

Fund

开放式基金每日行情(5月12日)

Table with columns: 代码, 基金简称, 份额基金, 累计份额, 前收盘, 今收盘, 涨跌幅, 成交份数. Lists various funds and their performance metrics.

五家规模最大的基金公司逐步加入战团

新基金发行竞争渐趋白热化

◎本报记者 郑旭

南方旗下股票型新基金——南方优选价值昨日正式向社会公开募集。与前期中小基金公司新产品密集发行的情况不同,来自大公司的新基金正陆续步入首发。至今,南方、华夏、易方达、博时和嘉实等五家规模最大的基金公司均有新产品正在发行或即将发行。

随着股指不断下跌,基金发行市场日趋冷淡,一些明星基金公司旗下的新产品在近期相继获批。有市场人士称,这一举动也体现了管理层提振基金发行人气的意图。

其中,博时和嘉实两家基金公司的新产品于2008年3月底和4月初获批,并于4月22日开始发行;4月底,南方和华夏基金公司的新偏股基金同日获

批发行;而易方达中小盘股票型基金也于上周获批发行。历史数据显示,截至2007年底,上述五家基金公司占据了公募基金资产管理规模的前五把交椅。

市场分析人士表示,若股市持续疲弱,这些品牌与规模均占优的大型基金公司能否提升发行人气,仍待考察;但在渠道资源已非常紧张的情况下,此类明星公司的人场或将进一步挤压中小

基金的发行空间。

截至昨日,共有19只新基金正在发行,其中偏股型基金15只。另有5只新基金先后宣布延长发行期。这些基金多来自中小公司。公告显示,新近结束发行的天治创新基金首发仅募集资金2.48亿元,创下开放式基金首发规模的

历史新低。南方基金表示,公司今年推出的首

只股票型基金——南方盛元红利截至4月底已取得4.3%的正收益,在同期成立的基金里面名列第一。此番首发的南方优选价值将以产业投资的方法掘金“全流通时代的新蓝筹”品种,锁定上市公司内在价值和隐藏价值所带来的确定性增长以应对不确定的市场波动。

另悉,招商基金旗下的大盘蓝筹股票型新基金亦将于本周四步入首发。

建信稳定增利5月19日起发行

◎本报记者 王文清

建信稳定增利债券型基金将于5月19日起至6月20日公开发售,该基金是建信基金旗下第六只基金产

品,同时也是其首只债券型基金产品。

建信基金表示,该基金对债券类资产的投资比例不低于基金资产的80%;并且在固定收益资产所提供的稳定收益基础上,该基金还可适当参

与新股发行申购及增发新股申购,对权益类资产的投资比例不超过基金资产的20%。

据悉,投资者可以到建设银行、工商银行、交通银行、中信银行、北京银

行、签约券商以及建信基金直销中心认购该基金,该基金不仅不收取申购费,而且赎回费率低:持有基金少于30天,赎回费率为0.1%;持有基金超过30天(包括30天),赎回费率为0。

基金:通胀影响投资策略

◎见习记者 徐婧婧

随着4月份居民消费价格总水平(CPI)数据的公布,以及央行再次上调存款准备金率0.5个百分点,基金公司也发表了最新评论。

泰达荷银认为,从短期来看,由于上周五的市场走势反映出市场对于CPI的预期,因此昨天的市场反映出CPI对市场的短期影响已经消化。CPI未来走势还取决于以下四方面因素:一是翘尾因素,2007年的食品价格是在下半年涨起来的,因此造成今年上半年的CPI同比增长率较高,通胀低造成的涨幅高;二是夏季粮食价格是否能稳定;三是货币政策从紧力度;四是美元是否持续走强。

此次存款准备金率的上调,一方面是对CPI数据出台后的回应,同时也是对4月贸易顺差达到166.77亿美元

的回应。通过此次提高存款准备金率,央行吸收近2000亿的流动性,此举对资本市场产生间接的影响。

上投摩根:冷静看待CPI数据

上投摩根双核平衡基金经理芮崴表示,虽然CPI的涨幅要略高于市场之前的预期,但只要政策应对得当,国内通胀压力自然会平稳缓解,整体呈现前高后低的走势。在CPI数据公布之后,央行旋即出台上调存款准备金率的政策,这种迅速反映了政府对于控制通货膨胀的决心和信心;从调控手段的选择来看,本次出台的政策仍沿用了存款准备金率的调整,并没有采取加息措施,说明政府在政策抉择中仍会留意经济增长的目标。芮崴表示,此次调控是对宏观数据的直接反映,落脚点为宏观经济层面而非股市,因此对市场的影响并不大。

泰达荷银:调准备金率影响间接

泰达荷银认为,从短期来看,由于上周五的市场走势反映出市场对于CPI的预期,因此昨天的市场反映出CPI对市场的短期影响已经消化。CPI未来走势还取决于以下四方面因素:一是翘尾因素,2007年的食品价格是在下半年涨起来的,因此造成今年上半年的CPI同比增长率较高,通胀低造成的涨幅高;二是夏季粮食价格是否能稳定;三是货币政策从紧力度;四是美元是否持续走强。

长信基金:投资策略主抓两条线

长信基金管理公司高级策略研究员张魁伟表示,中短期来看,从紧的货币政策不会出现松动,在这样背景下,投资策略主抓两条线:抗通胀,抗衰退。总体说来,无论是市场疯狂还是市场萧条,这两条主线都是优化长期持有策略的关键。

汇添富启动定投推广活动

汇添富基金于近日启动“定投汇添富,节节有精彩”系列推广活动,旨在通过基金定投引导投资者养成长期投资的良好理财习惯。据了解,此次“定投汇添富,节节有精彩”系列推广活动将从2008年5月持续至2008年12月底,贯穿母亲节、儿童节、父亲节、七夕节、中秋节、重阳节、圣诞节等节日。

