

避免助涨助跌 基金扩张踩“点刹”

如果把今年以来基金业的发展比作一列高速行驶中的列车,显然,过快的车速、不规范的驾驶行为以及软硬件设备无法及时更新,正在导致安全隐患日益积累。

作为基金业平稳、健康发展的守护者,监管部门近段时间以来频频出手,直击行业当前面临的种种问题。

◎本报记者 商文

快速膨胀 基金发展隐忧浮现

权威统计显示,截至今年10月底,59家基金管理公司共管理基金341只,基金总规模为20553.38亿份,基金资产净值达33120.02亿元,分别为年初的2.8倍和3.8倍。

从单个公司来看,基金三季报显示,已有包括博时、华夏、南方、易方达在内的10家基金公司资产规模已经超过千亿元。其中,博时和华夏已经超过2000亿元。而这一数字较今年二季报披露时,翻了一番。

专家认为,基金业规模的快速膨胀,一方面是由于随着股市财富效应的显现和百姓理财意识的不断增强,基金作为一种专家理财的方式越来越受到广大投资者的认可;另一方面,基金公司通过采取多种手段,刻意追求基金规模在短时间内迅速扩大。“这种做法很容易理解。”业内人士向记者表示。众所周知,公募基金与私募基金的盈利模式有着明显的差别。私募基金主要是通过提高投资产品的收益率,与投资者进行利润分成。而公募基金则需要依靠不断扩大基金规模来获取更多的管理费。

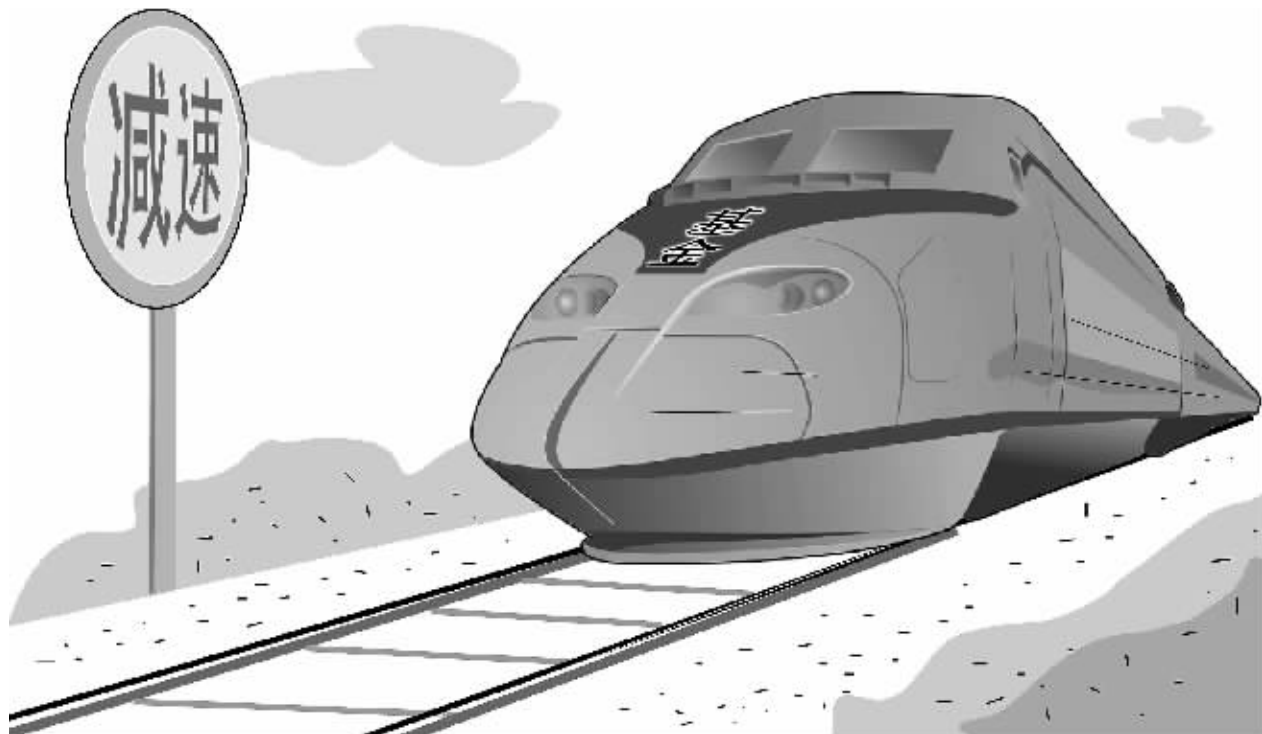
正是在追求利润的驱动下,公募基金自身有着规模扩张的冲动。而为了达成这一目的,基金公司使出了各种手段。

近段时间以来,一些基金公司为了迎合投资者“贪便宜”的心理,热衷于通过大比例分红、基金拆分等可能误导投资者的方式开展持续营销;在基金销售中,部分基金公司存在对投资者进行欺骗或虚假宣传的现象;有的基金公司不顾价值投资理念,参与内幕交易、短线交易,进行利益输送,追求短期收益和业绩排名。

“实际上,基金业中出现的这些新现象,归根结底都是为了扩张规模,赚取更大利润这一终极目标服务。”上述业内人士指出,快速膨胀的规模一方面给基金公司带来了更多的利润,另一方面也为其持续发展埋下了隐患。

该人士告诉记者,从一定程度上来说,公募基金属于被动投资。只要新的申购资金流入,基金就需要买入股票。而在出现大规模赎回的情况下,基金又被迫卖出股票。很多情况下,即使基金管理者对市场有着不同的看法,也不得不“违心”的买入或卖出股票。“换句话说,如果基金规模无法在一个适度的范围增减,将会成为市场涨跌的助推器。”

