

Fund

交银施罗德基金管理有限公司  
BANK OF COMMUNICATIONS Schrodors

我懂财富 我更懂你

客服电话:400-700-5900(免长途话费) 公司网站:www.jrsld.com

3

# 基金专户频获大单 机构借道抄底A股

神秘的基金专户再次露出其冰山一角。来自基金公司的信息显示,基金专户理财开始摆脱熊市疲态,在短短两个月的时间内,5家基金公司专户签单规模已不低于3亿元,我们有理由相信整个基金业的专户新拓展规模要远远高于这个数字。而更让人们感兴趣的是,委托理财市场的重要力量——上市公司正成为基金专户理财的新主顾。

◎本报记者 安仲文



## 12月以来密集签单 专户储备资源的一次集体抄底

基金公司股票型产品的募集几乎都受到市场因素制约,无论公募、QDII 还是专户理财。去年新基金募集遭遇惨淡的发行环境时,专户理财的日子同样难过,不少首批获得专户资格的基金公司面临“巧妇难为无米之炊”的尴尬境地。幸运的是,投资者对专户理财的冷落并未延续很久。

南方基金专户投资总监李海鹏表示,基金专户理财的关注度从去年12月份开始大幅度提升,前来公司咨询专户委托理财事宜的客户较此前明显增加。“去年12月份之前,由于市场环境太差,基金专户业务开拓的难度非常大。”李海鹏向记者强调,估值风险的释放以及专户关注度上升给基金专户签单提供了机遇,去年12月份几乎成为基金专户开闸以来的分水岭。

仅仅是12月份,就有至少两家基金公司拿下首单。博时基金上周接受《上海证券报》采访时表示,博时基金首单专户理财已经开展实质性运作,该单专户理财合同于去年12月份签订。大成基金同样告诉记者,公司首单专户于去年12月份正式签订,客户对象为机构。

今年1月份,基金专户理财规模继续扩容,诺安基金、交银施罗德基金均拿下新的合同。交银施罗德专户投资总监赵枫向记者透露,公司于今年1月签订一单新的专户理财合同,委托规模为1个亿。此外,长城基金有关人士接受记者采访时透露,长城基金首单专户于今年2月份完成开户事宜,该单基金专户委托规模为5000万。从目前实施的专户规模最低门槛而言,上述五家基金公司新增专户合计规模将不低于3个亿。但基金专户的上述动态仅仅是基金业目前的一个缩影,从整个市场而言,去年12月份至今,基金新增专户规模总量可能远远高于上述数字。

值得一提的是,基金专户获密集签单始自去年12月,这也是社保基金大规模开户的月份。据中国证券登记结算公司数据显示,全国社保基金继2008年12月在沪深两市新增8个新账户后,在2009年1月又在沪深两市共新增16个新账户。

从投资角度上看,去年12月份后入市的资金显然捕捉到了较好的投资时机。“我们前期有不少专户理财的意向客户,但考虑到资金的安全性,我们主动向客户建议推迟资金入账的时间。”南方基金李海鹏接受《上海证券报》采访时表示。上述言论也从一个侧面表明了去年12月以来的密集签单,也许是专户储备资源的一次集体抄底。

## 规范化操作获青睐 产业资本借道基金专户

来自基金公司的信息显示,目前积极参与基金专户委托理财的主要是机构投资者。“随着A股市场估值风险大范围释放,机构投资者委托理财的兴趣明显增加。”南方基金专户投资总监李海鹏向《上海证券报》表示。而公开信息披露也佐证,包括上市公司在内的机构投资者对专户委托理财的兴趣逐步提升。因涉及到信息披露,诺安基金的专户理财合同得以曝光。绵世股份今年1月7日公告称,决定与诺安基金管理有限公司、工行北京分行合作,约定公司投资5000万元作为委托资产,由诺安基金为之进行资产管理,有效期限为1年。

绵世股份的上述动向并非孤例。就在绵世股份公告与诺安基金的5000万委托理财事项后的次日,鹏博士公告称,董事会授权经营班子以自有资金进行证券交易市场的投资业务,投资资金总额不超过5000万元。最新的例子则来自ST绵高,这家上市公司2月10日公告称,为合理利用公司闲置资金、增加投资收益,授权子公司甘肃阳坝铜业有限责任公司使用自有资金不超过人民币5000万元进行证券、委托理财等短期投资。

