

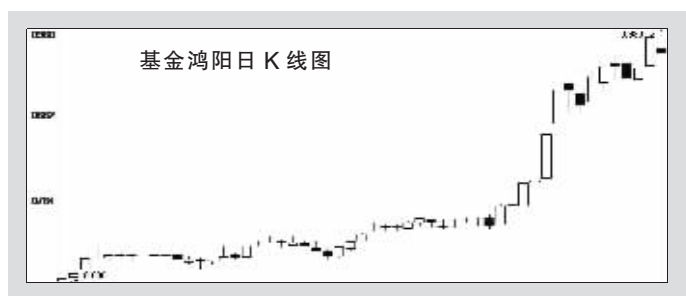
基金鸿阳惊现分红套利良机

根据其招募说明书,鸿阳应在28日前进行基金收益分配

□本报记者 李佳

基金鸿阳将在本月分红,这是该基金招募说明书揭示的一个套利机会。

基金鸿阳招募说明书的第十四条《基金收益和分配》中规定:基金收益分配比例不得低于基金净收益的90%;基金收益分配采取现金方式,每年至少分配一次,分配在基金公布中期报告后三个月或会计年度结束后的四个月内完成。同时,基金当年收益应先弥补上一年度亏损后,才可进行当年收益分配;基金投资当年亏损,则不



基金鸿阳日K线图

进行收益分配。“也就是说,基金鸿阳最迟在今年11月28日前,必须进行基金收益分配。而根据信息披露的要求,在最近几日,基金鸿阳则必须就此发布公告。”分析

人士告诉记者。

基金鸿阳于8月28日发布了半年度报告。根据半年度报告,截至6月30日,该基金的本期净收益为6.53亿元,基金鸿阳的本期净收益为0.3265亿元,

期末可供分配的基金收益超过3.68亿元,期末可供分配基金份额净收益为0.1842元,期末基金份额净值达到1.4001元。

由于2005年度基金鸿阳的每份净收益为-0.0282元,因此不满足在今年进行2005年度利润分配的条件。弥补完上年的亏损后,基金鸿阳必须按照契约,进行每年至少一次的分红,也就是“在基金公布中期报告后三个月内”完成。

基金鸿阳为宝盈基金管理公司旗下的一只大盘封闭式基金,基金总份额为20亿,存续期15年,到期日为2016年12月9日。

截至昨日,该基金的二级市场价格价格为0.951元,折价率约35.81%。截至11月10日的数据显示,基金鸿阳的份额净值达到1.4816元,今年以来的份额增长率达到58.61%。

在7月份以来的4个多月里,基金鸿阳份额净值又增长了0.0815元,也就是说,按照11月10日的数据测算,基金鸿阳目前的可供分配基金份额收益为0.2575元。在本月剩下的11个交易日里,基金鸿阳给投资者带来约0.2575元的可供分配基金份额收益。

记者就封闭式基金分红问

题向宝盈基金人士询问,宝盈方面表示,对于近期不少投资者要求分红的愿望,宝盈会认真考虑。

分析人士认为,11月之内的分红套利机会为基金鸿阳单只基金出现的情况,对于其他未在契约中严格限定分红日期的基金,没有参考价值。

不过,从此次基金鸿阳惊现无风险套利机会的情况来看,在封闭式基金向开放式基金转型、小盘封闭式基金转为开放式基金的两大利好因素下,未来会出现由分红引发的套利机会。

基金动态

中银增长分红并启动限量申购

□本报记者 贾宝丽

中银增长基金今日发布公告称,公司拟对该基金进行2006年第三次分红,将以2006年11月13日已实现的可分配收益为基准,向基金份额持有人每10份基金份额派发现金红利2.10元。权益登记日为2006年11月15日。

