

公募基金相当于公共汽车,而专户理财相当于出租车 基金专户理财叫板私募基金

继首批9家基金管理公司获得专户理财资格后,仅仅相隔10天,第二批基金专户理财资格就火热出炉,交银施罗德、建信、华夏等8家基金公司榜上有名,成功跻身基金专户理财业务的开拓者行列。

专户理财的话题这两天骤然热起来,但什么是专户理财很多人并不了解。南方基金公司专户管理部基金经理李海鹏作了一个形象的比喻:“公募基金相当于公共汽车,而专户理财相当于出租车。”

业内人士表示,专户理财业务市场前景看好,基金公司此项业务的获批,势必打破目前的公募私募格局。记者在采访中发觉,南京的私募基金们已明显感觉到来自基金专户理财的冲击!

专户与公募的区别

公募基金相当于公共汽车 专户理财相当于出租车

基金专户理财业务开通仅几天,南方基金就接待了数十批访客,并与三位投资者达成合作意向。南方基金公司专户管理部基金经理李海鹏说:“专户理财电话几乎就没有停过。有些情况没想到,但比我们预期的更好!”

专户理财的话题这两天骤然热起来,但什么是专户理财很多人并不了解。

李海鹏作了一个形象的比喻:“公募基金相当于公共汽车,而专户理财相当于出租车。”公共汽车提供的服务是固定的,比如线路、停车点,乘车者只能被动接受。而出租车所走的线路、停车地点由租人决定。公募基金面对成千上万的客户,不可能跟每个客户面对面商量产品的内容,但专户理财则

是针对特定客户提供特定的服务。所谓“专户”即指每个客户有一个专有的账户,客户可选择或指定基金经理,基金经理根据客户的偏好设计产品,得到客户认可后可以实施。

据介绍,南方基金专户理财的经营方式有两种,分别为:一对一,即由一个投资经理来运作一个投资对象的资金;一对多,即由一个投资经理来运作多个投资对象的资金。但目前暂时只开通了一对一的经营模式。目标客户可以是个人、团体、组织、企业、机构等任何一种形式,只对客户资金的下限有要求,不要求客户对象的形式。

李海鹏特别强调,专户理财“不做收益的预期承诺”。

业绩回报或超公募基金20倍 对基金经理诱惑力极大

按照2007年11月29日颁布的《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》有关规定,专户理财的管理费率、托管费率不得低于同类型或相似类型投资目标和投资策略的证券投资基金管理费率、托管费率的60%;基金公司可从专户理财业务中获得不超过净收益的20%作为业绩报酬。这是公募基金管理和专户理财的一大区别。显然,在专户理财业务上,基金管理公司提取报酬的比例高得多,方式也灵活得多。

根据业内行情,基金管理公司管理一只规模100亿元股票型基金,年管理费

收入最多1.5亿元。而如果是一00亿专户资产管理规模的话,牛市环境,收益优异的情况下,专户理财业绩报酬则可能超过30亿元。这将远远高于基金公司管理公募基金所能赚取的管理费收入。

“这种业绩提成模式很大程度上解决了公募基金一直以来悬而未决的激励机制问题。这对于基金公司和基金经理来说,无疑有着极大的诱惑力”。研究人员认为,由于基金经理的收入直接与业绩挂钩,基金经理将有做好业绩的强大驱动力。“不像公募基金,基金经理做得再好,也只是为他人做嫁衣。”

谁人第一个尝鲜

敢拿5000万来尝试理财的人 其身家起码在10亿以上

东方证券资产管理部总经理陈光明前期接受记者采访时曾表示,“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,他们的上榜总财富达2800亿美元。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。



漫画 俞晓翔

小链接

17家基金公司 获准专户理财

鹏华、国泰、中海、易方达、南方、汇添富、嘉实、工银瑞信、诺安、交银施罗德、华安、华夏、建信、广发、银华、博时、长盛17家基金公司获准开展特定客户资产管理业务。

小贴士

何为基金专户理财

基金管理公司向特定客户募集资金或者接受特定客户财产委托担任资产管理人,由商业银行担任资产托管人,为资产委托人的利益,运用委托财产进行证券投资的一种活动。从某种意义上来说,专户理财类的运作方式类似于私募基金。

客户准入门槛高

试点阶段专户理财的每笔业务资产不低于5000万元,仅限于一对一的单一客户理财业务。今后视单一客户理财业务的开展情况,待条件成熟时再择机推出一对多的集合理财业务。

基金公司申请条件

基金管理公司净资产不低于2亿元,在最近一个季度末资产管理规模不低于200亿元人民币或等值外汇资产。自2008年1月1日起可申请该项业务。

投资范围包括哪些

股票、债券、证券投资基金、央行票据、短期融资券、资产支持证券、金融衍生品;中国证监会规定的其他投资品种。

配套制度包括什么

包括基本管理制度与业务流程;公平交易制度;异常交易监控与报告制度;对同一投资组合的同向与反向交易、不同投资组合的同向与反向交易进行监控;特定客户资产管理业务专职人员行为规范;岗位设置及职责;投资管理制度;内部风险控制制度;监察稽核制度;客户关系管理制度;记录及档案管理制度;危机处理制度。

王亚宁 王晓桐
快报记者 郑焱 安仲文

南京私募反应

跟私募争夺客户无法避免

王先生是南京一私募基金的负责人,对于基金专户理财的推出,他认为私募基金的推出,跟现有私募争夺客户无法避免。

“私募基金为什么做得好?”王先生称,有两种情况,一种是不乏投资高手,确实对市场看得非常精准,能选到好股票,帮投资者赚到钱。但是也有一种就是靠利益输送。“目前70%

