

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:400-700-5000(免长途话费) 公司网站:www.jysld.com

3

基金专户入市运作一年间



漫画 张大伟

起步阶段希望越大失望越大

当基金专户首次出现在人们面前的时候,市场对这一创新寄予了极高的期,基金公司亦出现跑马圈地的冲动,众多基金公司为了发展这项新兴业务不惜调动明星基金经理充实专户部门。

南方基金吕一凡转任专户理财部投资总监,鹏华基金聘任原巨田基金投资总监担任其专户投资业务负责人,易方达则调动旗下基金经理肖坚主做专户理财,公司原交易主管孙松更是担任首单专户的投资经理。

尽管易方达、南方、交银施罗德等基金公司的人市账户屈指可数,资金规模更难在A股大潮中掀起风浪,但外界普遍预期基金专户将会出现爆炸性增长,似乎专户理财一夜之间就要收揽国内规模惊人的闲置资金;虽然种种良好的发展预期指明了基金专户的未来图景,但预期只是过早了一些,抑或是熊市让专户理财的发展变得好事多磨。“从去年四五月份开始,基金专户拓展情况就开始变得异常艰难,不少意向客户普遍存有观望心态。”一位基金公司人士回忆当时情况时说。

市场形势的急速恶化让基金专户客户拓展变得越来越难,由于担心资金安全,一些潜在客户选择放弃,一些客户决定推迟签约的时间,这对刚刚诞生的专户理财的确是个不小的打击——不少基金公司的专户理财部门面临无米下锅的窘境,无事可做的专户投资经理不得不面临第二次“换岗”,回到原来的公募基金岗位,基金公司专户理财部门形同虚设。

深圳一名基金经理接受《上海证券报》专访时透露,其曾借调至专户理财部门,但去年的专户合同一直没有落实签单,当公司于去年下半年发行一只偏股新基金后,考虑到公募基金人手问题,因此再次回归公募领域。这位基金经理表示,专户理财业务拓展在去年的惨淡超出了基金公司的想象。

过硬业绩拉动专户理财复苏

事物总是充满戏剧性,在基金专户理财持续半年的沉寂后,首份成绩单的惊艳亮相使得基金专户投资经理的底气大增,外界的各种褒奖也纷至沓来,对深陷在A股泥潭中的投资者而言,专户理财的首份成绩单显然非常难得。

耀皮玻璃在其三季报中公布,截至三季末,其委托易方达基金公司管理的初始金额为2亿元的专户合约到三季末的账面价值为1.98亿元,投资收益率为-0.86%,而同期沪深300指数下跌近40%。另一款委托交银施罗德基金公司管理的初始金额为1亿元的固定收益专户合约,到三季度末的账面价值接近1.03亿元,投资收益率为2.94%。去年11月份亮相的首份成绩单与市场反弹也巧妙的联系在一起,多种利好因素刺激下,专户理财资金也开始出现大幅激增。多家基金公司人士对《上海证券报》表示,自去年四季度以来,客户前来基金公司咨询专户理财事宜的现象再度频繁出现。

国投瑞银基金表示,去年10月份以后,基金专户理财新增合同资金1.1亿元;鹏华基金、大成基金、招商基金、博时基金等也顺势拿下其首单专户合同。借助良好的专户过往业绩,易方达基金和交银施罗德基金更得到投资者的青睐,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;易方达基金则透露,2008年底,公司在四川省成功签约一单专户理财合同,进入2009年,公司又与福建、湖南、新疆的一批客户正式签下专户委托合同,在专户“一对多”业务即将开闸之际,与易方达基金公司签约的多家“一对一”专户理财客户近日陆续追加投资额,这意味着,仅易方达基金公司的专户就新增资金至少2亿元。

客户多元化打开专户想象空间

“具备雄厚资金实力的非营利性机构有可能成为基金专户的主要投资群体。”一位基金公司人士称,处于净支出状态的各类非营利性机构对资金保值增值的愿望很大。

事实上,从各类基金会和慈善组织的规模看,非营利性机构的资金条件显然符合专户理财的门槛要求。以江苏省常州市为例,仅2007年全年就新增慈善基金2个多亿,截至2007年年底,常州市慈善基金总规模突破12亿元。而非营利性机构对投资安全的要求也并不会妨碍专户理财这一领域的拓展。“基金专户产品设计相对于公募基金更为灵活和细化,基金公司可以根据不同的客户要求设计出种类丰富、不同投资收益的个性化产品。”深圳一位基金专户负责人表示。