东方基金总经理程红表示

用精细化管理当好“家”

◎本报记者 王文清

无论从哪个意义上说,东方基金管理有限责任公司总经理程红都可以称得上是位女强人。不过她本人似乎并不完全赞同这一点。“我是个精细的女管家。”程红这样给自己定位。从2004年成立至今,正是凭着精细管理的理念,东方基金的资产规模逐步扩大,旗下的东方龙、东方精选等产品也凭借着不俗的回报率被广大投资者所认可。

的就是投入的精细化。与2007年初相比,东方基金的资产管理规模和客户数量都增长了十几倍,人员也从40人增加到了60多人。但东方基金的一名员工都有自己明确的分工,工作流程与人员是紧密而精细地地结合在一起,这样,在提高工作效率的同时也减少了不必要的成本。程红常说:“基金公司也要理财。只有审慎使用资金的基金公司才能赢得投资者的尊重,投资者才会放心把钱交给你管理。”

不仅内部管理做到精细化,在营销方面精细化的思想也是一脉相承。在东方基金营销区域的选择上,除了传统的重点城市之外,程红带领着营销团队逐步培养自己的优势市场,并不断加大投入力度。一些别人看起来不起眼的城市却为东方基金贡献了不菲的价值。

“客户服务每家基金公司都拥有,却从未视之为潜在的‘竞争优势’。我们要将‘服务’打造成东方基金的第二优势”。程红告诉记者,优质的顾客关系是增强竞争力的最佳方法之一。优质的顾客服务是企业的市场优势,能够进一步赢取客户的信任,同时,有效地带动公司业务持续增长。由于出色业绩表现,目前包括中国建设银行、工商银行、中国银行、招商银行、民生银行、邮储银行,都成为了东方基金的主要渠道合作伙伴。”

沪深上市基金每日行情(5月12日)

Table with columns: 沪市基金指数, 基金简称, 前收盘, 今收盘, 涨跌幅, 成交份数. Lists market indices and fund performance.

基金动态

富国天成“契约化”分红

◎本报记者 弘文

正在发行的富国天成红利基金,推出了基金分红“契约化”“这是首只不但‘定期’,而且‘定额’分红的开放式基金品种。有基金市场人士表示,基金的契约化分红,或将成为趋势。

所谓“契约化分红”即是在基金契约中对该基金每年的分红比例、分红次数等要素进行约定。以目前市场上的封闭式基金为例,大多数封闭基金均规定“在符合有关基金分红条件的前提下,基金收益每年至少分配一次;年度收益分配比例不得低于基金年度可分配收益的90%。”相当多的LOF基金也在契约中规定,年度收益分配比例不得低于可分配收益的50%。据了解,目前的“契约化分红”基金不在少数,但大多只规定了分配比例和分配次数或周期。

天治网银申购费率优惠

◎本报记者 郑旭

天治基金近日发布公告称,天治旗下的天治品质优选混合型证券投资基金、天治核心成长股票型证券投资基金(LOF)将参加中国民生银行自2008年5月8日至2008年12月31日开展的开放式基金网上交易前端申购费率优惠活动。本次手续费优惠方式为:原申购费率高于0.6%的,申购费率按六折优惠,但优惠后的申购费率不低于0.6%;原申购费率低于0.6%或是固定费用的,按原费率执行。

汇添富启动定投推广活动

◎本报记者 张炜

汇添富基金于近日启动“定投汇添富,节节有精彩”系列推广活动,旨在通过基金定投引导投资者养成长期投资的良好理财习惯。据了解,此次“定投汇添富,节节有精彩”系列推广活动将从2008年5月持续至2008年12月底,贯穿母亲节、儿童节、父亲节、七夕节、中秋节、重阳节、圣诞节等节日。

记者观察

基金公司深化客户服务

◎本报记者 唐雪来

日前,记者从博时基金获悉,经过前期试运行后,博时基金VIP客户专属服务电话正式开通,成为开通此项服务的基金公司之一。据了解,该专线是博时为公司高端客户精心打造的贵宾级专属服务,是博时基金推出95105568全国免费客服电话之后,实现对客户分层服务的又一重要举措。从此以后,博时基金的VIP客户可以通过拨打专属服务热线,即可获得专属席位的优先、细致服务。

VIP客户拨打专属服务电话后,会被优先转接到专属席位接听。据介绍,专属席位的专家服务团队,是经过博时基金严格筛选,选拔业务能力优秀、综合能力强的人员,并进行了更专业的培训后组建的。专属席位服务人员能够更详细的了解客户的投资状况与服务偏好,VIP客户将能享受到更为高效、细致、贴心的服务。同时,为配合客户对于时间效率的需求,博时基金还将采用EMS特快专递的形式,向VIP客户提供账单补寄和资产证明递送服务,以提高文件传递速度和投递准确率;另外,博时还将向VIP客户寄送博时基金季刊、专业理财书籍,提供优先参加博时基金股东大会等活动资格等,向VIP客户提供专属、高效、细致的增值服务内容。

据了解,在近年来的快速发展中,国内基金公司在迅速提高资产管理规模的同时,基金公司的客户服务体系也在不断完善和深化。博时基金是业内首家推出周末与节假日人工服务的公司,这一举措拓宽了人工服务的时间,方便投资者来电咨询,获得了客户的一致好评。目前,博时基金的客服人员规模达到了近60人,成为业内规模较大的客户服务团队。博时基金还将通过博时基金客服中心,获得账户查询、交易咨询、网上理财、资讯传递、资料变更等全方位的服务。