—80%的私募基金是靠关系、靠利益输送来赚钱的。私募基金阳光化后,就要看管理层的监管力度了,老鼠仓可能会减少,但是根本性的东西不会改变。”他认为,基金专户理财推出后,基金公司肯定要树品牌,对现有私募基金有一定影响,原来投私募基金的资金可能会分流到公募基金或是券商集合理财产品上。

私募有着自己独特的优势

张先生管理着南京一家大型私募基金,他认为基金专户理财推出后,跟现有私募争夺客户无法避免,不过,即便如此,私募基金有着自己独特的优势。

首先从客户群看,张先生称,现在基金专户理财的门槛是5000万元,不过,南京现有私募基金的客户中,资金量在5000万元以上的并不多,南京私募基金服务的对象跟基金专户理财重叠的并不多;其次从操作水平看,张先生称,公募基金的水平不见得就比现有私募基金

强。“现在公募基金扩张太快,他们的基金经理,很多是刚毕业一两年的,做了很短时间的行业研究员就能管理数目庞大的基金了,他们没有经历过完整的牛、熊市,能在很长的时间内把业绩做得很好么?”他告诉记者,目前做私募基金的,一般都是在股市里实战了10年以上的实战高手。

另外我不知道他们在单只股票投资上是否有10%限制等,反正私募是完全没有这些限制的,只要跟客户协商好,就可以做。

南京富豪反应

基金海外投资水平“很臭”

夏先生是南京一家大型投资公司的老总,对于基金专户理财,他已经听说,不过,他并没有把钱交给专户理财的想法。

“这两年基金之所以赚得多,并不能说明他们水平有多高,而是他们的生存状态好,也就是说这两年A股市场特别好,中国的经济环境特别好。无论是谁,只要这两年投资了A股市场,都

会分享到中国经济的高速增长,只不过是分享多少的差别而已。”夏先生称,只要看看几家基金公司在境外投资是如何“损兵折将”的,就知道基金公司的真实水平了。“所以不能单看最近两三年的投资收益,就放心把钱交给他们去理财,除非我有几十倍5000万元的资金,可能会尝试拿出一些去交给他们打理。”

不保本我还不如投实业

胡先生是一家跨地区经营的大型物流公司的老总,他的生意遍布长三角多个城市。

他告诉记者,现在别说资产有5000万元,就是有个1000万—2000万元,银行的、基金公司的人就主动上门服务了,“给你提供种种优惠啊、什么专业理财啊,服务已经很多了。”他告诉记者,他对大额投资主要考虑两方面,一是本金安全,另一方面要看是什么机构和团队为自己服务。“如

果基金专户理财不保本,那我不如投资实业了,我们投资实业每年20%的回报不成问题。”他认为,证券市场已经有了两年的大牛市,后面应该也不会有这样的大牛市了,加上国际经济形势动荡,对于证券市场,他还是想再等低点再介入。“对于我们做实业投资的人来说,我更愿意把钱放在自己手里去运作,把自己的实业做做大,享受其中的乐趣。”

快报记者 王海燕

存在隐忧

老鼠仓事件 是否会重演

由于专户理财业绩报酬远高于公募基金,会不会导致基金经理们为了做高专户理财收益率,拿公募基金资产做利益输送呢?

在国外成熟市场,证监会为中小散户基民制定各种权益保护条款。比如,美国证监会经常抽查基金公司公募基金账户与专户理财账户的股票买卖明细表,一旦发现存在某种内幕交易而刻意拉高专户理财收益率的行为,这家基金公司就会被勒令整改或面临巨额罚款。

中国证监会也已做出相应防范措施,《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》已明确禁止基金公司在开展专户理财时,用所管理的其他资产为特定的资产委托人进行利益输送。

但国盛证券研发中心副总经理滕军指出:“老鼠仓事件已经折射出个别基金经理监守自盗的道德风险隐患,如果没有详尽的专户理财监管条例去切断专户理财与基金经理之间的非法套利纽带,很难保证类似事件不会再现江湖。”

记者观察

大户享盛宴 散户失去啥

根据基金公司专户理财试点办法,基金专户理财的试点阶段允许基金管理公司开展5000万元以上“一对一”的客户理财业务。高门槛排除了大多数投资者。而不同资产的投资者,被“细分”了不同待遇。

专户理财放开后,还有一些资源在离普通投资者而去。

据悉,目前易方达基金公司专户理财的投资负责人是明星基金经理肖坚,作为在牛熊市都为投资者赚钱的明星,肖坚的市场影响力毋庸置疑。另外,目前交银施罗德专户投资部的总经理就是业内知名的基金经理赵枫,他刚刚从交银施罗德旗舰产品——交银精选基金经理的岗位上卸任。

会不会有更多明星基金经理走到专户理财的“隔离区”?早在,在开基出现后,由于其中申购赎回压力大,封基被边缘化,基金公司最有影响力的基金经理,都被“配置”到开放式基金,而封基成为基金经理的“练兵场”。

专户理财之后,明星基金经理是否将转移战场——从公募转到“私募”?毕竟,最了解“资金逐利”含义的基金公司,不会完全没有多提管理费的冲动。

另外,尽管在专户理财与公募基金之间,基金公司设了“防火墙”,但不同的收费标准,公募和私募是否能在投资上有同等的待遇?毕竟,自从有了公募基金,有关“拉升时,开放式先买、封闭式后上”的传闻就不绝于耳;自从有了社保委托理财,就有了“下跌时,社保先走、基金殿后”的说法。

专户理财终于开闸了,有心者不能不考虑这样一个问题——在大户享受专户理财这一盛宴的时候,中小投资者会失去什么? 肖莉