

Fund

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

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

减持后手握重金 基金专户瞄上“大小非”

在上证综指突破2800点之时,大小非减持动能大增。仅上周六就有8家公司同时发布了减持公告。大小非减持套现无疑加大了市场压力,但套现所形成的巨大现金流又让基金公司眼前一亮:减持后手中握有的巨额现金使得大小非逐步成为基金专户理财的重要目标。 ◎本报记者 安仲文



漫画 高晓建

大小非减持资金何去何从

“大小非减持动力在市场高位开始增加。”大成策略回报基金经理周建春告诉记者,A股指数突破2800点后,结合企业盈利起伏的变化,市场越到高位,大小非减持欲望也就越大。

数据统计显示,仅6月1日至6月18日沪深两市共有75家公司发布大小非减持公告,总计减持144次,减持6.99亿股,减持金额高达58.31亿元。而上周六更有多伦股份、宁波富邦、马应龙、达安基因等8家公司同时发布股东减持公告。达安基因发布公告称,公司接到第三大股东红塔创新投资有限公司通知,从今年5月14日至6月19日,公司第三大股东红塔创新通过二级市场累计出售公司股份241.4万股,占总股本的1.01%,减持均价为17.21元/股。

在股指屡屡创下新高的同时,大小非频频减持无疑给市场蒙上一层阴影,而今年前六个月实际上是大小非解禁的平稳期,上半年限售股解禁的总量为1173亿股,而在即将到来7月份,限售股解禁数量将高达1875亿股,市场压力巨大,尤其在IPO重启的背景下,这无疑加重了市场对资金外流的担心,那么大小非是否扮演市场“抽血者”的角色呢?

“在实体经济回报率还比较低的环境下,大小非减持后的资金很有可能再次回流到资本市场。”鹏华动力增长基金经理林宇坤对《上海证券报》表示。如同上述基金经理所言,市场人士也普遍认为,大小非疯狂套现的同时,也在伺机再次进入资本市场,而其回流股市进行再投资的主要方式很可能是委托理财。

因此,尽管大小非减持欲望的增加对一些公募基金经理而言是利空,但对基金专户营销人员而言也许并不是件坏事,腰包充足的大小非自然成为基金公司专户拓展的重要目标。

基金专户瞄准套现资金

随着业务拓展渐入佳境,基金专户正成为当前市场最炙手可热的委托理财方式。手握重金的大小非显然不想成为这种委托方式的看客。

根据记者目前了解的信息,不少基金公司已经频繁接待了前来咨询专户理财的大小非客户。某大型基金公司甚至已经与多位大小非签订了专户理财的意向性协议。

分析人士认为,由于基金公司专户理财有着较为规范的操作流程,且专户投资经理大多由明星基金经理担纲,因此,大小非选择股市再投资很大程度上会青睐基金专户,而基金专户由于在去年单边下跌的市场中尚保持良好的业绩,进一步增加了对大小非投资者的吸引力。

宝盈基金特定资产管理部专户投资经理夏冰对《上海证券报》表示,减持后的大小非对专户理财而言是一个很大的潜在市场,这一类客户对委托理财的需求比较大,宝盈基金也曾接待过此类大小非客户。

“我们今年也接待过一些前来咨询专户理财的大小非客户。”南方基金人士告诉记者,一些大小非客户的确已将套现后闲置资金的投资方向瞄准基金专户理财。不过上述人士也认为,即便客户是大小非,也很难说清楚进行运作的资金就来自减持的那一部分,因此大小非减持后的资金进入专户理财市场可能是一个较为模糊的说法。

虽然无法确定大小非将减持后的资金用于专户理财投资,但考虑到大小非减持套现后增加了现金流,这实际意味着基金专户目标客户的闲置资金规模进一步放大,客观上仍然对大小非进入专户市场起到推波助澜的作用。“在实体经济赚钱困难的情况下,不少资金将从产业领域转战证券市场,比如大小非。”汇添富定向理财总监陈剑平曾公开表示,小非减持后的资金依然要寻找投资方向,专户理财是他们的一个重要选择。

