

2009年最牛保本基金 将进入第三个保本期

银华基金管理公司日前发布公告称,旗下银华保本增值基金第二个保本周期将于2010年3月1日到期,随后将进入第三个保本周期。
银华保本增值基金自2009年12月31日,银华保本增值年度净值增长率为21.42%,列保本型基金冠军,超越第二名近9个百分点,可谓2009年“最牛保本基金”。据悉,该基金将于2月25日开始集中申购,届时投资者可通过建行等代销机构网点及银华基金直销中心进行申购。据了解,银华保本增值基金原持有人可在1月15日-2月26日之间进行保本基金到期的相关操作;新投资者可以自2月25日起以1元面值参与该基金的集中申购。 全景

广发聚富累计净值 六年增长近四倍

2005年初,工行联合广发、申万巴黎、华安、国联安、南方和融通等6家基金公司开办基金定投业务,据了解,首批开办基金定投业务的品种分别为:广发聚富、申万巴黎盛利、华安上证180、国联安德盛、南方稳健和融通深证100。据银河证券数据,截至2009年12月31日,上述6只基金成立以来累计净值增长率依次为:398.16%、231.65%、287.69%、184.03%、281.82%和308.45%;晨星中国基金业绩排行榜显示,这6只基金设立以来的总回报率分别为:392.87%、234.67%、287.24%、183.55%、283.34%和304.59%。显然,单纯从累计净值增长率和总回报率来看,成立于2003年12月3日的广发聚富业绩增长了近4倍。 证时

新财富最佳行业分析师 出任股基基金经理

据悉,上投摩根投资副总监许运凯即将出任目前正在发行的行业轮动基金经理,而他正是新财富最佳行业分析师出身,对细分行业及其周期轮动有着丰富的研究心得。许运凯表示,行业配置与景气周期把握,对基金获取超额收益至为关键。不同行业的驱动要素有相互重叠的,准确把握才有可能在经济周期、行业景气轮动中获取大的投资机会。许运凯指出2010年“调结构”涉及的产业升级和区域振兴,均会有重大政策出台,时间窗口会给不同行业带来轮动机会。此外,2010年作为央企整合的关键一年,相关企业外延式扩张带来的成长机会也值得关注。 快报记者 王慧娟

基金市场部人士自曝生财之道

发新基金报销30万



资料图片

你相信吗?发一只新基金,一名渠道人员可报销各类费用30余万元。不管你信不信,这可是曾经发生过的真实事件。近日,有前基金管理公司市场部人士向记者慨叹当年的“辉煌人生”,并自曝当初自己和同事们的生财之道。
2008年,一家基金管理公司的营业收入为34705.92万元,利润总额为12878.05万元,利润占比37.11%。这样的利润率发生在传统型行业并不稀奇,但它却偏偏发生在没太多固定资产投入、无需购买原材料的基金业。

约三分之二的管理费收入被基金管理公司“开销”掉了!这些钱上哪里去了呢?记者通过调研发现,基金管理公司的员工薪酬和营销费用是两个“大头”。其中,营销费用约占基金管理公司总收入的近五分之一。
“市场部人员手上有没有‘费用’很关键。”上述前基金管

理公司人士告诉记者,“有了‘费用’,自己的工资、奖金可以放着不用动,吃用开销全都走公司的账。”排名前十的某北京基金管理公司的K小姐,就把这一便利和优势发挥得淋漓尽致。
“女人就是胆子大,发一只新基金,她填了40万元的报销单,也不知道从哪里弄来的发票,结果批下来30多万元,我们才报了7-8万元。”说这话时,上述前基金管理公司人士无不流露出了羡慕之情。“她一身的名牌,都在公司报销。”

实际上,渠道人员自己的吃用开销被当做基金产品的营销费用来报销的事情,在基金管理公司中并不少见,有些时候甚至处于“半公开”状态。“我们片区的营销总监C先生,在办公室里都会公开叫嚷——快去开发票!”
据了解,基金管理公司的渠道人员手上握有大量的“费用”,是为了适应我国传统的

“酒桌文化”之需。“每每基金公司请客,最愿意来的是记者,因为记者有获取信息的需求;而行长就不一样了,他们知道跟你吃饭,你看中和想动的是他的资源。跟人家关系不到位,人家凭什么给你卖基金呢?”某基金业内人士一语道破“潜规则”。
据传,某资产规模前十的基金管理公司2009年的排名下滑较快,与该公司日前聘用了来自香港的F先生担当首席市场执行官多少有点关系。“香港人不懂得大陆的酒桌文化,这点很吃亏。”知情人士告诉记者,另一家基金管理公司的营销负责人去某银行拜访,看到F先生也在等着接待,结果等他办完事后出来,看到F先生还在那里。“这就是不懂得酒桌文化的下场!”知情人士颇有感慨。

