

# 基金“一对多” 骄人业绩探秘

## 客户高度参与性成为制胜法宝之一

自9月1日开闸以来,基金“一对多”业务成了众多基金公司“竞技”的新项目,两个多月下来,各家业绩陆续浮出水面,据媒体报道,运作较好的“一对多”产品收益接近8%,而暂时业绩落后者,有跌入面值的,一进一出业绩差距近10%。“一对多”业务出色业绩源于何处?客户投资“一对多”看重哪些因素?记者近日采访了基金“一对多”部分业内人士。

### 阳光私募不敌基金“一对多”

王先生是第一批吃“一对多”螃蟹的人。在此之前,王先生购买了某银行的阳光私募。9月1日,基金“一对多”问世后,王先生即转移了“战场”。“阳光私募与基金‘一对多’有很多相似之处,此前对‘一对多’市场行情就比较了解,‘一对多’推出后,觉得这项业务很符合自己的投资需求,就转做基金‘一对多’了。”王先生表示,基金“一对多”门槛的降低是他选择此业务的重要因素。

尽管在外界眼中,阳光私募与基金“一对多”犹如不分彼此的“孪生姐妹”,可在业内人士某股份制银行经理眼中,基金“一对多”却优势突出。“基金‘一对多’的发行方都是大家熟知的基金公司,与私募基金相比,‘一对多’最明显的优势是公信力。其次,基金‘一对多’通过银行发行,购买渠道方便。”

据该经理介绍,经由自己所在银行发行的三支“一对多”基金,最高收益达11%,最低收益也超过了10%。“基金‘一对多’收益还是对得起投资者的,这主要得益于最近市场行情整体较好。”该经理介绍,基金“一对多”规模相对较小,没有持仓比例限制,投资风格更灵活,且因客户比较高端,投资经理个人能力也相应较强,所以相对收益也较高。

### 延伸阅读

云维股份近期披露的信息显示,“天主教上海教区”与招商基金签下专户理财合同。宗教机构、报社、青年基金会、名牌大学纷纷进入基金专户“一对一”领域表明,国内民间资金投资需求巨大,这也完全超出外界对基金专户理财市场的最初预期。

云维股份上周公布的增发A股网下发行结果显示,一个名为“招商基金-光大银行-天主教上海教区”账户获配云维股份47万股。根据《中国证券登记结算有限责任公司特殊法人机构证券账户开立业务实施细则》第九条的规定,上述账户显然是招商基金旗下的“一对一”专

### 高市场参与度最受认可

最低认购金额不少于100万是基金“一对多”业务的进入门槛,据民生银行理财经理汪先生介绍,基金“一对多”业务的客户资金都比较充裕,他们之所以会被“一对多”业务吸引,最主要的是认同这种业务的操作方式,就是“一对多”业务客户投入的资金一般比较大,这种情况下,确保资金的安全性是客户考虑的首要问题。

基金“一对多”业务管理要求规定,基金管理者须每月一次向投资人公布净值,保证投资人能够充分了解资产管理计划的运作情况。汪经理介绍,在基金“一对多”业务中,投资者能更多更直接地与基金经理及基金操盘手接触,对资金运作者的投资方式、投资理念、投资方向有更直接的认识,使投资者对自己的资金运作了然于心。“提高投资者的信息透明度,使投资者对自己的资金用于何处有足够的了解,基金‘一对多’客户的这种高参与度最终能增强客户安全感。”

另外,与普通公募基金相比,基金“一对多”业务对管理者有一定的业绩报酬。汪经理介绍,这种激励机制使基金管理者与投资者有共同的利益追求,可促使基金管理者更加用心,也可以增强投资者的安全感。

### 基金品牌影响“一对多”客户选择

作为新兴事物,基金“一对多”业务与以往的普通开放基金差别甚远。“普通开放式基金追求的是规模,‘一对多’业务追求的是业绩。”民生银行另一经理介绍。但二者也有千丝万缕的联系。

“客户在选择基金‘一对多’业务时,基本上还是根据普通开放式基金的品牌进行选择。”上述股份制银行经理介绍,因“一对多”业务此前并无业绩可供参考,而且大多数“一对多”业务刚刚起步,此时下结论孰好孰坏为时尚早,因此客户在选择“一对多”业务时还是根据排名与定位在市场上已经相对明确的普通开放基金品牌。

见习记者 刘芳

### 链接

#### 基金“一对多”业务

基金专户理财是指基金公司向特定对象提供的个性化财产管理服务。“一对多”专户理财通俗来说是指多个客户把钱汇总在一个账户交给基金公司专业团队打理。根据证监会公布的基金“一对多”合同内容与格式准则,单个“一对多”账户人数上限为200人,每个客户准入门槛不得低于100万,每年至多开放一次,开放期原则上不得超过5个工作日。“一对多”由公募基金中的专户团队管理,但准入要求与私募基金更接近。