事实上,包括教育基金会、慈善基金会、福利基金会等各类非营利性机构已经或多或少的涉足资本市场。根据益生科技最新2008年度报告显示,公司前十大流通股股东名单中就包括非营利性机构,上海唐君远教育基金会持有该股达到226万股,为益生科技第八大流通股股东。嘉实沪深300指数基金公布的2008年报也显示,北京大学教育基金会为基金第五大持有人,持有嘉实沪深300基金份额高达7420万份,占基金份额比例的2.33%。

“一些地方的福利基金会也对专户理财颇感兴趣。”深圳一家合资基金专户投资经理对记者透露,基金公司已和几家福利基金会初步达成意向合作协议。

非营利性组织的出现打开了专户未来的想象空间,更为重要的是,专户理财客户群的多元化可能远超人们的预期,除了上市公司已参与基金专户投资外,部分券商亦可能成为基金公司专户业务的潜在群体。“中小券商的研究资源较少,其投资业务风险较大,因此一些中小券商希望将其自营业务外包给基金公司来操作,中小券商也因此会成为专户业务的重要客户。”大成基金委托理财部负责人杨磊表示。

创新将为专户理财赢得未来

种种迹象显示,创新的活跃正在为基金专户理财赢得未来。

在“一对多”方面,尽管最终细则尚未正式出炉,但来自基金公司的信息显示,基金公司除了在专户“一对多”业务上进行直销外,与银行等渠道的合作成为基金公司开拓“一对多”的主要方式之一,包括南方基金、招商基金在内的一些公司均表示,将与银行渠道合作开拓“一对多”业务。“我们最近和银行渠道做了一些沟通,银行高端客户普遍对专户理财投资感兴趣。”招商基金相关人士称。

事实上,银行渠道不仅仅是基金公司开拓“一对多”业务的主要平台,银行、保险等渠道在传统“一对一”业务上也直接支持了基金专户的拓展。杨磊表示,由于银行可以加收一定的费用以及屏蔽客户资料,银行对基金公司“挖墙脚”发展专户业务持鼓励态度,银行私人理财业务中一些原由基金负责的投资顾问项目最终有望发展成基金专户业务。“我们的首单基金专户即来源于和银行渠道的合作,该单专户由投资顾问业务转换而来。”杨磊称。

与此同时,公募基金中的大客户也对专户投资抱有浓厚兴趣。国内一家基金公司人士透露,一位投资ODII基金达1亿元的客户曾希望将其资金转换为ODII专户,但当时ODII专户业务尚未出炉,客户只能作罢。时至今日,ODII专户业务已获得监管部门允许,公募基金中的大客户有望成为专户理财的目标客户。

值得一提的是,ODII专户业务已出现突破性进展。交银施罗德日前宣布,已于4月3日与国内知名企业正式签署了首单ODII专户合同,这意味着专户理财的产品多元化格局进一步形成。

不过由于目前ODII专户的门槛依然是5000万元,因此,市场人士认为,在“一对多”业务正式出台后,ODII专户不大可能出现快速增长。招商基金专户资产管理部总监杨奕表示,专户理财市场拥有很大的潜力,未来共同基金行业可能出现分化,一些公司专注做公募基金,而另一部分基金公司则主要从事专户理财服务,基金公司的盈利模式更加多元化。

值得一提的是,作为个性化产品的专户理财,基金专户产品设计的依据主要是基于客户投资需求,在ODII专户业务放开之后,专户产品创新是否会进一步深化,能否出现即投资于A股又配置海外市场的全能型专户产品,甚至是出现对冲类产品,这些疑问的存在从某种程度上讲也正说明了专户更为广阔未来。

基金专户理财
迎来入市实质运作
一周年。2008年的
4月11日,基金专
户理财完成对A股
股票的第一次买
入,标志着专户理
财入市实质运作的
开始;一年后的今
天,随着QDII专户
的开闸以及“一对
多”业务的即将启
动,基金专户终于
等来了实现跨越发
展的契机。

◎本报记者 安仲文