

# 大盘走弱遇寒流 高门槛信托私募渐成气候

◎本报记者 唐真龙

在市场持续波动的情况下,公募基金纷纷遭遇“市场寒流”,部分开放式基金单位净值甚至跌破1元。与公募基金相比,信托型私募基金的情形却是冰火两重天。记者日前从深国投了解到,继10月份一次推出5款私募基金产品之后,近日深国投又一次性成立5款信托型私募基金。

11月21日,深国投与上海尚雅投资管理有限公司合作推出的深国投·尚雅1期证券投资集合资金信托计划成立,该计划秉承了深国投以往与私募合作的一贯模式,即深国投作为受托人,尚雅作为投资顾问,产品主打证券市场,该信托计划

首次认购金额不低于人民币200万元。这是10天之内深国投与五家不同的投资管理公司推出的第五款信托型私募基金。此前,深国投分别与另外四家投资管理公司推出了类似的信托计划。

通过对近期及以往发行的私募基金产品进行对比,记者发现,信托型私募基金产品的门槛正在逐步提高。今年5月之前,深国投信托型私募产品的认购门槛多在50万元,而5月之后这一门槛提高到100万元。9月28日,深国投将深国投·尚诚证券投资集合资金信托计划的认购门槛调整至200万元,而本次发行的深国投·尚雅1期证券投资集合资金信托计划最低认购门槛也在200万元。

今年三月中国证监会颁布的《信托公司集合资金信托计划管理办法》规定:单个信托计划的自然人人数不得超过50人,但是“合格的机构投资者数量不受限制”。此前,信托计划受限于“200人限制”。这一规定使得信托公司很被动,尤其是在发行信托型私募基金方面,“上国投资金信托总部副总经理刘响东表示,由于信托产品主要面向个人投资者,因此有关“合格的机构投资者数量不受限制”的规定对信托公司来说其实并无实际意义。但是证券投资类信托产品需要具备一定的规模,因此提高门槛就成为了一种无奈的选择。”刘响东表示。

但高门槛似乎并没有影响到信

托型私募基金的热度。仅深国投一家就于近两个月内推出了不下于10款信托型私募基金。记者了解到,继“深国投·尚雅1期”之后,“深国投·尚雅2期”和3期也将于近日推出,自2004年推出首款信托型私募基金之后,深国投发行的信托型私募基金已不下于40款。刘响东透露,2004年至今上国投也推出了30多款信托型私募基金。除这两家信托公司之外,平安信托、华宝信托也都推出了多款不同类型的信托型私募基金。信托型私募基金已经在竞争激烈的市场中占据一席之地。

在目前公募基金市场普遍低迷的情况下,高门槛的信托私募为何反受青睐呢?西南财经大学信托与理财

研究所的李勇博士表示,这主要是公募基金和私募基金的不同投资管理体制所致。与公募相比,私募的投资者主要是长期投资者,在目前大盘频繁动荡的形势下,公募基金的业绩受到影响,再加之短期投资者纷纷赎回加剧了业绩下滑,而私募基金一般

有较长的封闭期,而其投资管理团队也比较灵活、快捷,因此受大盘的影响没有那么明显。虽然信托私募已呈逐渐铺开之势,但目前信托私募发展还面临一些障碍。主要在于信托公司本身品牌树立不够,机构客户和VIP客户积累不足,综合理财能力有待提高,募集资金规模、能力和通道有限。”信托专家孙飞表示。

## 渤海基金正式入股成都商行

◎本报记者 苗燕 但有为

渤海产业投资基金与成都市商业银行正式签署协议,渤海基金成为成都商行增资扩股引进的境内投资者。但渤海基金能否成功入股成都商行,还有待银监会和相关部门的审批。

据消息人士称,此前,马来西亚丰隆银行以每股3元的价格认购成都商行6.5亿股,此次渤海产业基金以9亿元购买3亿股该行股份,在增资扩股后占近10%比例,成为第三大股东。

