

· 红黑榜 ·

基金公司



红榜: 鹏华基金

上榜理由: QDII业绩整体排名靠前



在新一轮的淘金风暴中,以境外市场为主战场的QDII基金迎来难得的投资机会。鹏华旗下的QD基金包含2只权益类和1只固定收益类基金,均在2014年收获佳绩,在同类中排名整体靠前。晨星数据显示,如鹏华基金旗下的明星产品“鹏华美国房地产”2014年全年收益率20.44%,在81只人民币计价QDII基金中排名第三;鹏华环球发现基金2014年回报率14.8%,在13只同类环球平衡型股票基金中排名第一。



黑榜: 汇添富

上榜理由: 一拖多基金经理盛行



近年来汇添富旗下基金经理一拖多现象加剧,本来业绩就不显露水的汇添富系基金,表现更加平庸,例如旗下明星基金经理曾刚,其同时管理的基金数量高达13只,无独有偶,汇添富基金旗下的陆文磊也担任着一人管理11只基金的重任。累计从业时间170天的徐寅喆目前管理着7只基金,累计从业时间不足两年的汤丛珊和梁珂则分别管理10只和4只基金产品。

基金经理



红榜: 刘天任

上榜理由: 单周收益大涨10%

去年整体业绩可喜的工银信息产业股基,在今年震荡弱市中依然没有让基民们失望,继续保持着稳健的涨势,天天基金网数据显示,刘天任管理的工银信息产业股基上周涨幅就高达10%,大幅跑赢上周股基业绩4.56%的平均收益水平。今年以来工银信息产业的收益也高达18.81%,在同类703只股基中排名第51位。



黑榜: 宋青

上榜理由: 所管QDII业绩垫底

去年低迷了一整年的诺安全球黄金QDII基金近期业绩再度亏损,近一周以来在QDII积极整体平均上涨1.27%的背景下,诺安全球黄金的亏损幅度却高达3.3%,成为上周QDII涨幅榜倒数第二名。天天基金网数据显示,近一年诺安全球黄金的亏损幅度达到3.41%,在99只QDII基金中排名第83位。

基金产品



红榜: 国联安优选行业股基

上榜理由: 今年以来收益飘红

开年以来,市场并未延续此前蓝筹强势崛起的势头,以信息技术、传媒为代表的中小盘股强势上涨,随着创业板指数今年以来上涨18.51%创下历史新高,具有鲜明成长风格的国联安优选行业股票基金近来表现抢眼。Wind数据显示,截止到2月8日,国联安优选行业股票基金今年以来净值累计上涨26.46%,列同类基金第一名。



黑榜: 银河回报债基

上榜理由: 上周业绩逆势下跌

虽然今年以来债券基金尚未呈现预期中的慢牛,但上周债券型基金依然整体小幅上涨了0.87%,不过同花顺iFinD数据显示,上周仍然有20只债券型基金出现亏损,这其中银河回报债基A份额和C份额就分别逆势亏损了0.52%和0.6%,在上周债券型基金整体收益中位列倒数第二位和倒数第三位。事实上,今年整体上银河回报债券A份额和C份额的业绩就不甚理想,亏损幅度达1.04%和1.12%。

栏目主持: 苏长春

# 基金自建销售公司胜算几何



证监会网站最新公布的基金公司设立子公司审批信息显示,1月华夏基金和九泰基金双双递交了设立基金销售子公司的申请,其中九泰基金设立销售子公司的申请已于1月22日获得受理,华夏基金于1月28日递交设立申请,截至1月底尚未获得受理。

自2012年2月监管层对“独立基金销售”牌照放行后,好买基金、东方财富等第三方基金销售机构如雨后天春笋般崛起。近年来,随着大资管格局的形成,基金销售业务也成为保险机构乃至互联网电商平台抢食的蛋糕,在此诱惑下,公募基金公司自然也不能错过这场盛宴。

“华夏基金布局销售子公司确实有自己的实力,其是现有基金公司中销售网点最多的,销售团队也比较大。九泰基金虽然尚未发行一只公募基金,但其公司的团队已经达170人左右,预计九泰基金未来也是打算依靠自己的销售团队向全国铺设网店去销售,以便更好地推销自己的产品做大规模。” 济安金信基金研究中心主任王群航对此表示。

事实上,目前已经设

立了基金销售子公司的还有嘉实基金和国金通用。早在2012年嘉实基金的全资子公司嘉实财富管理有限公司(以下简称“嘉实财富”)已获得独立基金销售牌照,成为业内首家获得“独立基金销售”牌照的公募基金全资子公司。国金通用也在去年1月发布了设立销售子公司的公告。