在基金净值回归面值附近的同时,该基金的限量申购也将随时启动。根据公告,公司

将于2006年11月15日至2006年11月30日开展中银增长基金的限量促销活动。公告称,活动期间,中银增长基金申购规模预计达到或超过28亿份,公司将于次日公告提前结束该基金此次促销活动,同时该基金也不再接受申购或转换转入业务。在此期间,投资者申购中银增长基金将享受类似于新基金的申购费率优惠,该费率优惠仅限于中国银行代销渠道和公司直销柜台。

华夏上证50ETF分红

□本报记者 王文清

据悉,上证50ETF将于2006年11月15日为投资者实施分红,每10份基金份额派发现金红利0.37元。近日上证综指冲平千九高位,得益于大盘蓝筹的强劲表现,上证50指数涨幅强于大盘,截至2006年11月9日,上证50ETF净值达到1.311元,创下历史新高。上证50ETF投资热情高涨,持续实现净申

购,仅十月份规模增长了13%。作为ETF的龙头品种,上证50ETF的标的指数为上证50指数,在以招商银行为代表的权重股的引领下,以工商银行、中国石化、宝钢股份、中国联通为代表的蓝筹股表现抢眼,带动了50指数乃至整体市场不断推高。“二八行情”强化了市场牛市特征,大盘蓝筹股投资机会凸现。

中信展开“费率优惠月”活动

□本报记者 王文清

中信基金于11月13日至12月13日期间,对旗下经典配置、现金优势、红利精选、稳定双利四只基金展开“费率优惠月”活动。活动期间,凡申购和转换以上基金的投资者最低可享受六折优惠。

据介绍,本次中信基金推出的费率优惠活动显示出两个特点,一是涉及产品类别广——在“费率优惠月”期

间,中信基金旗下所有基金均有不同幅度的优惠措施;二是投资者更加便利——与以往基金公司只针对某一种销售渠道采取促销不同,本次活动期间投资者通过中信基金销售网点、公司直销柜台、公司网站、电话等任何一种交易系统均能享受费率优惠,为投资者提供了更多便利。投资者可通过中信基金网站了解本次中信基金“费率优惠月”活动的详情。

易方达推出“幸福3+1”活动

□本报记者 唐雪来

据悉,易方达基金公司将于近日开始在全国范围内推出“幸福3+1”基金理财系列交流活动。所谓的“幸福3+1”就是指“健康、家庭、事业外加基金投资”。

据易方达基金公司副总裁刘晓艳博士介绍,易方达推出

“幸福3+1”的系列投资者交流活动,就是要让更多的认识基金,了解基金,并学会如何从基金投资中获得更大收益。刘博士表示,“幸福3+1”将作为易方达一项长期的与个人投资者的交流活动工作推广下去,让更多的投资者尽早搭上基金投资这趟财富列车”。

封闭式基金昨大幅回调

□晨星(中国)王蕊

昨日,晨星封闭式基金指数下跌2.34%,大规模基金指数下跌2.72%,小规模基金指数跌幅为1.25%。从盘面看,基金宏观是昨日唯一一只上涨的基金,且涨幅遥遥领先,单日价格上行

2.25%。这可能与大仓宣布修改旗下基金合同的收益分配原则有关。昨日,沪深两市共完成13.35亿元的成交金额,较上周五减少14.75%。小规模基金成交金额增加5.83%,大规模基金则缩量调整17%。从成交金额变化来看,16只基金量能呈现放大迹象,且以小规模基金居多。大规模基金缩量下跌显示了市场较为理性的一面。单只基金方面,基金景福成交金额最大,达9307.93万元;基金隆元成交金额最小,为202.26万元。

分红+限量+费率优惠

三管齐下催生老基金认购热

□本报记者 贾宝丽

在新基金大热销的同时,老基金也不甘示弱。继嘉实稳健之后,今日中银增长基金再次发布公告拟对该基金每10份基金份额派发现金红利2.1元,而随着基金净值回落到净值附近,中银增长基金的28亿限量申购机制也将同时启动。很显然,老基金这种“大比例分红+限量申购+费率优惠”三管齐下的新营销模式正受到市场的空前欢迎。

