

## 基金“一对多”专户 投资最低额100万元

6月1日起,中国证监会《关于基金管理公司开展特定多个客户资产管理业务有关问题的规定》正式施行,这意味着专户理财“一对多”模式正式启动。据广发基金专户管理负责人介绍,由于一定程度借鉴了私募产品的运作模式,相比较“一对一”模式5000万元的高门槛,“一对多”专户的投资最低额为100万元,将吸引更多范围的高端投资者参与。此外,“一对多”在信息披露上也更加透明,如每周披露一次净值,投资者可以及时地了解产品动态。

目前,基金公司“一对一”模式已经成功运作了一年多的时间,包括广发基金在内的20余家公司开展了相关业务,并探索了较成熟的运作模式。 据《今日早报》

## 汇添富基金 5000万申购旗下基金

继刚刚认购3000万正在发行的汇添富上证综合指数基金不久,汇添富基金今日公告,其拟运用自有资金同时申购旗下所有权益类基金,包括3只股票型基金和2只混合型基金,单日累计申购金额将高达5000万元。

据统计,自基金公司被允许运用自有资金投资旗下基金以来,汇添富已累计申购旗下基金的金额近3亿元,是基金业内持有旗下基金份额最多的基金公司之一。汇添富表示,此举表明汇添富对中国经济和证券市场长期向好的信心,同时也表明其对自身投资管理能力的信心以及其始终坚持长期投资创造价值的理念。尽管市场经历牛熊转换,但汇添富投资的汇添富优势精选至今已获得超过330%的回报。 快报记者 弘文

## 博时基金公司 年金管理业绩良好

日前,记者从博时基金管理有限公司获悉,博时管理的企业年金组合在2008年度取得了良好收益。根据路透公司近期公布的采集中国年金市场60%以上已实际运作的部分组合样本进行相关年金绩效统计(MIP),在2008年投资股票等权益类产品上限为30%的运作满一年的103个年金组合中,博时管理的8个年金组合有4个组合排名进入前10名,其余年金组合也排名前列。在16只不含股票的年金组合中,博时管理的1个年金组合排名第4。博时管理的运作满一年、法人受托模式的年金组合在路透年金业绩排名中也名列前茅。 快报记者 安仲文 黄金滔

## 中银基金公司 启动客户回馈活动

适逢中银基金旗下明星基金——中银中国基金成立四周年之际,为答谢广大新老客户的支持和厚爱,中银基金公司将从6月8日开始,启动为期一个月的“心系持有人”大型客户回馈活动。据悉,公司将所有中银中国基金持有人中选出数十名客户,派专人到基金持有人家中进行慰问,针对基金持有人的资产状况,现场给予理财方面的指导,解答基金持有人在家庭资产配置、证券投资方面存在的困惑。同时,中银基金还将携手中国银行有关部门,在上海和北京召开客户沙龙答谢会,受到邀请的中银中国基金持有人,将会和基金经理、银行理财顾问一起分享、交流投资心得和体验。 快报记者 施俊

# 私募领头羊的秘密武器

来自好买基金研究中心的数据显示,5月最后一周公布净值的私募基金有83只,其中75只基金在2009年以前成立。从今年以来的数据看,无论是绝对收益率还是相对收益率,粤财新价值管理的新价值系列基金、淡水泉管理的淡水泉系列基金均位于私募基金前列。

## 新价值公司 “暴利拐点法”选股

去年大宗商品、原材料价格大幅下跌,在这种背景下,那些需求稳定的企业反而因成本的下降而使利润上升,新价值把这种方法称之为“暴利拐点法”。基于对上市公司的了解,其运用此方法在一季度选出不少好股票。

对“新价值2”贡献较大的德豪润达就是基于这一逻辑选出来的。德豪润达是全球三大小家电生产商之一,最大客户是沃尔玛。由于产品价格较低,需求并未受经济危机的冲击,今年1月份订单大幅恢复,但其原材料价格却下降了50%左右,盈利空间拉大。1月份“新价值2”以3元的价格买入德豪润达,基金经理后在9元左右兑现赢利,在该只股票上的收益率近200%。

