

# 同为基金 收益差距“公私”分明 一年跑到头 “一对多”落在“阳光”后

□据 《南方日报》

2009年8月18日,基金“一对多”业务正式开启。同年9月初基金公司专户“一对多”批量发行,一时间受到投资者热捧。由于投资门槛在百万级以上,基金公司“一对多”更是同阳光私募形成了直接竞争。然而近一年过去了,大热开局的基金“一对多”产品整体表现差强人意,这背后的原因是什么?基金公司有无机会“咸鱼翻身”?

## “一对多”绝对收益不如私募

基金“一对多”专户理财的门槛在百万以上,被称之为“富人的游戏”,同公募基金追求相对排名而言,“一对多”更看重绝对收益,但是在过去一年股市整体下滑20%的背景下,“一对多”绝对收益的特征并不明显。最新数据显示,截至今年7月23日,一向以“绝对收益”为追求目标的专户“一对多”,仅有约13只产品取得了正收益,大多数产品出现亏损,净值在1元以下。

据粗略统计,截至目前26家基金公司发行了140余只“一对多”产品,运作满3个月以上的有近120只,资金规模不超过200亿元。取得正收益的13只“一对多”产品,大多成立于去年9月和10月。

事实上,与基金“一对多”产品颇为类似的私募基金,同期就有多达96只产品凭借着灵活的仓位优势取得了正收益,在所有356只可比产品中占比高达26.89%。

## 私募给点阳光就“灿烂”

“一对多”产品问世之初,曾受到“百万富翁”们的热烈追捧,由于采取提前预约的制度,不少“一对多”产品正式发行仅数小时即达到募集上限。在此背景下,“一对多”新品层出不穷,高峰期每周甚至有5至6只产品同时发售。

但由于业绩不佳,“一对多”产品发行全面降温。去年9月至12月,基金公司发行“一对多”产品80只,平均每月20只,而今年前7个月,只发行产品60只,平均每月不到10只。据记者调查,实际情况是管理层并未将“一对多”的审批管道堵住,而是基金公司主动放缓产品申报。

而今年以来,阳光私募产品的发行却在加速。2008年市场单边下跌之后,阳光私募产品的发行曾在2009年第二季度达到一个小高

潮,在今年上半年又逆市扩张。根据Wind资讯统计,截至6月底,今年已发行235只阳光私募产品,这一数字接近2009年全年的水平。

## 反思“一对多”欲翻身

对于“一对多”失利的原因,一位基金经理表示,基金公司第一年做集合型私募产品,难免会有些生手。“跟过去做公募或是做专户一对一都不同,前者更追求相对排名,而后者更重视风险控制,而‘一对多’客户需求多样,激进和保守之间的难度难以把握”。

也有基金公司专户总监在接受采访时,将“一对多”陷入尴尬的主因归结于“冲动”二字。在监管层放行“一对多”专户业务后,有资格的基金公司们蜂拥而上,抱着跑马圈地的念头,不管有没有准备妥当,都急于申报产品并快速发行,这种冲动性的扩张导致“一对多”发展陷入僵局。

对于与私募基金的明显差距,不少基金公司开始痛定思痛。专户产品与公募产品的最大不同,就是要追求绝对收益,因此,专户投资必须转变投资思路和投资策略,将对风险的控制放到首位。相对于私募来说,公募基金在投研整体实力上依然具有明显优势,未来也将开发更全面的产品线以满足客户需求。

## 5000亿银信产品回归

□据 《21世纪经济报道》

银信合作重新开闸,一度停滞的市场迎来报复性反弹。上周截至14日共有12家银行和10家信托公司参与发行了107个银信合作理财产品,比前周增加了24个,增幅为28.92%;预计发行规模1359.96亿元,环比增加329.19亿元,增幅

31.94%。

中金公司估算,可能有25%至30%的融资类理财产品最终会转入表内,整体而言,银行业需转入表内的资产在3000亿到5000亿元,若按1万亿到1.5万亿的余额和1.5%的收益率,则银行手续费收入会减少150亿到225亿,相当于银行业净利润的2%至3%。

## 信贷资产首次进入二级市场交易

□据 《上海证券报》

17日有三笔信贷资产在天津金融资产交易所正式挂牌转让交易,这标志着中国信贷资产首次进入二级公开市场进行转让交易。据了解,过去由于我国没有公开的专业化的金融资产交易市场,导致银行信贷资产无法进入市场进行公开转让交易,流动性差,即便有交易,也是地下交易或一对一谈判交易,存在着巨大的风险。

此次天津金融资产交易所面向全国提供信贷资产公开交易平台,可以大大增强我国信

贷资产的流动性,并为社会提供了新的投资品种。这次挂牌转让交易的信贷资产是属于银行的正常贷款,是为了调整银行信贷资产结构,调剂银行间信贷资产需求,增强银行信贷资产的流动性,扩大信贷资产规模。

## 市场观潮

急招理财专员  
年龄23~45岁

电话:15137983550

**财富聚焦**

**瑞远投资管理**  
Rui Yuan Investment Management

黄金交易T+0双向22小时交易  
实物金条投资  
www.ry371.cn  
电话:0379-65260000



黑·耀风尚 暮色版,首度奢现!  
环保惠民,赛拉图直降4000元!



东风悦达·起亚

**CERATO 赛拉图**  
东风悦达起亚

赛拉图三厢暮色版,新悦亮相,黑,令自信与品位溢于言表,让风尚更多一些质感,演绎高效低耗的1.6L发动机,令每一滴油都全力以赴,全新黑色风尚,自在澎湃激情,赛拉图三厢暮色版,邀您入赏!



- 郑州悦达起亚 郑州市管城区93号
- 南阳悦达 南阳市高新区与仲景路交汇处东南角50米路北
- 洛阳悦达 洛阳市涧西区高新路与中州路交叉口
- 商丘悦达 商丘市平原路88号

- 0374-6189086
- 0377-62089889
- 0379-65278006
- 0370-2569911

- 开封悦达 开封市金明大道与北环交叉口东北角
- 新乡悦达 新乡市郑汴路116号中博汽车广场
- 濮阳悦达 濮阳市中原路113号
- 漯河悦达 漯河市郑开路北段河南汽车贸易中心院内

- 0378-2267555
- 0371-68169111
- 0371-67810099
- 0371-65560188

- 安阳悦达 安阳市长江大道与永泰环交叉口
- 新乡悦达 新乡市新飞大道与中州路交叉口(中州汽车广场)
- 焦作悦达 焦作市幸福路中州汽车广场(焦作汽车广场)

- 0372-2110000
- 0373-3537878
- 0391-3563388

CERATO 赛拉图

CERATO 赛拉图 双门

SOUL 秀尔

FORTE 福瑞迪

SPORTAGE 狮跑

RIO 锐欧

Optima 欧智欧