

## Fund

# 融通深证100基金 4年规模扩张20倍的秘密

◎本报记者 安仲文

融通旗下深证100指数基金近三个月的良好表现引起了业内的关注。这只发于2003年9月、首发规模为4.78亿份的基金,在今年6月底份额已经增长到84.68亿份;融通旗下的另一只指数基金巨潮100份额也增长到25.87亿份。在目前震荡频繁的市场中,如何能保证基金份额平稳增长、改变某些基金的份额突然由小变大、然后再逐渐由大变小的状况?日前记者采访了融通基金相关人士,希望一探究竟。

## 持续营销改变基金尴尬境遇

融通基金的一项实证研究表明,在没有开展持续营销的自然状况下,基金份额增长与基金净值增长呈负相关关系。基金净值上涨会引起投资者获利套现的欲望,赎回的动力大于申购的动力,反之亦然;同时在基金净值低于面值的情况下,大部分客户会选择继续持有,但基金净值回升的时候赎回压力会更大。

传统的大比例分红、净值归一、拆分等手段确实可以在短期内促使基金份额迅速增长,但是一般后期基金份额会逐步下降,“而行之有效的持续营销活动则可以改变上述份额与净值增长的负相关关系,使基金份额增长与基金净值增长呈正相关关系。”融通基金总经理助理秦玮如是说。

## 持续分红和透明管理 增强投资者信心

“持续分红可以克服部分客户惧怕在高净值或者震荡市场环境发生下跌风险的心理,使客户在净值上涨过程中真正感受到业绩,加深客户对基金的认同,稳定客户基础。”



秦玮对上海证券报表示。

去年5月,是融通两只指数基金最艰难的时刻,其份额均降到历史最低点,融通深证100指数基金仅3.2亿份,融通巨潮100指数基金更是低至7000多万份。“在工行有关人士的帮助下,我们将两只指数基金定位为收益型基金,坚持有计划的持续分红,充分满足投资者对绝对回报的需求。”截至今年7月12日,融通巨潮100分红18次,累计每份分红1.33元;融通深证100分红17次,累计每份分红1.17元。同时,融通公司探讨出一条加强客户和基金公司之间的沟通之路。“公司开展了以基金经理巡回讲座为代表的透明化管理,基金经理张野奔赴全国各

地,亲自为投资者做巡回讲座。”

双管齐下效果喜人。这一系列措施迅速止住了两只指数基金份额下滑的势头,并使之开始稳定增长。数据显示,截至6月29日,深证100指数基金份额增长到84.68亿份,巨潮100指数基金份额增长到25.87亿份,分别较一年前增长19倍和18倍。同时,持续分红和透明化管理有效抑制了大量的赎回,保证了基金份额的平稳增长,为两只指数基金后期的营销工作奠定了坚实的基础。

## 基金定投构建坚实客户群

“把定投活动作为一种持续营

销方式可以迅速的扩展客户基础,提高社会关注度。”据秦玮介绍,从去年年底开始,融通基金就全面展开了基金定投活动。该公司制定了在北京、上海、深圳三个片区分别开展100场定投培训的计划,结果不到半年就完成了。“让我们高兴的是,许多客户在推广活动后认识到了定投方式门槛较低、风险较小等优点,抱着试试看的心态加入了定投行列,定投户数迅速增长。目前深证100的定投客户数已经超过20万。”

伴随着定投户数增长,深证100份额也出现了高速增长。2007年4月初,深证100有效定投户数突破了10万户,其后的39个交易日除1个交易日外,其余38个交易日都呈净申购趋势,平均每交易日份额增长1.4亿份。“到今年5月30日,当日市场大跌,深证100单日申购量却由前段时间1—3亿份的水平骤然提升至11.6亿份,可见潜在客户的力量之强大。”

## 渠道支持延续营销理念

秦玮介绍,作为两只指数基金的主承销行,工商银行对持续营销活动给予了大力支持。在分红问题上,工行各地分行给出了大量有益的建议。在2005年工行推出的首批六只基金定投中,就有深证100指数基金的身影。今年4月,融通巨潮100指数基金又进入了工行第三批开通定投业务的基金名单。透明化管理的设想也是工行一些分行最初提出的。“开展活动时,工行各地分行都积极为我们组织各种形式的报告会。没有他们的支持,融通的持续营销活动是不可能实现的。”业内人士认为,正是有了工行的支持,客户和融通公司之间才有可能搭建起良好的沟通平台,提高客户忠诚度,融通独特、有效的持续营销模式的形成离不开渠道的支持与导向。

## 营销动态

优惠最高至7.5折

## 建行促销44只基金

◎本报记者 唐雪来

近日,中国建设银行开展“建行基金e路通,优惠好礼更轻松”大型网上基金营销推广活动,包括信达澳银基金在内的14家公司的44只基金参与了本次活动。据了解,本次费率优惠活动从7月9日开始延续至9月28日,基金申购费率优惠至7.5折。投资者在此期间通过建行网上银行系统申购参与活动的基金,不仅可享受费率优惠,同时还获得更多超值服务。

据悉,建行在选择合作的基金公司时谨慎严格,因而其代销的基金普遍市场表现良好。以信达澳银领先增长为例,该基金出身于国内首家由国有资产管理公司控股的合资基金公司,今年3月份成立,目前累计净值在今年以来发行的新基金中稳居首位。本次费率优惠活动还包括了建信优选成长、华宝兴业先进成长等今年以来业绩表现不错的老基金,投资者使用建行网上银行系统就可将多只“种子”基金一并通吃,大大简化申购程序和降低申购成本。

