



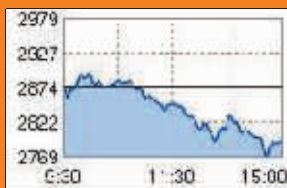
理财胜经

2008.6.18 星期三

基金公司送米送油搞促销

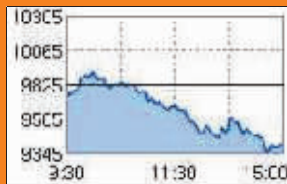
发行规模连创新低 业内人士担心股市继续低迷将有基金破产

昨日收盘



上证指数

最新 **↓**2794.75
涨跌 **-2.76%**



深圳成指

最新 **↓**9429.50
涨跌 **-4.03%**



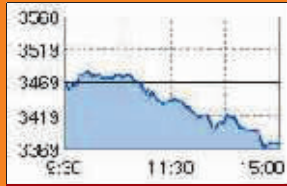
上证B指

最新 **↓**208.30
涨跌 **-4.95%**



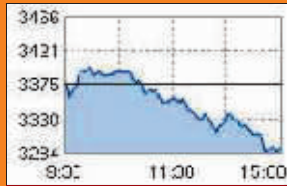
成分B指

最新 **↓**3909.72
涨跌 **-4.73%**



上证基指

最新 **↓**3379.05
涨跌 **-2.59%**



深证基指

最新 **↓**3288.10
涨跌 **-2.58%**



恒生指数

最新 **↑**23057.99
涨跌 **0.12%**

市场的持续下跌,导致偏股型基金净值大幅缩水。在亏钱的示范效应下,基金销售持续低迷,从而出现了买基金送大米、送食用油、送购物卡乃至现金刺激的违规促销方式。有基金公司高层担心,如果市场继续低迷,可能会有基金公司破产。

违规促销沉渣泛起

“XX支(分)行:为配合我司基金销售,特制定基金销售激励方案如下……认购基金1万元,奖励价值XX元的大米;认购2万元,奖励价值XX元的大米或油;认购3万元,奖励……”

上述文字出自一家新基金推出的渠道销售奖励方案,而类似方案在最近两个月频频现身于新基金的促销进程中。在

低迷的销售环境和拥挤的交叉销售渠道中,基金重新举起了“重金激励、实物促销”的老招。

除了针对投资人的促销激励外,在渠道销售上,基金公司同样有“剑走偏锋”之举,纷纷推出针对一线网点的促销措施,除了往常的诸如出境游等“软性”激励措施外,更加直接的现金奖励也纷纷登上台面。

基金员工担心裁员

“公司的同事现在压力都很大,害怕被裁掉。”一基金公司销售人员告诉记者,由于市场整体状况不好,基金的销售情况非常糟糕,原来非常好卖的基金,现在能销售出去一部分就不错了。有些同事为了能够完成任务,早就自掏腰包买自家基金。可是,原先买入基金后,基金还能上涨,有赎回的机

会。现在市场持续下跌,买入的基金都被深套,基本上没有资金再买基金,销售任务也很难完成。

其实,基金销售相对停滞的情况从新基金的发行就可见一斑。数据显示,今年一共发行了59只新基金,在已经结束募集的43只新基金中,一共有22只是股票型或者混合型基

市场或现恶性循环

在市场持续下跌的影响下,偏股型基金的净值出现大幅度缩水,截至上周末,375只偏股型基金单位净值跌破1元面值的有181只。而基金单位净值的最低价被瑞福进取锁定在0.478元,这也是整个市场中首只跌破0.5元的基金。尾随其后的天治核心、天弘精选、华宝增长、世纪分红、国泰

300,单位净值分别只有0.5597元、0.5743元、0.583元、0.5969元、0.597元。然而,这支低净值的队伍还有继续扩大的可能,因为净值在0.6元区间的基金还有32只之多,如果股市继续走低的话,这些基金将首先进入“5毛防区”。

业内资深人士艾万强对此表示,随着基金净值的下跌,很

容易造成基金投资者的集体赎回。基金公司为了应对基民的赎回,不得不抛售股票。而基金集体抛售股票又会导致市场的再次下跌,如此一来,本已低迷的市场会陷入更加残酷的恶性循环中。这样的话,股票价格和基金净值均会再创新低,那样基金公司的日子就会更加难过了。

后市面临更大考验

随着市场的持续下挫,许多基金投资者处于严重亏损的状态,都在期盼市场底部的到来,希望基金的反弹能使损失减少,而一些现象似乎也对基金走好形成支撑。

上海证券交易所Topview数据显示,6月10日至12日三个交易日内,沪市的基金账户买入170.7亿元,卖出143.265亿元,共净买入27.4亿元。另据统计,共有33只开放式偏股基金处在底线股票仓位附近。于是,有市场人士认为,基金开始规模性抄底。

但一位基金公司高层透露,尽管一些数据开始回暖,但是,宏观经济面、基民的赎回压力以及国际环境都在制约着市场和基金向好的走势。即使市场出现反弹,那也是短线行情。该人士还表示,如果市场继续低迷的话,可能会有基金公司破产。

时报综合报道

财经评弹

基金职业操守更显可贵

基金与大米,本来风马牛不相及的两项事物,却如此紧密结合在一起。“买基金,送大米”,一个并不紧缺的基金搭配价格日益高涨的大米,用紧缺商品带动不景气商品的销售,基金大佬们也开始学会运用商业社会的惯用伎俩去吸引普罗大众的目光,促销基金。

财经小说作家赵迪认为,基金业目前已陷入拐点,基金公司应转换思维。支撑其观点主要有四大特征变化:一是

基金总份额出现拐点;二是投资基金的年化回报率出现拐点;三是新基金发行规模出现拐点;四是基金公司经营业绩出现拐点。笔者借用赵迪的话,买基金送大米,是基金业陷入历史拐点的第五大特征。

世上万物,变化无常。尤其是在“风水轮流转”的资本市场。2007年,基金销售动辄百亿甚至千亿的神话天天上演,老百姓怀揣“一日暴富”的梦想把养命钱掏给基金公司。

时过境迁,随着股市的跌跌不休,基金销售陷入困境,为了带动销售,基金大佬们开始频频动用家电市场“买一送一”的商业手法刺激基民购买,大米、食用油、购物卡甚至现金刺激,基金公司运用灵活的头脑将这一手法发挥得淋漓尽致。但老百姓是否会买账呢?答案是肯定的,再愚蠢的基民也能掂量出几万元的基金与几百元的大米孰轻孰重。

其实,基金半年缩水万亿

是市场的问题,因此不应严苛基金的严重“失血”。只是,当基民看到了老鼠仓、利益输送等不透明行为,看到一向自诩为专业投资者的基金经理频频犯下如“转债门”一样的低级错误时,基金公司在促销的同时应该扪心自问:投资者为什么要买自己的基金?对于基金公司而言,高尚的职业操守与品质或许才是立足根本,而非非大米、购物卡等蝇头小利。

袁峰



漫画/杨兆恩

B02

人民币汇率升破6.9

B03

股指十连阴创历史纪录

B09

钢材价格涨势放缓

B12

美元走软金价上扬