据了解,11月9日,成都商行股东大会决定采取非公开定向发行方式,以每股3元的价格向境内投资者溢价增发20亿股,以增资扩股的溢价部分弥补资产损失。据透露,此次引进战略、财务投资者后,成都商行资本充足率将达到13%以上,不良资产率将降至3%以下,盈利能力也将大幅提升,各项监管指标基本达到国内先进银行标准。

## 重庆国投获批准换发信托“新牌照”

◎本报记者 王屹

日前,记者从重庆国投获悉,该公司已经中国证监会核准,正式获批准换发新的金融许可证,并将按照相关规定,更名为“重庆国际信托有限公司”和变更营业范围。

据公司有关负责人介绍,为夺得市场先机,争取竞争优势,重庆国投早在今年3月份召开的2007年度计划工作会议中就明确提出:公司将直接准备申请换发新的金融许可证,并按新“两规”要求开办新业务。

相关负责人表示,今后,公司将充分利用“新牌照”带来的优势,借助重庆获批成立国家城乡统筹发展改革试验区和建设长江中上游和西部地区增长极的历史性机遇,继续立足信托主业,开展各项业务创新,探索和发展股权投资信托、产业投资基金、证券投资信托、资产证券化、QDII、房地产信托等创新业务,为客户提供更多的金融产品和优质的服务,成功实现信托公司业务转型,努力使重庆国投发展成为国内一流的信托投资公司。

## 入股深发展遇阻 GE Money拟设本地子银行

◎本报记者 石贝贝

据知情人士透露,因入股深圳发展银行受阻,GE Money (GE金融集团)拟在内地设立一家本地法人银行。该银行拟选择上海为注册地,资本金为10亿元人民币,希望能够从事所有的银行业务。

GE Money是GE集团通用电气集团旗下全资附属公司,负责通用集团下属所有的消费金融业务。2005年GE与深圳发展银行签署战略合作协议,在深发展完成股改后,将以每股5.25元人民币收购深发展7%的股权。

GE Money中国区总裁柏迈克(Michael L. Barrett)今年3月接受记者采访时曾表示,GE Money已派驻50余名员工到深发展零售银行业务部门,为深发展在风险管理、运营管理和IT技术等方面提供支持。

而10月底深发展则宣布终止此前与GE签署的《股份认购协议》。据深发展人士表示,主要是由于该协议已经到期,而事实上GE高层对入股深发展仍有兴趣,但考虑到目前的增发新政策,对入股成本较高的考虑而暂时放弃入股深发展,未来不排除再次探讨合作的可能。

## 上海银监局: 应建个人理财业务后评价制度

◎本报记者 邹靓

上海银监局昨日发布《2007年三季度上海中外资银行个人理财业务分析报告》,显示今年以来上海市理财市场呈持续较快发展。不过上海银监局人士指出,个人理财业务高速发展与商业银行缺乏专业理财人员的矛盾日益突出,监管当局将督促商业银行建立个人理财业务的后评价制度,以促进理财业务的良性发展。

报告指出,自银行系QDII的投资对象向境外股市开放后,QDII产品即开始热销。与此同时,打新股理财产品继续呈上升势头,资金运用呈现多元化特征。不过上海银监局人士也表示,调查发现,个人理财业务高速发展和商业银行缺乏专业理财人员的矛盾日益突出,部分销售人员对产品结构、潜在风险等缺乏了解。他表示,上海银监局计划督促商业银行建立个人理财业务的后评价制度,以推动理财业务的良性发展。