A股经过前期的上涨,当前估值已高,市场也处于一个较敏感的区域。那么,此时“暴利拐点法”是否还

有用武之地呢?“新价值2”的基金经理罗伟广认为,近期大宗原材料价格虽然反弹,但相比去年高点仍下降很多,像石油、橡胶等价格都有较大幅度的下降,可以挖掘那些下游需求刚性、上游原材料价格仍在低位的公司。不过,他认为也要考虑产能是否存在过剩的问题,有些股票只有波段性机会。而那些今年动态市盈率不到20倍、明年业绩仍会增长的个股,持续上涨空间会比较大。

## 淡水泉公司 我们寻找市场灰马

淡水泉的核心投资方法是FARM体系:F指机构投资者,包括那些管理较大资金额度的人如基金经理等,这些人直接影响股价;A指分析师,他们会为股价产生重要影响;R指监管者(证监会、发改委等),它们会对整个股市的生存环境产生重大影响;M指上市公司管理层,他们直接影响着上市公司的质量。FARM体系归

纳出了影响股价的四大因素,并试图从这些因素的分析入手来进行投资。

首先通过和机构投资者及研究员的沟通来确定市场形势,适当回避被市场高估的热点,并确定被市场主流情绪忽视的潜力板块。一旦确定重点,就组织集体讨论论证,目标股票确定后行业研究员及整个团队介入深入调研。在这个框架下,淡水泉不炒作时下热点,而是先市场一步,埋伏进市场的下一个可能的热点中。其投资总监赵军这样描述:“我们不找市场的白马,也不找市场的黑马,我们寻找市场的灰马。”

一个经典的案例是在2007年底,淡水泉系列基金并未随大流配置金融和地产,反而埋伏了农药和造纸等行业,这使得旗下基金在熊市初期抓住了一波反弹,取得较好收益。今年以来,淡水泉先市场一步埋伏房地产等行业,取得不错收获。

据《中国证券报》

# 王亚伟率华夏系短炒中金黄金

涨停!上周五中金黄金(600489)除权后,股价继续拉高至涨停,中金黄金周涨幅则高达33.82%,在沪深A股两市周涨幅排名中高居前十名之内。据计算,中金黄金复权后股价已达103元,已跃升为百元股之列。

在稍早公布的去年年报中,当时,新出现在主力名单中的基金就达到62只,合计持有5296万股。我们不仅可以发现华夏、嘉实、易方达、南方等多只老牌基金公司旗下基金去年四季度扎堆身影,还发现不少中小规模的基金以及合资基金都对该股抛出“绣球”。

其中,最为值得一提的是,由最擅长投资的华夏大盘基金经理王亚伟率领的华夏基金,其旗下共

有9只基金在去年该股年报中现身。

对此王亚伟表示,2009年着重率先进入复苏周期的公司以及低估值的蓝筹股。而事实上,当时中金黄金的股价在25元/股左右,市盈率不足20倍,这也证明了该蓝筹股股价在当时已集聚一定的投资价值。

与之有共同操作思路的还有南方基金,当时南方基金也有7只基金在去年四季度相中该股;该股也吸引到5只嘉实基金、3只易方达基金、3只上投摩根基金、3只国泰基金等。

翻阅今年一季报,这些去年四季度才新进的基金,除了中信红利之外,大都纷纷在今年一季度兑现利润。而若以去年四季度伊始至

今年一季度末来测算,这些“短跑”基金中的大部分的收益应该也有六七成了,少的应该也有五成以上,这些基金在该股获得的收益则同样已经远远超过同期上证指数的涨幅。

虽然在一季报中有不少基金选择“见好就收”,但也有基金仍流露出对于该股的一丝“好感”,其中新出现在主力名单中的基金有7只,合计买入1199万股。

从今年一季报看,博时基金则成为新进该股基金投入最多的一家基金公司,旗下3只基金博时精选、博时第三产业、博时平衡都在一季度伺机潜伏其中,而目前看来,这3只基金获利至少也有七成以上。

据《东方早报》

# 坐飞机如何买保险才更保险

从巴西里约热内卢飞往法国巴黎的法航AF447航班于北京时间6月1日从雷达监控上失踪。6月2日,巴西空军在大西洋上发现了这架客机的残骸。有关方面表示,发现生还者的希望渺茫。据不完全统计,2008年全球重大空难5起,400余人遇难;2009年重大空难3起,300余人遇难……

有数据显示,航空意外险的购买率一般为30%。尽管飞机是所有交通工具中最安全的一种,但风险仍然存在,与其他交通工具不同,一旦发生空难,生还的可能性微乎其微。那么,在出行前如何购买一份意外险,才能做到花小钱买大保障?