二次营销模式受认可

在结构性牛行情下催生出来的这种新营销模式受到了市场的空前欢迎。中银国际基金公司销售总监曹阳对记者表示:“投资者的购买热情非常高,在分红预告公布后,致电公司询问的日客户量比往常增加了100%,很多人表示要进行申购。为力求维持合理的基金规模,公司拟对中银增长实施28亿的限量申购,也即在费率优惠期间,一旦达到28亿申购上限,即暂停申购”。

另外,数据显示,嘉实稳健基金在前一周通过高分红使净值接近面值然后启动费率优惠申购后已经取得意想不到的成功,仅销售3天申购量就接近30亿,并在个别地区一度遭到抢购。上述现象意味着这种全新基金发行模式正受到投资者的认可。



随着老基金多管齐下开展持续营销活动,老基金也越来越受到投资者欢迎 徐汇 资料图

契合市场多方需求

业内人士认为,上述这种营销模式之所以受到市场欢迎主要是其找到了契合市场各方需求的点。曹阳对记者表示,“投资者普遍有落袋为安的心理,大多希望基金公司能把取得的收益及时进行分配,这样心理感觉比较踏实。另外,大比例分红后,基金单位净值降低也有利于消除投资者的恐高心理”。

当然,大比例分红也会使基金的净资产规模大幅降低,基金公司也是要承担一部分压力。曹阳表示,这要看投资者认可的程度,如果投资者对该基金的过往业绩、盈利能力认可的话,这种营销模式往往可以使基金总份额得到有效

扩充。中银增长自今年3月份成立以来,8个月的累计收益率已经超过30%,而嘉实稳健与其他大比例分红的基金的业绩同样是非常优秀,这也说明这部分基金本身获取收益的能力也较强。

为明年战略布局作准备

部分投资者担忧大比例分红是否会使基金在兑现短期收益的同时,损失了长期高收益的可能性。对此,中银增长基金经理伍军并不认同。他表示,基金投资正如农业耕作,春耕秋收,循环往复,也如同证券市场在不同时期会出现不同的热点轮动。该基金上半年的布局已经带来了令人满意的回报,目前,大盘高位震荡的格局已经非常

明显,并有可能出现调整,根据目前对市场的判断,进行大规模分红的时机已经成熟。同时,中银增长也已经开始对2007年进行规划,开始新一轮的“播种”,基金管理人有信心在多变的市场格局中寻找投资机会,为投资者创造优秀的投资业绩。

伍军的这一观点受到了不少业内人士的赞同。某基金公司投资总监就曾对记者表示:“每年的年底往往是为一年的布局的好时机,但是由于发行新基金的审批程序比较麻烦,发行时间不能够控制,往往错过建仓的好时机,而这种模式刚好有效地解决了这一问题,同时,老基金因为有过往业绩可以参考,投资者购买时也会更放心一些”。

5大托管行花钱谋求基金专业服务

□本报记者 李佳

面对托管行,基金公司颇有几分“小媳妇”的低眉顺眼,又有些许无奈。而经过市场的洗礼,这样的状况正在逐渐改变,品牌基金公司逐渐有了话语权,托管行也在梳理资料、谋求对客户的专业服务。

据记者了解,工、建、中、农、交这5大托管行近期以来,开始“花钱”向银河证券基金研究中心等专业研究机构订制基金报告及其他相关专业服务,报告内容既涉及单只基金的评级和业绩报告,也涉及基金公司、基金产品长期以来的业绩和综合实力排序,既有一定期间股票投资收益率排名,也有风险控制层面的研究。同时,其他大大小小7家托管行

目前也越来越重视基金销售和托管业务。“现在在托管行代销基金,会把白底黑字的历史业绩排名和新品报告给客户看,而不是过去只只基金都吹得天花乱坠的模式。”业内人士告诉记者。

由于托管行也即一只基金发行期的主承销行,较其他托管机构相比更加“卖力”,因此基金公司都希望自己发行的基金能在网点最多、客户资源最深厚的银行托管;而鉴于对银行存款流失的担忧,银行方面长期以来对基金代销也顾虑有加。两者长期失衡的立场造成了基金业内销售的难题,尤其是基金持续营销。