## 雷曼兄弟旗下基金投资 Qunar.com

◎本报记者 袁媛

记者昨日从雷曼兄弟证实了此前国外媒体报道的雷曼兄弟主导财团向中国旅游搜索引擎Qunar.com(中文名为“去哪儿”)投资近1千万美元的事实。

该消息人士表示,此次投资由雷曼旗下的一个风险投资基金进行。投资金额为1千万美元。这是雷曼兄弟在中国互联网消费市场进行的首笔投资。但具体细节待稍后才能公布。

成立于2005年5月的Qunar.com主要提供旅游相关信息搜索以及相关服务。此前,该公司获得的第一轮融资投资来自金沙江创投和Mayfield。今年6月,雷曼兄弟和IBM公司投资约1.32亿港元购入金蝶国际约7.7%的股份。

## 关注十月份保险巨头保费收入

# 加息预期考验寿险公司 投连产品难成主险

日前,中国人寿和中国平安分别公布了截至10月份的中国会计准则下的保费收入。数据表明,在加息预期强烈的环境下,国寿快速推出新产品显得十分迫切。不过对于持续走弱的大盘而言,发行新的投连产品仍需慎重。而中国平安则要面对加强投连产品管理的压力。

◎本报记者 卢晓平

数据显示,前10月,中国人寿共实现保费收入人民币1701亿元,同比增长6.2%,其中10月份当月保费收入为114.59亿元,单月同比增长仅0.6%;中国平安实现保费收入达831.6亿元,其中,中国平安子公司中国平安人寿保险股份有限公司累计原保险保费收入为人民币651.9亿元。

多家证券公司的研究报告提示,由于升息的环境仍将持续,很多寿险产品的吸引力仍在下降,中国人寿要尽快推出新产品,否则保费收入增速不理想的情况可能还会持续一段时间。不过近期大盘的疲软之势,也将影响到投连产品市场,发行投连产品并非意味着保费的快速增加。平安寿险在保持保费收入较快增长的情况下,需要加强投连险的管理,避免误导销售。

一保险公司的从业人员认为,从现在市场销售情况看,现在最容易销售的是投资连接保险产品。由于其和股市挂钩,投连险的投资收益率很高,对投保人很有吸引力。但对于寿险公司来说,投连产品的利润率低、稳定性差,未来现金流难以预测,误导销售的风险高,况且,一旦股票市场进入熊市,寿险公司的品牌和信誉可能受到负面影响。

中金报告预期,投连险的推出可能是一种趋势,因为市场确实有需求,而且其它国家的发展经验也有所验证。但值得注意的是,目前投连险可以也应该用来替代已经销售困难的银保产品,而不应该用来侵蚀分红险和万能险的销售,否则就是舍本逐末。另外,保险公司在进行投连险销售时,必须严格管理,避免误导销售,同时最重要的,投连险不应成为主要险种,只能是



中国人寿需尽快推出新产品,否则保费收入增速不理想的情况可能还会持续一段时间 资料图

个有效补充。

对于目前很多小的寿险公司主推投连险,但由于缺乏品牌号召力和销售能力,其传统险、分红险和万能险的销售非常困难,而且保费收入增长很快,多家券商均表示对这些公司的管理能力并不乐观。

平安寿险曾在2000年至2002年期间推出过投连险,结果是始乱终弃。中金公司的专家提醒,从销售的风险来说,投连险一定要避免误导销售,要让投保人清清楚楚地明白投资风险要由自己来承担,而且相比基金,投保人还要承担高得多的费用,因为要支付高额的代理人佣金。从保险公司的角度来说,一定

要想清楚推投连险的作用和目的。

中国平安寿险的业绩已经显示出其灵活经营的成效:平安寿险今年保费收入的增速要快。平安寿险保费增长快的主要原因是历史上银行保险产品的比重较低,低于15%,而且新产品的推出较及时。另外,平安寿险的产品计划要更积极。截至今年上半年,万能险已占到平安寿险新单保费收入的约45%,其余为分红险和传统险。而自9月份以来,平安已在银保渠道推出了投连险,并且从11月15日起代理人渠道也已有选择地销售投连险。