值得关注的是,短短一个月左右,三家上市公司披露其委托理财的信息不仅意味着产业资本入市热情大幅提升,尤为关键的是,由于目前基金公司专户委托理财的门槛最低为5000万,因此上述公司的“5000万”信息或意味上市公司委托理财有意以基金专户作为新模式,而2008年入市的耀皮玻璃基金专户的业绩效应也可能引发上市公司对基金公司的青睐。

值得一提的是,上市公司目前闲置资金的证券投资行为主要是委托理财和自营。在上市公司自营方面,根据最新披露的部分上市公司2008年报,不少上市公司因购买基金和股票给公司带来较大的折损。

相比于上市公司自营投资带来的亏损,一些上市公司借道基金专户而免受市场风险冲击。根据2008年度三季报显示,截至三季度末,耀皮玻璃的两项基金专户理财产品——易方达基金专户和交银施罗德基金专户的表现都不错,其中前者仅微跌0.86%,后者则实现了294%的增值。三季报显示,易方达基金专户的初始投资额为2亿元,委托期限自2008年5月23日至2009年5月22日;交银施罗德基金专户的初始投资金额为1亿元,委托期限自2008年5月29日至2009年5月28日,投资方向均为股票和债券。交银施罗德基金专户投资总监赵枫对《上海证券报》表示,截至四季度末,目前公司管理的耀皮玻璃专户已取得了一定的正收益,将鼓励和强化客户继续运作基金专户委托理财的信心,长期而言,将推动交银施罗德专户业务进一步拓展。

“基金公司在运作方面比较规范,在投资方面更为专业。”南方基金相关人士此前对记者表示专户理财的优势非常明显。得益于专业化投资和规范化运作,基金专户获上市公司青睐不难解释,基金公司的签单机遇也因此凸显,而上市公司巨大的理财需求从长期而言将推动基金专户业务的快速发展。

## “一对多”业务有望开闸 基金专户客户基础将大幅拓宽

基金专户今年面临的更大利好还在后头。根据监管部门的相关政策,基金专户理财“一对多”业务有望开闸,且门槛有望大幅下调至个人50万元、公司100万元。相比于目前5000万的门槛,事实上其覆盖的对象已经从之前的顶级客户变为高端客户。“仅仅有5000万资产的个人也很难成为一对一基金专户的客户,5000万意味着客户对象至少有几个亿的资产,客户不可能把自己一半的资产用于投资股市。”南方基金相关人士此前介绍说。

因此,锁定一位亿万富豪并说服对方拿出5000万资产用于投资的确有点难度。“经历去年一整年,我们感觉寻找拥有5000万以上资产的客户是一件非常困难的事情。”有专户投资总监如此坦承。他认为,5000万的门槛既让不少投资者难以参与到专户业务中来,另一方面,基金公司专户业务发展也因此滞后,业务拓展难度较大。

交银施罗德专户投资总监赵枫认为,专户理财新政近期出台对市场而言将是重大利好,有望给目前股市提供更多的增量资金,门槛降低也将大幅拓展专户理财的客户群体。市场人士认为,个人50万元、公司100万元的门槛意味着专户目标范围扩充至大部分中产阶级和中小企业。根据汇丰银行去年的一份调查显示,年收入在8000美元到2.7万美元的中国中产阶级在2006年就已达到3500万人,到2016年将达到1亿人。而相关数据显示,中小企业更是占到国内企业的九成左右。如此庞大的客户群体对基金公司而言如获至宝,潜在的专户委托规模可谓巨量,“一对多”专户业务从长远来看的确值得基金公司期待。

值得关注的是,即将出台的专户“一对多”与基金实施的中小企业集合年金有着异曲同工之妙。与基金专户面临的问题类似的是,由于普通“一对一”的企业年金计划的委托规模较高,一些出资几十万、几百万的中小企业很难建立独立的年金计划,而且由于资金规模小,也难以吸引基金公司的注意。集合企业年金则是让多个企业共同参与集资,各公司的小年金集合成较大规模的年金。正是由于集合年金模式的出现,包括华夏、南方、嘉实、博时、招商、工银瑞信等基金公司自去年开始纷纷布局这一市场。市场人士认为,基金公司去年大力开拓中小企业年金可能有助于提携其专户理财业务。