一位基金公司高管告诉记者,随着基金专业理财观念深入人心,银行对中间业务的重视,

托管行也逐渐认识到,销售优秀的基金,不仅做大基金托管规模,增加中间业务收入,也能稳定客户资源,避免客户资源流向其他银行。如果不重视基金代销和托管工作,客户资源很容易流失到别的银行去。

仅今年上半年,12家托管行的基金托管收入就达4.4亿元人民币,相比去年同期有15.71%的增长。而基金发行速度也越来越快。据银河证券截至昨日的数据统计,今年内共成立70只新基金,首发总规模达2566亿份。而据2005年基金年报显示,49家基金公司管理的216只基金规模合计共4780.84亿份。也就是说,今年发行的新基金首发规模已经占到过去7.8年来存量的1/2强。

从今年基金三季报可以看出

出,工商银行以托管1407.4亿份基金规模稳居第一,排名第二的建设银行托管份额为965.2亿份,中行以659.9亿份紧随其后。据业内人士透露,在基金托管服务上,建行有意向第一发起冲击,而中行、农行之间的暗战也相当激烈。

而一些业绩难有起色的基金公司新品发行仍较为艰难。业内人士分析,除投资者的自身鉴别能力外,“品牌基金发行易,绩差基金发行难”的状况也与托管行逐渐对基金产品有所把握、能够为持有人提供专业的投资购买意见紧密相连。托管行更愿意代销、托管有品牌优势、稳定良好过往业绩的基金公司;在同托管行对话中,这些基金公司也逐渐有了话语权。

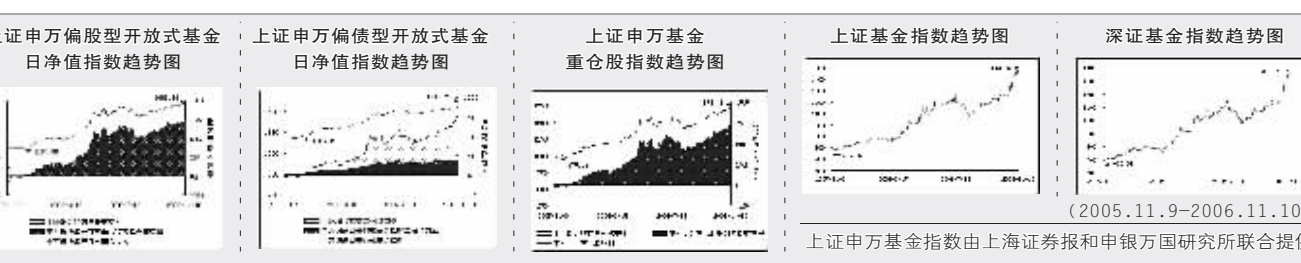


Table with columns: 基金名称, 前收盘, 今收盘, 涨跌幅, 成交份数. Lists various funds and their performance metrics.

Table with columns: 基金名称, 前收盘, 今收盘, 涨跌幅, 成交份数. Lists various funds and their performance metrics.

Table with columns: 代码, 基金名称, 份额基金净值(元), 累计份额净值(元). Lists fund codes, names, and net asset values.

Table with columns: 代码, 基金名称, 份额基金净值(元), 累计份额净值(元). Lists fund codes, names, and net asset values.

Table with columns: 代码, 基金名称, 份额基金净值(元), 累计份额净值(元). Lists fund codes, names, and net asset values.

Table with columns: 代码, 基金名称, 份额基金净值(元), 累计份额净值(元). Lists fund codes, names, and net asset values.

Table with columns: 代码, 基金名称, 份额基金净值(元), 累计份额净值(元). Lists fund codes, names, and net asset values.

Table with columns: 代码, 基金名称, 份额基金净值(元), 累计份额净值(元). Lists fund codes, names, and net asset values.