基金管理公司的另一项支出重头是员工的薪酬。平均70万元的年收入,早在坊间流传,而记者近日获得的信息基本与该传闻相吻合。据业内透露,在大中型基金管理公司做到总监的职务,100万元的年薪则是打底数。
某管理公司过一个节,最底层的员工拿到了4万元的联华OK卡。据说,当天就有“黄牛”背着麻袋上门收购,97折。“这在基金管理公司太普遍了!那些上门收购各类购物卡的人被基金公司员工戏称为‘御用黄牛’。”另一家基金管理公司的市场部人士嘲笑记者的孤陋寡闻。

人们不禁要问,上述每一项开销都是必须的吗?而它的源头,不正是基金管理公司每天向投资者收取的约1.5%的管理费吗? 据《青年报》

传金鹰基金董事长总经理 将离职回广州证券

日前市场传出广州金鹰基金现任董事长梁伟文、现任总经理詹松茂将要离职。而业内相关人士表示,离职是12月初就已经确定了的,据传两位高层会回母公司广州证券。

人事多变的金鹰公司去年12月31日在网上发布一则招聘启事,公开招聘总经理一职。那么原管理层将会如何安排呢?据业内人士透露,现任董事长、总经理离职在12月初就已经确定了,他也表示,未来两位领导可能会回广州证券任职。对此,网易财经向金鹰基金求证,金鹰基金表示,对相关问题不方便回应,具体情况进展请看金鹰基金网站告示。 网易

一季度基金合理配置比例 80%股基+20%债基

历经数轮牛熊市考验,投资人越发深切地体会到,除了与优质的基金产品为伍外,针对特定市场环境的专业投资建议也尤为重要。
针对在震荡中展开的一季度行情,诺安基金特意为投资人规划了资产配置建议,为投资人谋求在风险可控的前提下,获得较丰厚的市场收益。诺安基金认为,一季度A股将呈现震荡行情,但也不乏热点板块和个股机会。每年一季度是上市公司年报披露的密集期,那些年报业绩超预期及有高送配方案的上市公司,应该会有比较好的市场表现。因此,诺安建议投资者将80%资金配置在偏股型基金,20%资金配置于优化收益债基,分享新股申购的稳定收益。 全景

“三网融合”遭市场爆炒

25只基金一天赚了3亿

“三网融合”的庞大价值尚难描述之际,第一批获益者已火速诞生。前天,当投资者还在感叹“三网融合”概念股的涨停来得太迅猛,根本无法追进之时,这些股票的股东名单中,早已出现基金身影。前天,在13只涨停的三网合一概念股中,基金提前埋伏了8只。前天的一个涨停,让其计25只基金一天获利2.92亿。
王亚伟的出现总能引起轰动。在广电网络的股东名单中,华夏大盘精选基金的出现就让

人眼前一亮。去年季报显示,明星基金经理王亚伟管理的华夏大盘精选持有广电网络1000.37万股。仅昨天一天,王亚伟在该股上就进账千万。不过,前天比王亚伟赚钱赚得多的基金数不胜数。交银施罗德蓝筹持有东华软件1282.68万股,一天进账3258万元,是昨天在三网合一概念中赚钱最多的基金。共计12只基金前天获利超过千万元。
前天赚钱第二名是曾经在2008年排名混合类基金最后一

名的长城安心回报,其押宝的两只股票广电网络和烽火通信昨天涨停。此外,泰达荷银基金在通讯股中创信测和光迅科技上的“围剿”,也是大获全胜。前天,这两只股票同样双双涨停,而持有该股的基金则被泰达荷银“包围”。泰达荷银旗下4只基金效率优选、市值优选、行业精选、价值优化合计持有中创信测1038.78万股;市值优选和价值优化同时还持股光迅科技200万股和94.8万股。 据《北京晨报》

经济复苏和产业扁平化 为中小盘带来大机遇

工银瑞信中小盘成长拟任基金经理胡文彪分析认为,未来经济复苏和产业扁平化为中小盘带来广阔机遇。基于对2010年经济复苏特征的把握,胡文彪看好内需相关产业与复苏后期型行业。“2009年,投资对GDP的贡献比重约为60%-70%。未来,对投资力度的再提高无疑面临‘过剩’的瓶颈。而在转变经济增长方式的过程中,消费的增长空间却分外广阔。”胡文彪认为,伴随中国经济结构的逐步调整,内需、消费相关行业的加速发展属于大概率事件。
这些产业的发展速度将超越金融等传统权重行业,引发行业内权重扁平化趋势,将为投资人带来更好投资机会。 中证

Table with columns for fund names, codes, and performance metrics. It is divided into sections for closed-end funds and open-end funds.