中德安联保险的相关人士介绍,如果是一个偶尔坐飞机的人,建议选择航意险。航空意外险是意外险的一种特殊类型,除通过保险公司购买之外,还可直接在机场专柜购买。在机场直接购买的航意险保障期间仅

为几小时的航程,一旦飞机抵达目的地,保障也随之结束。因为保障时间短,保费相对便宜。不同保险公司的价格略有差异,一般国内旅行20元保费可保40万~60万元。

如果是经常出差的空中飞人,而且希望有更高的保额,中德安联专家建议可以购买综合交通意外险,保障涵盖多种常见公共交通工具,包括飞机、汽车、轮船、火车、出租车、长途客车,保障时间灵活,一般为数天至一年。与每次搭乘飞机时购买航空意外险相比,既省钱又省力。

如果是出国旅行,那就要考虑出境旅行险,通常包括意外保障和意外医疗保障,以及多项增值服务,价格也相对较高。与上述意外险相比,保障范围更大,保障程度更高,确保足够支付国外高昂的医疗费用。除身故、残疾之外,还有旅途中突发疾病的紧急医疗救护

和转运、门急诊治疗费用、住院补贴、旅行延误、未成年子女送返或者住院陪同、旅行证件遗失,更有全天候多语种的旅行咨询热线,不仅提供紧急救援服务,还提供天气、酒店、法律等方面的咨询。

此外,针对不久前出现过航意险假保单的事件,中德安联保险专家特别提醒,购买保险谨防“空心保单”,支付保费的同时一定要拿到保险公司出具的正规保单,确保保障责任正式生效。日前,中国保监会已正式发文,禁止以撕票方式经营短期意外险。所谓撕票方式,是指保险金额、保险费、保险责任等内容固定,且印制在撕票式保险凭证上,没有记载投保人及被保险人姓名和有效证件号码,销售时也未实现电脑联网出单、保单原始信息未能实时进入公司核心业务系统的保险业务。

快报记者 张波

## 大象起舞 ETF 基金申赎规模飙升

上周,银行、保险等板块明显受到资金追捧,重仓上述行业的50ETF成为资金快速入场的通道,申购份额大幅飙升,接近30亿份,创下该基金上市以来的新高。

上海证券交易所最新统计数据,上周,50ETF申购份额高达29.1亿份,赎回份额达24.06亿份,净申购达到5.04亿份,净申购份额创下下半年以来新高。

从二级市场表现来看,50ETF上周涨幅高达8.59%,周换手率也处于52.24%的高位,

其重仓的银行板块周涨幅达到11.13%,保险板块周涨幅达到11.39%,均大幅超越同期大盘表现。其前十大重仓股中,招商银行、中国平安、民生银行等,上周表现均十分抢眼。

由于50ETF的申购资金下限要求较高,所以多数参与者为手握重金的机构投资者。目前来看,机构投资转向明显,资金更加青睐此波反弹以来涨幅较小,目前估值相对较低的银行、保险类股。 快报记者 吴晓婧

## 逾四成基民最青睐指数型基金

上周一,上证综指今年以来首次突破2700点,并于上周五站稳在2700点之上。而自去年收盘的最低点以来,上证综指成功地在熊市后期突破了2700点,基民会选择何种基金进行投资?中国证券网最新调查显示,逾四成基民认为市场很强势,要买指数型基金。

上周,中国证券网进行了“市场突破2700点,您倾向投资何种基金”的调查,共有7850人参与了此次投票。结果

显示,3180名投资者认为市场非常强势,并准备投资指数基金,这部分投资者占投资者总数的40.51%。然而也有2130名投资者认为现在市场的风险很大,还是买债基保险,这部分投资者占投资者总数的27.13%。1630名投资者表示保持原有的基金不动,这部分投资者占投资者总数的20.76%。还有910名投资者表示要追加投资股票型基金,只占投资者总数的11.59%。 快报记者 徐婧婧