以往基金公司成立子公司通常为专户子公司和境外业务子公司,随着基金销售业务的市场化,设立独立的销售子公司也日渐流行。不过,在公募产品销售银行独大,私募产品信托计划也自有券商机构、第三方销售机构早已占领的情况下,基金公司

销售子公司是否能分到一杯羹,成为盈利增长点。

北京一家第三方基金销售公司研究员认为,基金公司自己成立销售公司是否能带来很大的盈利空间很难预判,但建立自家的销售公司可以更好地拉近与客户之间的距离,譬如在销售产品时,基金销售子公司就可以通过大数据分析来了解客户对产品的投资兴趣、投资需求,为今后的持续营销打下良好的基础。此外,依赖于传统的银行或者第三方销售,成本通常较高,自家的销售子公司可以给客户更好地让利,并增强客户黏性。

“短时间来看,还很难和银行销售能力抗衡,但

率先布局这一块业务可以让基金公司发展得越来越全面,现在基金公司的主要业务已不仅仅局限于公募,专户业务、境外资管业务乃至今后的销售业务都会成为其业务线上的一部分。”深圳一家大型基金公司市场部总经理表示。

据了解,嘉实成立的基金销售子公司并不局限于公募产品,其业务重点放在了信托计划、资管计划、私募股权等高端理财产品,高净值个人和机构客户成为其财富管理服务体系的主要对象,业内人士分析,未来基金公司成立的销售子公司大多也会走嘉实这样的路线,进行全市场产品的销售布局。

在王群航看来,基金公司成立自己的销售子公司,恐怕以后难免会更偏爱优先于推销自家的产品,这就会导致销售力度上的不平衡,因此各家基金公司是否愿意与其合作也很难讲。并且一般第三方基金销售机构都会有自己的研究员团队做数据分析和研究报告,而基金公司能否达到第三方销售一般的专业度也值得考量。

北京商报记者 宋娅 苏长春

机构视点

## 国海富兰克林:下一个风口在哪里

去年,国海富兰克林成长动力成为市场中少数“激进分子”,其放弃成长股,迅速加仓金融股,准确把握蓝筹行情的表现令人惊叹,为我们展现了不一样的投资面貌。

基金经理刘伟亭对北京商报记者表示,“去年年末金融股成为基金腾

飞的风口,但从股市正在经历的变化而言,金融股并不能助力基金飞到平流层,市场正在酝酿新的机会,我们必须寻找新的风口”。因此他在今年初又及时进行个股调整,大幅降低金融地产的比例。

当北京商报记者问到

下一个风口在哪里时,刘伟亭分析认为,“2015年经济依然没有基本面的支撑,同时证监会出台各类政策去杠杆化,因此今年市场预计将进入加速震荡期,在操作难度上会加大,但我个人认为依然有结构性机会。在投资逻辑上,主要从以下三方面来

挖掘投资机会:首先是国企改革,看国企相关管理层利益是否一致化;其次关注新技术提升老的生产效率;然后主要关注新兴产业,如体育、医疗、差异化消费品、美容等;‘玩’的产业仍有机会,如出国旅游、手游、传媒等”。

北京商报记者 宋娅

基金排行榜

### 基金一周涨幅TOP5

(数据来源:iFinD)

股票型基金	
产品名称	净值涨幅
工银信息产业	9.66%
汇添富消费行业股基	9.3%
华宝兴业服务股基	9.2%
汇添富民营活力股基	8.98%
华商盛世成长股基	8.59%

混合型基金	
产品名称	净值涨幅
汇添富蓝筹稳健混合	8.07%
中邮核心混合	7.99%
嘉实策略混合	7.55%
长城景气行业龙头混合	7.5%
浦银安盛新兴产业混合	7.45%

债券型基金	
产品名称	净值涨幅
长信可转债债券A	7.35%
长信可转债债券C	7.33%
天治可转债增强债券A	7.09%
天治可转债增强债券C	6.97%
华安可转债债券A	6%

QDII基金	
产品名称	净值涨幅
银华恒生国企指数分级B份额	3.4%
国泰纳斯达克100指数	2.92%
国泰纳斯达克100	2.9%
广发纳斯达克100指数(QDII-ETF)	2.88%
广发纳斯达克100指数(美元)	2.8%

宋媛媛/制表