

# 今年来15家基金公司未发一基 新基金发行跌至冰点

## 基金市场萧瑟行情后将现转机

股市上下震荡、债市萎靡不振，新基金发行一再难产。已发基金难销，手握多个过期批文难消化，上半年基金公司的日子着实不好过。今年二季度以来，股市调整频繁，特别是债市去杠杆等监管加强之后，市场上弥漫着“股债双杀”的萧瑟气息。据统计数据显示，截至6月2日，今年以来市场上共有15家基金公司未发一个新产品。在经历了今年一季度的暖阳之后，2月基金募资额达到1486亿份，而到了4月即出现“断崖式”下跌，数据显示，4月份只有60只新基金完成募集，募集额仅为328亿份，比2月份减少78%，减少幅度之大令人惊愕。

■ 杨晓春

撇开新基金发行跌至冰点不说，就银行等渠道机构而言，同样对基金产品不“感冒”。“银行发行基金的热情下降到近几年的最低点，很多银行不再主动推销基金产品。”华南一位基金公司的人

士表示。

有市场人士指出，大家疯狂发基金的时候，行情差不多也见顶了，而基金发售惨淡的时候，春天或许不远了。对此，多家基金表示，A股方面，白马股不断抬升，中小创“去泡沫”程度加深，市场上逐渐呈现出一些不错的投资板块；而债市方面被寄予希望将迎来拐点。

不难看出，基金发行直接反映对A股市场的信心程度，而当前发行缩水之快让基金公司很感无奈。上述基金公司人士表示，基金公司以发行管理费率为生存手段，不发基金就不赚钱，但是发了基金卖不出就更亏钱。

摩根士丹利华鑫基金方面认为：“在近期市场持续调整背景下，产业资本增持意愿有所上升，最近大股东和高管连续两周出现净增持。从估值上看，A股市场估值已回落至历史均值偏低水平，在市场泥沙俱下的情况下，积极寻找被错杀的股票，关注跌出来的机会。”

### 投基技巧



### 买基金应该知道哪些事？

目前全国基金投资者已经高达数亿人，作为大众化的投资产品，如何购买更方便，成本更低廉，收益更高，是我们基金投资人应该关心的事。

目前投资人购买基金的渠道主要有以下四种：基金公司直销，银行代销、第三方销售机构代销、证券公司代销。

对投资者来说，挑选基金购买渠道主要考虑两方面因素，一是投资成本，也就是基金的申购赎回费用，二是投资便捷性。

首先作为直销渠道的基金公司直销模式，目前大多数基金公司在官方网站都提供了网上直销业务，投资人开通直销账户即可进行基金的申购赎回，并且申购费率享受优惠，一般可以达到4折（不低于0.6%），如果用同一基金公司的货币基金进行转换，部分基金公司的某些产品可以实行1折费率甚至0费率。另外由于不需要经过代销环节，该渠道的申购赎回确认时间也是最短的。基金公司直销的长处显而易见，但是缺点也很明显，当投资者需要购买不同基金公司的基金产品时，就需要在不同基金公司各自开通直销账户，操作比较麻烦。

第二种购买渠道是银行代销渠道：一般情况下大银行的“基金超市”上线了大部分基金公司的旗下基金，因此投资人购买不同基金公司的产品时免去了多次开户的繁琐手续，基本上可以实现一站式基金申购服务。但由于银行是基金销售的主要渠道，所以购买基金的费率相对其他渠道要高，一般优惠费率只有标准费率8折左右。

第三种渠道是独立第三方销售机构：近年来第三方基金销售平台发展迅猛，截至目前证监会已经核准超过100家机构的基金销售资格。由于第三方销售平台客户积累较少，大多采用价格战的方式抢夺客户资源，所以一般第三方基金销售平台提供申购费4折甚至1折的优惠费率，同时也解决了直销平台需要重复开户的问题，缺点是由于大部分第三方销售平台销量太少，导致很多基金公司的合作意愿不强，所以平台上可以购买的基金品种有限。