从短债到普债

## 博时稳定价值谋转型

◎本报记者 安仲文

博时基金今日公告称,博时稳定价值债券投资基金将实施转型,并于近期就此召开基金份额持有人大会,一旦其转型有望并参与一级市场新股申购或增发新股等。

公告表示,会议表决截止时间到8月16日,依据基金合同的约定,此次决议须经出席会议的基金份额持有人所持表决权的50%以上通过方为有效,且本人或委托他人代表出具表决意见的基金份额持有人持有的基金份额不小于权益登记日本基金基金总份额的50%。

据了解,博时稳定价值基金转型前的目标客户多为短期债券投资者,转型后基金的目标客户为广大的普通债券型基金投资者,并可参与一级市场新股申购或增发新股等,包括在新股冻结期限内所发生的送股、配股、权证等权益投资,属于证券市场中的中等风险品种,预期收益和风险高于货币市场基金,低于股票型基金。而转型前该基金主要投资于投资级债券,不能投资于股票、权证和可转换债券。从收益分配方面看,转型后该基金在符合有关基金分红条件的前提下,每年收益分配次数最多为4次,基金每次收益分配比例最低不低于可分配收益的60%,但若转型后的基金合同生效不满3个月的则可不进行收益分配。

据悉,截至2007年5月31日,博时稳定价值基金的份额净值为1.0039元,份额累计净值为1.0361元,成立以来的年化净值增长率为2.074%。截至2007年5月31日,该基金共实施了18次分红,每10份基金份额累计分红金额达0.305元。

## 营销案例

# 博时:三大法宝成就半年规模增长冠军

◎本报记者 唐雪来

今年上半年,博时基金公司管理的公募基金规模达到了1005亿元,较去年年底增长了625亿元,在没有新基金发行的情况下,依靠老基金持续营销和一只“封转开”基金,摘得上半年净值规模增长额第一、净值规模增长额名列上半年全行业第一。这个冠军是如何取得的?日前,记者采访了博时基金管理公司副总裁李全。

## 致胜法宝一: 整体业绩优良 引来持续申购

李全表示,今年上半年,博时基金没有新基金发行,依靠老基金持续营销和一只封闭式基金裕元“封转开”,摘得上半年净值规模增长额第一。一个重要的原因是:博时基金旗下开放式基金和封闭式基金齐头并进,整体业绩优秀吸引了投资者的关注。

李全表示,博时基金在管理规模扩大后,依然能保持良好业绩,说明公司投研体系的优化调整初见成效。

去年年中以来,顺应管理资产规模扩大的趋势,博时基金公司率先引入海外大型资产管理公司的成熟经验,将公司股票投资团队划分为四个小组,分别是成长组、价值组、数量组和混合组。据介绍,这四个投资小组是根据基金经理投资和交易风格的不同而分设的,小组机制实施后,理念相近的基金经理一起讨论,直接就能切入行业正题,投资的效率和深度都大大提高。今年以来,博时又进一步打通股票投资部和研究部,设立了若干个重点行业研究小组,每个小组均由基金经理和研究员组成,持续跟踪行业动态和重点公司并定期讨论分析,使研究和投资部门之间的沟通合作大大增强。李全表示,通过对投研体系的改革,博时进一步提升了管理大规模基金资产的能力,从而能够更好地为投资者创造持续稳健的回报。

## 致胜法宝二: 震荡行情基民回潮占尽天时

据中国证券网的一项最新调查显

示,由于基金在股市调整中“跌时抗跌、涨时领涨”的整体表现,约五成股民在“5·30”大跌后打算购买基金,重新进入基金阵营。而大跌前是基民、大跌后打算做股民的投资者只有6.83%。

对此,李全表示,在本轮调整中,基金的波动水平远远小于市场的平均波动水平。比如博时主题行业基金,截至7月12日,该基金近一个月实现了8.07%的净值增长,同一期间,博时价值增长基金、博时精选基金以及博时第三产业基金的净值增长率也分别达到了3.26%、4.86%和2.00%,而同期上证指数则下跌了1.99%。因此,在当前的震荡行情中,建议投资者根据自己的风险收益偏好,选择投资合适的基金来为自己的资产保驾护航。

## 致胜法宝三: 创新不断 推累加权利率结构

本轮牛市以来,基金的财富效应吸引了众多投资者参与基金投资。对基金公司而言,投资者不断扩大的理财需求无疑对基金公司提出了更高

的要求。李全认为,总结博时基金9年发展的经验表明,创新应该从满足投资者需求的角度出发,而不是为了创新而创新。

李全介绍,博时2002年发行公司首只开放式基金时创新地推出价值增长线,2003年推出了国内首批货币基金之一等,都受到了当时投资者的欢迎。

李全告诉记者,此次推出博时新兴成长基金,借鉴了海外市场的成熟经验,率先在国内引入了累计加权利率结构。累计加权利率结构,是基金公司授予投资者的一种可以累计多次投资金额,以获得更优惠的申购费率的权利。

在博时新兴成长基金集中申购期,投资者可以多次申购该基金,对应申购费率等于集中申购期间,该投资者通过同一交易账户申购该基金的累计申购金额所对应的费率。如果累计投资额度已达到优惠费率的区间,则可以按照更低的费率标准计算申购费用。此举将有助于投资者获得更低的申购费率,降低交易成本,并能鼓励长期投资的行为。