评级相比,由于很多信息的非公开化,私募基金评级难度要大很多,且现行的评级方法中亦存在不少缺陷。目前国内阳光私募评级只是简单地将所有阳光私募放在一起进行业绩排名,并不

会去考虑其他因素。但事实上,阳光私募风格化明显,每位阳光私募基金经理的投资风格都不尽相同,有的偏激进、有的偏保守,将不同投资风格的基金“一锅烩”,显然是一种过于简单、比较粗糙的评级方法。这些评级方法只考虑规模因素和短期收益,暂时都没有考虑到阳光私募各类风险、存续时间长短和稳定性等因素,评级结果自然不能对一只私募基金进行客观和完整的反映。因此投资者迫切需要更为公正、客观的私募基金评级,综合评价私募基金和投资管理公司的实力,为其提供准确的投资参考。 证时