同时,基金规模的快速膨胀,也将对基金公司的管理能力提出挑战。今年以来,基金市场的火爆行情,不仅造就了一批“巨型”基金公司,一些小基金公司的规模也有了突飞猛进的壮大。然而,基金公司在人员储备、系统运营、风险管理等软硬件方面却未能及时跟上,也导致了安全隐患的产生。



张大伟 制图

基金销售 监管框架初步成型

上月19日,证监会正式发布了《证券投资基金销售机构内部控制指导意见》(以下简称《内控意见》)和《证券投资基金销售适用性指导意见》(以下简称《适用性意见》)两个规章。有关人士表示,目前,《基金销售机构业务资格管理细则》、《基金评价与咨询业务管理规定》和《基金销售与运作费用指导意见》均已制定完毕,将适时予以颁布。

从内容上来看,《内控意见》对基金销售机构的控制原则、销售决策流程、销售执行流程、会计系统、信息系统、监察稽查等环节作了详细的规定。《适用性意见》除规定基金销售应引入投资者适用性调查外,还要求基金代销机构选择代销基金产品及基金管理人选择基金代销机构时,应进行审慎调查并做出评价。

“应该说,今年3月《证券投资基金销售业务信息管理平台管理规定》颁布,加上上述两个‘意见’,基金销售监管框架已经初步成型。”业内专家在接受记者采访时表示,“对基金销售的监管正在从单纯的准入监管转向行为监管。”

上述专家指出,实际上,基金销售的适用性原则在国外成熟市场中已经应用多年。此次将这一原则引入我国,并由监管机构以规章的形式发布,有利于我国基金业未来的健康、持续发展。

所谓“基金销售的适用性原则”,简单来说,就是把“合适的基金产品卖给合适的基金投资者”,其核心内容是:由基金销售机构通过问卷等形式了解投资者的投资目的、投资期限、投资经验、财务状况和风险承受水平等,然后根据客户的风险承受能力销售不同风险等级的产品。

“上述规章的颁布恰逢其时。”业内人士如此评价。从今年以来基金销售的实际情况来看,各种不规范的行为比比皆是。最突出的是,基金销售机构和人员不顾投资者的风险承受能力,带有欺骗的,或在未完全揭示风险的前提下,将某一基金产品兜售给投资者。

一些基金持有人在接受记者采访时表示,目前他们手中持有的基金产品都是在

听了基金销售人员的推荐下购买的。而在销售人员向他们介绍某一基金产品时,绝大部分对该产品可能的风险只字未提。

大部分基金持有人告诉记者,现在市场上的基金产品五花八门,根本无法做到一一了解。且想要对基金产品有一个清楚地判断,需要以一定的专业知识为基础,普通投资者根本无法做到这一点。相比之下,基金销售人员可能具有的专业素质要高一些,所以比较倾向于听从他们的意见。

“由于这种心理的普遍存在,基金销售机构和人员就可以很容易通过诱导投资者来满足自身的利益,这一现象在基金市场火热时尤为明显。如果不能对销售行为进行有效的监管,将给投资者和基金业本身的发展都带来伤害。”业内专家说。

该专家指出,基金销售基本原则的确立,再加上对基金销售各个环节的严格规定,可以有效地减少不规范销售行为的出现,缓解投资者与基金销售机构之间的矛盾,有利于基金市场的平稳运行。

为,监管部门于本月4日下发了《关于进一步做好基金行业风险管理工作有关问题的通知》(以下简称《通知》)。

《通知》重申各基金管理公司要牢固树立价值投资理念,根据各基金合同确定的投资策略、投资风格以及风险收益特征,严格按照股票选择标准、投资决策程序与授权制度以及交易执行流程等进行股票买卖和投资组合的构建,保持基金投资风格与基金合同约定的一致性,禁止投机交易。

《通知》要求基金管理公司要特别加强对法律法规及基金合同禁止的证券买卖和各类异常交易行为的重点监控,切实公平对待所管理的各类资产,严禁内幕交易、关联交易、利益输送等形式的各类不当交易。

针对有的基金管理公司片面追求业绩排名和短期收益而忽视流动性风险的问题,《通知》要求基金管理公司要认真关注各基金投资组合中现金、债券、股票等的配置情况、持股集中度和单只股票的投资价值及估值风险,加强流动性风险的评估和压力测试工作,合理配置资产,并结合市场状况和自身管理能力制定流动性风险控制方案,以切实加强基金投资的流动性风险管理。

监管部门表示,在《通知》下发后,监管部门将进一步加强监督检查,密切关注公司的销售、投资等业务活动,推动基金管理公司、代销机构增强风险防范与合规经营意识,提高风险控制能力,维护公平竞争的市场秩序,保护基金持有人利益,促进基金行业持续稳定健康发展。

针对有的基金管理公司片面追求业

重拳出击 严控基金违规操作

基金销售环节产生的风险,显然还不是当前基金业面临的风险的全部,这从今年以来基金投资的高换手率上已可见一斑。

据有关统计显示,今年上半年,基金平均换手率达到了236%,一些基金换手率高达358%。同时,在基金持有的前十大重仓股上,更换频率超过七成的基金有61只。

“尽管相对市场平均换手率,基金投资的换手率仍处于较低水平。但从基金投资的价值理念来看,特别是个别基金的投资运作上来看,参与短线交易,频繁换手的现象确实存在。”业内人士表示。此外,一些基金管理者为了追求短期业绩,不惜牺牲基金的流动性,将仓位集中在少量几只股票上。

针对基金投资上出现的一些不规范行