

Fund

富国基金管理有限公司
FULLGOAL FUND MANAGEMENT CO., LTD.投资 未来 在一起
INVEST FOR THE FUTURE - TOGETHER

特约刊登③

全国统一客服电话 400-888-0688
95105686
公司网站: www.fullgoal.com.cn

基金专户理财 激发亿万富豪试水冲动

◎本报记者 郑焰 安仲文

巨大需求

5000万起的专户理财意味着什么?

东方证券资产管理部总经理陈光明前期接受本报采访时曾表示,“敢拿5000万资金来尝试理财的,其身家起码在10亿以上。”作为较早介入这一业务的券商,东方证券的理财专户下限同为5000万元。

《福布斯》2007年的中国富豪榜显示,起码有400名国人的个人财富超过了15亿人民币,他们的上榜总财富更是达到了2800亿美金。这无疑是个充满想象力的数字。

事实上,关于中国的富人阶层究竟是谁,其资产规模达到了何种境界,坊间一直传闻不断。但可以肯定的是,他们对资本市场并不陌生。《福布斯》杂志透露,从2006年底到2007年发榜前,此轮上市大潮造就的新富豪共有51人之多,其财富总额为3766亿元。而上市公司更是为2007年的《福布斯》中国富豪榜贡献了60%-70%的财富。

这些巨额民间财富的每一次流动都引起了巨大的反响。从温州“炒房团”到“炒煤团”,乃至异军突起的中国艺术品投资市场,无不留下了他们的足迹。对于投资渠道匮乏的中国而言,二级市场或许更成为这些财富宣泄的天然场所。

“现在有钱人太多了,(专户理财)生意做不过来。”东方证券陈光明表示。据透露,民营企业已占该公司客户来源的半壁江山,其专户规模的下限为5000万,多为在1亿至3亿元。

来自南方基金的信息则显示,与该公司达成了明确合作意向的两位个人投资者已同意将全部资产进行股票的投资。南方基金称,个人客户对专户理财的热情超过机构,超出了预期。

强势介入

尽管是专户理财市场的后来者,基金公司一经介入就尽显强势。

南方基金或许并不是唯一的幸运者。国泰基金相关人士对《上海证券报》记者表示,就在公司获得首批专户理财资格消息公布的当日,便有几家客户主动找上门来,市场需求不可谓不强烈。

银河证券基金研究员王群航表示,该公司的许多大客户均对基金公司的专户理财业务显示了浓厚的兴趣,前来咨询者络绎不绝。“事实上,这些客户多已投资了公募基金产品。他们对公募基金有些了解,但觉得专户管理或能取得更好的业绩。”王群航称,基金公司的规模,品牌以及投研业绩均成为这些大客户关注的焦点。

此前,这一为富人与机构提供个性化理财的市场多由券商、信托产品以及各色私募基金瓜分。但相对于尚未完全“阳光化”的私募而言,公募基金完善的管理制度、雄厚的投研力量、及时的信息披露以及由此带来的

良好信誉,成为了制胜的法宝。正如股神巴菲特所言,在投资市场上,“卓越的信誉好比氧气”。

“公募基金有着多年的品牌和客户资源积累,可以公开对公司品牌进行宣传。这些都是私募不能比拟的。”上海朱雀投资发展中心合伙人梁跃军表示。

备战神速

另一方面,基金公司备战“专户理财”的速度只能用神速来形容。

除了万事俱备,只欠东风的南方

对于南方基金而言,2月18日至今的一周无疑充满了惊喜。

这一总部位于富庶的中国南方的基金公司,在距其专户理财资格获批不过一周的时间内,便已接待了数十批“不请自来”的访客。这其中,相当部分为“个人客户”。

南方基金称,目前已与两位个人客户、一家教育机构达成了明确的专户理财合作意向,待相关细则出台便可正式签约。该公司副总许小松透露,该两名个人客户的身份“可能是企业家”。

这无疑出乎很多人的意料。正当研究者对基金公司的专户理财究竟能带来多少来自机构的新增资金争论不休时,中国庞大而神秘的富人群体却已经伺机而动。

依据相关法规,基金公司专户理财的规模下限为5000万。

基金外,首批获得专户理财资格9家公司均表示目前已经完成了组织架构搭建、产品设计等后台工作,并已纷纷进入市场开拓阶段。

国泰基金表示,早在2003年,就已开始了专户理财方面的人才储备,成立机构理财部,负责相应的业务流程、专业人才及客户基础的积累。汇添富基金称,已成立独立的特定客户资产投资决策委员会来统一协调专户理财的投研和资产管理工作。

易方达的进度似乎更快些。该公司称,已与北京、上海、广东各地

的数家公司达成了合作意向,只待相关细则出台便可正式开展业务。为顺利推进专户业务,易方达更是调任该公司的明星基金经理,原投资部总经理肖坚担任专户资产管理业务总监。

基金公司如此热情的理由显而易见。与公募产品1.5%管理费相比,专户理财业务可以并行收取固定管理费和业绩报酬。在一个委托投资期间内,业绩报酬的提取上限为该期间净收益的20%。利益差距,不可同日而语。并且,与开放式基金相比,专户理财规模更加稳定,不需公布投资状况,不会出现流动性管理等令人头痛的问题,其客户资源也更为优质。

嘉实基金总经理赵学军这样表述专户理财的好处:“获得特定客户资产管理业务资格使嘉实基金可以更好地满足不同类型客户多元化的理财需求,也有利于公司分散经营风险,创造新的业务增长点,增强竞争力。”嘉实基金为首批获得专户理财资格的9家基金公司之一。

存在隐忧

但是,在基金专户理财激发巨大需求的冲动背后,其隐忧也不容忽视。

“在悬殊的利益差距面前,基金公司如何防止公募与专户业务间的利益输送?专户理财不需要对外公布投资状况,是否会出现牺牲公募持有人利益,而为专户抬轿子?这些都是值得警惕的问题。”银河证券高级研究员王群航对《上海证券报》记者如此表示。

事实上,外界先前对基金公司运

作社保基金、企业年金等专户性质的基金也有类似利益输送的担忧,而为机构和大资金个人服务的专户理财业务开闸,会否加剧这一担忧,也成为业内关注的焦点。

为了防止利益输送,监管部门在前期的《试点办法》中做出了相关规定,要求资产管理人和资产托管人为委托财产开设专门用于证券买卖的证券和资金账户,以办理相关业务的登记、结算事宜。并且,基金管理公司应当对不同投资组合之间发生的同向交易和反向交易进行监控,并定期向中国证监会报告。

但不少业内人士指出,这些规定在实际操作中或意义有限。“毕竟,公募基金与专户业务共享研究平台与交易团队。在实际操作中,或许很难保证杜绝一切利益输送行为。并且,目前许多明星公募基金基金经理都转投了专户业务,这是不是也算是对公募基金的利益剥夺呢?”王群航表示。

无论如何,公募的诚信与招牌是其在专户理财市场上吸引客户的制胜法宝。而一旦这金字招牌受损,对其专户业务的损害也将是致命的。

亦有乐观市场人士表示,正因有利利益输送的隐忧,这一业务开闸或能敦促行业形成更为有效的激励与约束机制。

“基金的专户理财业务,将证券市场带来稳定的资金来源。同时,有利于完善基金行业的外部监管体系、建立良好的市场竞争机制和声誉机制。对投资管理人和投资经理形成有效的激励约束机制和公平竞争机制也有重要意义。”嘉实基金总经理赵学军表示。



张大伟 制图