第四种购买基金的渠道就是大多数投资人都比较熟悉的证券公司：对目前市场上的各类基金产品，只有证券公司能提供最全面的基金品种，比如封闭基金、ETF基金、分级基金的A级或B级等，在其他三种销售渠道均无法购买；另外，上市交易的分级基金、LOF基金等存在出现套利机会时，其他三种销售渠道均无法参与，而在证券公司开户进行溢价套利的投资人可以大幅度跑赢在其他三种渠道购买同样基金产品的投资人。除此以外，当市场出现明显的上涨或下跌趋势时，上市交易的场内基金可以及时卖出减少亏损或者及时买入提高收益，而不是像在其他渠道那样只能按照收盘的净值进行申购或赎回。至于费率，在证券公司场内买卖基金的佣金远远低于在其他三种渠道的申购费率，比如某家正在举办基金实盘大赛的证券公司对于参赛选手均执行万分之1.5的交易佣金，对于上市交易的LOF基金进行场内申购时，按照正常费率的1折执行，甚至某些LOF基金场内申购可以享受0申购费，大幅度降低了投资人的成本，对于参与基金套利的投资人，更是提供了极低的套利成本，提高套利收益。

■ 中财

### 基金新闻

## 基金投资新“关键词”：寻找预期差



A股市场近期出现的剧烈调整也使得部分基金经理对逐步建仓优质个股的信心变得开始乐观，寻找投资中的预期差成为基金当下操作的关键词。

“主要看预期差，从我们的研究来看，目前已经较大数量的成长股处于性价比很高的状态，

具备中期买入价值。”融通新能源基金经理付伟琦认为，中期而言，股价反映的是业绩增长强度和持续性，以及估值所隐含的风险收益比。尽管白马股整体而言，具备基本面确定性高的优点，但经过今年以来的系统性上涨，风险收益比已经大幅降低。尤其值得重视的是，优质白马股已经被标签化和主题化，市场对这类公司的估值容忍度在不断提升。

只不过市场担心的是这种估值容忍度会持续到何时，这是大部分基金经理仍然不愿意离开蓝筹白马股的一大原因。深圳一家私募基金经理向上海证券报强调：蓝筹股表现强势有市场抱团的因素，但还有一个核心因素则被市场低估了，那就是有许多优质的大蓝筹公司本身可以被理解为成长股，业绩持续增长空间并不逊色于传统意义上的成长股。

■ 东方

### 基金观点

## 基金调研724家公司 工业机械行业最受关注

基金调研的步伐是投资参考的其中一环。数据显示，截至5月31日，前5月基金调研步伐较为密集，合计调研724家上市公司，其中工业机械行业最受关注，最受关注的公司则有一心堂、海康威视、碧水源等。

从具体行业看，前5月被基金公司调研的724家上市公司中，工业机械最受关注，54家上市公司前后被调研；紧随其后的是电子设备和仪器行业，有40家上市公司被调研；电子元件、电气部件与设备和基础化工分别有37家、26家、26家上市公司被基金调研。此外，金属非金属、建筑与工程、信息科技咨询与其他服务、通信设备、食品加工与肉类、应用软件、西药、房地产开发、机动车零配件与设备等行业也在前5月有较多基金公司调研。

而从具体上市公司来看，前5月间有157家上市公司受到10家以上的基金公司调研，占比21.68%。其中，一心堂成为基金机构调研的人气王，有大约57家基金机构调研了该公司；海康威视、碧水源、汇川技术则分别有53家、47家、47家基金进行了调研。此外，京东方A、三湘印象、利亚德、宋城演艺、安洁科技、信维通信、长春高新、华东医药、尚品宅配等也获得较多基金公司调研。具体到基金公司来看，前5月华夏基金调研积极性最高，调研了201次，共调研158家上市公司。

■ 李迺

### 重磅解读

## 减持新规对定增基金何影响？



5月27日证监会发布修改后的《上市公司股东、董监高减持的若干规定》，这个大股东减持股票规定，主要有几点核心内容：

1. 扩大减持约束范围，包括持股5%以上的股东、定增机构、高管、质押的股份等等；2. 限制大股东减持——任意连续90日内直接减持不得超过1%，大宗交易不得超过2%，且受让方6个月不能卖；3. 参与定增的机构，解禁后12个月内减持不得超过50%。

按以上规定，定增基金的减持将面临着“在锁定期满后12个月内只能以集中竞价方式减持50%和90日内减持总数不超过股份总数1%”的限制。这意味非公开发行获得股份的通过集中竞价转让出去至少需要2年至3年方可完成。这些规定会大大影响定增基金的投资价值：1. 很多定增基金是18个月开放，现存的定增基金可能将来存在着定增项目没有卖出就遇到了投资者赎回的情况；2. 延长定增项目退出时间，也加大定增项目的投资不确定性。很多定增项目的投资价值会受此规定影响较大，这在一定程度上也会影响定增基金的投资价值。

■ 海雪峰