试水大小非市值管理

大小非不仅仅在减持后存在专户理财需求,甚至在减持前也频频联系基金专户,希望对方提供减持的优化方案。

深圳一家大型基金公司相关人士向记者透露,去年曾接待过一位欲减持股份的大小非客户。“这位客户希望将其所持的股份由基金公司专户运作,并进行减持,但这明显不符合监管部门的法规。”这位人士告诉记者,监管部门要求专户投资管理必须是现金资产运作,公司最后拒绝这位客户的要求。

对大小非而言,其在减持时必定考虑风险管理和保值增值的问题。首先,大小非持有的股权如果暂时没有抛售的愿望,此部分持有的股权市值会随市场变化而变化,规避股份市值变化可能带来的损失风险成为不少大小非考虑的重要问题;另一方面,如何让限售股份持续增值也是股权持有人所考虑最多的问题,而最大程度优化减持方案并套现更让大小非将目标锁定为基金公司的专户业务。

考虑到大小非减持的需求,建信基金在其专户产品介绍中就有一款特色产品直接针对大小非。建信基金的五大特色产品中有一款为“股权增值产品”。该专户产品特点是根据股份持有人的不同股权价值管理目标,进行合理的策略选择,包括策略增持方案、防止恶性收购兼并方案、最大化持有人的利益以及优化持有人的减持方案。

市场人士认为,受相关法规的限制,基金公司本质上只提供资产管理服务,在现有业务范围内直接进行大小非市值管理理论上只能通过专户理财,但是将这部分股权转让到专户账户进行运作并不符合监管法规,因此,大小非的市值管理业务虽然从市场前景看空间巨大,但是可操作性值得商榷。

因此,对于大小非限售股的股权管理,基金公司之间似乎也存在较大的分歧。一些基金公司认为,市值管理业务目前还没有明确的法规界定,如何在违规的情况下进行操作还是一个待解的难题。但考虑到完成减持的大小非有可能成为基金专户理财的重要客户,部分基金公司也在积极接洽此类大小非客户。而建信基金开发的股权增值的专户特色产品很大可能是提供专户咨询,而非直接操作,类似特定客户资产管理业务与投资顾问业务的相结合,这就可以让基金公司特定客户资产管理业务规避法规风险。

专户理财规模未来或暴增

大小非减持欲望不断放大的同时,基金公司专户业务也迅速推进,以往门可罗雀的基金专户业务突然之间变得访客络绎不绝。专户理财规模未来或许将出现爆发性增长。

截至2009年1月,共有易方达、南方、鹏华、国泰、海富通、汇添富、嘉实、工银瑞信、诺安等32家基金公司拥有专户理财资格,全市场的基金专户合同也超过70单。市场人士认为,上述合同有相当大的比例都是在今年签下的,而机构客户比重的增加也让外界对大小非客户进入基金专户产生猜想。

与此同时,基金公司专户业务频频斩获新单。南方基金昨日透露,近期,该公司与两家大型机构签订了专户理财合同,并已投入运作。数单“一对一”的合同也进入到最后的细节商定阶段,这其中就包括南方基金的首单ODII专户。此外,易方达前期也已签订了两笔金额分别为7000万元和5000万元的“一对一”专户合同。其中,7000万合同的签约客户为华东某家在行业内排名前三的民企,合同期限近两年。国投瑞银基金此前也表示,有一单专户获委托人3000万元追加投资,另一单委托金额为5000万元的专户资金已经到账,开始进入正式运作阶段。

值得一提的是,一对多专户进入实质操作也已箭在弦上,随着专户一对多合同指引即将最终拍板,一对多专户业务开闸将为小非资金进入专户理财提供绝佳的平台。根据基金公司的介绍,目前已有不少中小机构对参与一对多业务兴趣浓厚,一对多业务正式开闸将极大满足上述机构的理财需求,对于减持套现的小非而言,专户一对多大大降低了客户入市门槛,千万级闲置资金进入专户市场也成为可能。