不过,国寿的谨慎使得其保费收入从5月以来一直不理想。中金

公司分析其中原因,认为主要是由于持续升息使很多寿险产品的吸引力下降,尤其是银行保险产品;另外,中国人寿推出新产品的策略较为稳健和保守。目前,中国人寿的产品仍然集中在传统险和分红险上,利润率高但销售难度大。今年上半年以来小规模推出了万能险,但目前仍没有在全国大规模销售。中国人寿对投连险尤为谨慎,至今没有推出明确时间表。

中金的分析报告推测,由于升息的环境仍将持续,很多寿险产品的吸引力仍在下降,中国人寿需要尽快推出新产品,否则保费收入增速不理想的情况可能还会持续一段时间。

## 中国民生银行非人民币理财产品信息披露

# 非凡理财——“好运套餐”2号人民币理财产品

### 一、产品要素

起息日:2007年5月15日  
到期日:2008年5月15日  
产品期限:1年  
分配周期:到期一次性分配  
终止赎回标志:客户不能提前赎回,银行有权提前终止

### 二、披露期间

2007年5月15日-2007年11月15日,共计6个月

### 四、收益分析

1、非凡理财“好运套餐”2号人民币理财产品运作初期,上市新股较少,以小盘股居多,对产品年收益率有一定的影响;随着下半年大盘蓝筹股的集中发行,该产品年收益率增长较快;

2、2007年8月末,非凡理财“好运套餐”2号人民币理财产品获得新股网下申购资格,网下中签率

### 三、投资收益

	年化投资收益率
按照11月15日单位净值(成本法)	5.20%
按照11月15日单位净值(市价法)	14.92%

注:成本法——对于网上/网下申购中签但未上市的新股,按发行价计算。

市价法——对于网下申购中签但未上市的新股,按11月15日收盘价计算;对于网上申购中签但未上市的新股,按发行价计算。

明显高于网上中签率,预计产品年收益率将会进一步增长;

3、非凡理财“好运套餐”2号人民币理财产品采用成本法核算未上市的中签新股市值,因此随着网下申购中签新股在12月以后陆续解冻上市流通,产品年收益率将会大幅提升。

中国民生银行金融市场部  
2007年11月23



## 上海陆家浜路证券营业部诚聘英才

东吴证券上海陆家浜路证券营业部成立于2002年10月28日,经营稳健、管理规范,服务人性化,秉承稳健与开拓并重的发展战略。现诚聘以下职位

### 营业部副总经理

岗位要求:  
1、金融、管理专业本科及以上学历;  
2、3至5年以上证券从业经历,其中至少有1年从事管理工作;  
3、具有较强的组织、协调与管理能力;  
4、具有独特的见解与敏锐的视角;  
5、具备较强的市场拓展能力和社会活动能力;  
6、具有丰富的客户资源及人脉关系;

### 客服、电脑、财务等人员

岗位要求:  
1、相关专业本科学历,上海户口优先;  
2、文字表达及人际关系处理能力较强,具有较强烈的团队意识和客户服务意识;

### 证券基金经纪人

职位描述:  
1、具体实施公司的营销策略和市场推广方案;  
2、负责渠道合作及产品代销的洽谈、促成及实施;  
3、营业部客户开发与维护、咨询与指导;

### 岗位要求:

1、大专及以上学历,年龄不限,客户资源及销售经验丰富者优先,全兼职皆可;  
2、具有较强的语言表达能力,人际关系应对能力,团队合作精神协调能力;  
3、工作积极主动,勇于面对挑战;  
4、熟悉股票、基金和其他金融投资理财品种,风险意识强;  
5、具有良好的敬业精神,能恪守公司职业道德规范。

有意者请将个人简历发送电子邮件或邮寄至本公司,注明应聘职位及预留手机号码。  
公司网站: http://www.dwzq.com.cn 简历投递: dwzqshyb@gsjq.com.cn  
联系电话: 021-63781565 联系地址: 上海市陆家浜路1332号南开大厦三楼 办公室 200011