## 各路资金力捧基金专户理财 招商基金客户首现宗教机构

户,而该专户的投资者也即是“天主教上海教区”。“天主教上海教区”相关账户的出现,也意味着国内宗教机构首次现身专户投资名单。虽然非盈利性机构成为专户投资者已经不是新鲜事物,但宗教机构的现身还是令市场人士大跌眼镜。

市场人士认为,宗教机构青睐基金专户投资,一方面表明专户投资已经获得国内各方资金的认可,未来专户市场的发展潜力不容小觑;另一方面,宗教机构的出现也意味着民间资金的投资需求很大,而庞大的民间资金若借道专户投资入市,将进一步补充市场的流动性。

据南方基金相关人士透露,基金专户投资者的来源已经出现多样化的格局,包括报社都成为基金公司的专户“一对一”客户。而近期上市公司披露的信息也显示投资者格局超出最初的预期,如嘉实基金拿下青年基金会的专户合同;国投瑞银则与上海交通大学教育发展基金会签下专户“一对一”。一些业内人士认为,随着基金专户“一对一”、“一对多”市场的逐步推进,国内民间资金的投资需求有望被进一步激活,而数量庞大的民间资金进入专户投资领域,必将对A股市场流动性形成实质性利好。

快报记者 安仲文

## 搜狗告腾讯 腾讯称“告错了”

昨天,号称中国输入法第一案的搜狗起诉腾讯QQ拼音输入法不正当竞争一案在北京市第二中级人民法院开庭审理,有趣的是,被告代理方律师认为深圳腾讯计算机系统有限公司与提供下载的华军软件园并非QQ输入法版权人,因此被告存在诉讼主体错误的情况。该案昨天未当庭宣判。

原告北京搜狗信息服务有限公司、北京搜狗科技发展有限公司诉称,自2007年以来被告深圳市腾讯计算机系统有限公司提供的“QQ拼音输入法”软件服务业务,通过采取一系列技术手段阻碍、破坏原告提供的“搜狗拼音输入法”软件服务,对原告实施了不正当竞争行为。

原告还诉称,在用户选择同时使用“搜狗拼音输入法”软件、“QQ拼音输入法”软件的情况下,被告腾讯公司利用其破坏性技术手段将网络用户终端的各种输入法快捷方式的自然排序进行人为干预,使“搜狗拼音输入法”软件的快捷方式的排序位置始终处于“QQ拼音输入法”之后。

但腾讯律师认为QQ输入法版权人应该是深圳腾讯科技有限公司,而不是腾讯计算机系统有限公司,而华军软件园也仅是提供下载而已,以不正当竞争的理由起诉是没有道理的。因此,深圳腾讯计算机系统有限公司与华军软件园并非QQ输入法版权人,被告存在诉讼主体错误的情况。

昨天的庭审焦点在于搜狗输入法是否被屏蔽。搜狗公司指出,在用户下载、使用“QQ拼音输入法”软件的同时,腾讯公司采取诱导、欺骗的方法,利用其破坏性技术手段直接删除网络用户终端的“搜狗拼音输入法”软件的快捷方式。对此,腾讯公司反驳称,QQ输入法设置向导仅仅是为用户设置了一种管理系统输入法的快捷方式,实质上是用户根据设置向导的提示,自己选择的结果,并非由腾讯公司控制或者因腾讯公司的软件设置问题所直接导致,因而不构成不正当竞争。

搜狗公司称,腾讯公司利用其破坏性技术手段将网络用户终端的各种输入法快捷方式的自然排序,进行人为干预,使“搜狗拼音输入法”软件的快捷方式的排序位置始终处于“QQ拼音输入法”之后。 《京华时报》

## 燃油费均按高限收取 航企否认“价格同盟”

尽管政府部门已经限制性放权,但国内航线燃油费复征之初仍只有20元/50元两个标准。上半年沸沸扬扬的“机票价格同盟”余音犹在,下半年燃油附加费收取标准又再度一致,这让外界不得不质疑十多家航企高度统一的“收费标准”是否是“价格同盟”的再现?

### 航企否认联盟

上周四晚,国家发改委和中国民航局联合下发文件,国内航线旅客运输燃油附加与国内航油综合采购成本联动。发改委和民航局只规定燃油附加费的上下线,由航空公司自主确定收取标准。

上周五,各航空公司陆续公布了各自国内航线燃油附加费的征收标准,十家公司再度形成高度统一:均按照上限征收。即征收办法全部统一为800公里(含)以下航线每位旅客征收20元燃油附加费,800公里以上航线每位旅客50元燃油附加费。

昨天,多家航空公司高管回应了外界质疑,称“根本没有结盟”。

国航某高层对记者表示,国家政策法规是一样的,各航空公司在燃油附加费征收上必然开展竞争,这与在机票价格、客座率上的竞争均会同样激烈。春秋航空新闻发言人张武安也告诉记者,各航企之间结盟的行为属于典型的垄断,这根本是不可能的。

### “统一定价”源于航油走高预期

既然没有结盟,但各航空公司为何不约而同达成收费标准统一的默契?