## 嘉实研究精选年总回报率居首

其间指数下跌20%,基金净值增长38%,这就是嘉实旗下成立刚刚满一年的嘉实研究精选基金给投资者交出的答卷。据晨星数据统计,截至2009年5月31日,嘉实研究精选最近一年总回报率38.72%,在晨星232只股票型基金中排名第一,距该基金成立仅1年零4天。

当指数回到阔别10个月之久的2700点左右,一方面近期新基金募集创下新高,显示投资热情有所升温;另一方面,市场

对绩优基金是否会遭遇赎回有所担心。记者从嘉实基金了解到,嘉实研究精选今年以来呈现持续净申购,截至5月末,基金份额规模较年初增长34.8%。

嘉实研究精选成立于去年5月27日,沪指从当时的3300点上演跳水,最低跌至1664点。但是该基金成立之初,基金经理——嘉实研究部总监张宇采取了较为谨慎的建仓策略,在市场底部阶段完成建仓,基金表现出较好的抗风险能力。 快报记者 王文清

## 广发证券澄清借壳上市进展传闻

针对近日有媒体报道“广发证券借壳上市出现转机,补充材料已上报证监会”一事,广发证券及保荐人平安证券昨日向记者表示,该传闻与事实不符。

据了解,该报道称,“5月中旬证监会向广发证券下发了一份《补充材料意见表》,要求其对应新的IPO细则,上报相对应的补充材料。现在,广发证券已经递交了材料”;“作为保荐人,平安证券此次承担了广发证券与证监会沟通的所有职责”。

对此,广发证券公司有关负

责人表示,第一,经查证,广发证券近期没有收到中国证监会下发的《补充材料意见表》或其它任何类似文件。第二,有关报道称“广发证券此次重启借壳上市,有一个行动纲领是:股东主导,企业出面,投行操作”,广发证券无所谓的行动纲领。

另外,平安证券有关负责人表示,2008年以来,平安证券没有就广发证券借壳上市事宜与证监会相关部门进行过沟通或补充任何文件。

快报记者 霍宇力

## 证券营业部明年不得异地迁址

去年5月,证监会发布了《关于进一步规范证券营业网点的规定》,对券商新设、迁址营业部做出了新的规定。其中,就营业部异地迁址方面,证监会明确表示,证券营业部不得异地迁址,但在2010年8月底以前,证券公司确有优化网点布局需要的,在符合由相对过剩地区迁往相对不足地区的原则下可按现有政策实行。由此,在2010年大限到来之前,符合条件的营业部异地搬迁成为券商在优化布局方面较为紧迫的工作。

6月8日,招商证券在郑

州、南昌、温州、宁波四地营业部开业,此次开业的四家营业部也属异地迁址设立,这四家是该公司在当地设立的首家营业部,至此,招商证券营业网点扩张至全国33个大中重要城市。

招商证券经纪业务相关负责人表示,此次四家营业部的开业是公司继续优化营业网点布局的重要一步,这不仅强化了长三角地区的营销服务能力,而且弥补了公司在河南、江西两省的网点空白,对公司经纪业务等各项工作的发展具有重要的意义。 快报记者 潘圣韬

## 南京探索以软件外包吸引外资

一种新型的软件外包合作方式不仅带来实际的经济效益,还可让南京企业深入最核心技术,成为地方吸引外资的新途径。上周,“润和软件BTI研发中心”在雨花润和软件外包园正式落成。而此间采用的国际先进的DDU(专用研发单元)外包合作模式,有望成为南京吸引海外投资的新渠道。

据悉,这一机构由江苏软件外包龙头企业润和软件与全球光通讯交换领域著名企业

BTI公司合作,研发中心在2009年将超过100人,年营业额达数百万美元,2010年将形成一个上亿美元的外包联合产业。南京市政府相关领导和BTI方面均表示,这一研发中心的建立是南京软件外包企业通过外包业务吸引海外投资的成功实践。BTI新产品业务解决方案总经理加利表示,这是他们所有计划的第一步,将推动海外企业了解中国市场,扩大在当地的投资。 快报记者 王海燕