东航某人士告诉记者,政策一颁布,自己就预料到各家航空公司均会按照“高限”征收。他表示,国家政策已“开口”,给各航空公司预留了空间,但在现有情形下,结果必然达成一致。

张武安的解释是,由于现在国际油价相对点位很高,只有按照高限征收,才能最大限度弥补高位航油带来的成本负担。而且国家油价上行的趋势有目共睹。“今后航油价如果一月一调,现在燃油附加费仅按低点征收,按照联动机制,势必带来月月再调燃油附加费的后果”,张武安说,航空公司频繁调整燃油附加,这给航空公司出票和旅客订票带来很大不便。与其频繁上调燃油附加让航空公司处于被动局面,“合法合规”地暂时按照高限收取是各航空公司理所当然的“共识”。

### 油价下跌将引发价格战

对此,中航协专家表示,企业通过高限收取燃油附加将利润最大化只是短视行为。但他同时表示,如果油价一直高位,政府部门就应出手,否则联动机制将可能无法达到利于行业发展、保护群众权益的最初目的。他认为,作为更多体现公共服务职能的民航业,是不能走完全市场化道路的。“现有环境下,市场是不自觉的”,他说,前车之鉴就是机场向航空公司收取费用的时候,政府也设定了一个幅度,但机场也均按照高限,完全达不到自由竞争的初衷,“市场的不自觉可能会使联动机制最后退回到最初状态,即由政府统一定价”。 《每日经济新闻》

## 暴雪刺激煤炭股飙升 随着运输通畅,煤价可能下跌

受北方强降雪影响交通运输的刺激,昨天,沪深两市煤炭板块大涨。记者致电多方获悉,晋煤运输问题基本解决,煤价上涨幅度或受抑制。

昨天,煤炭股集体大涨。郑煤、大同、晋煤、潞安、平煤、靖远、晋煤、平煤、平煤股份均涨停,国阳新能、中煤能源、开滦股份、兖州煤业涨幅均在7%以上。煤炭股集体飙升,多受华北大雪,影响晋冀煤炭外运,致煤价上涨的刺激。

11月9日至12日,一场历史罕见的强降雪突袭煤炭外运量最大的山西省。持续的强降雪,造成山西省高速公路和国省干道交通堵塞。那两天,由于路不通,许多拉煤车被堵在

煤矿、公路上。昨天,山西相关人士告诉记者,16日,山西高速已通车,出省通道、县与县间公路也基本通车,交通运输已无大碍。

库存方面,长期跟踪秦皇岛煤炭的专家李学刚告诉记者,雨雪并不会影响秦皇岛港口煤炭疏运。前两周,秦皇岛因大风大雾天气,致运输不畅,秦皇岛煤炭库存11月10日达到本轮最高值859万吨后,随雾气散去,其库存一路下降,到11月16日已降至780万吨。这一数值,高于500万吨左右的警戒线。

李学刚认为,山西小煤矿复产步伐缓慢,电厂需求旺盛,利于煤价上涨,但涨幅不会太大。 快报记者 阮晓琴



# 聚

## 南京银行“聚”系列理财产品发售快讯

“聚”系列是南京银行发行的人民币理财产品,满足客户不同期限理财需求。

认购便捷——个人客户仅携带本人有效身份证件及梅花借记卡,到南京银行网点即可购买。  
收益稳定——当无风险事件发生时,本期产品经测算可能达到的收益率有望高于同期存款收益。

产品名称	客户类别	理财期限	投资方向	经测算可能达到的年化收益率	认购起点	销售起始时间
聚金29号	适合风险属性为低及无投资经验的客户	9个月	投资对象为优质信贷资产,银行间市场国家债券、高等级企业债券等固定收益产品。	3.9%	5万元起,1万元递增	2009年11月16日起
聚喜(0909期)1个月	适合风险属性为低及无投资经验的客户	1个月	本理财产品投资对象为评级A以上,债项评级A-1的短期融资券等为主,并部分配置银行间市场主体评级AA-以上,债项评级AA以上的企业债、中期票据等。	1.5%	5万元起,1万元递增	2009年11月16日起
聚喜(0909期)3个月	适合风险属性为低及无投资经验的客户	3个月	本理财产品投资对象为评级A以上,债项评级A-1的短期融资券等为主,并部分配置银行间市场主体评级AA-以上,债项评级AA以上的企业债、中期票据等。	2.44%	5万元起,1万元递增	2009年11月16日起

24小时客户服务热线:025-96400(接受咨询和投诉)
投资者可至我行各网点或登录南京银行网站 www.njeb.com.cn 获取本理财产品详细信息。