

业绩 规模 合规

私募行业迎来三元考核时代

□本报记者 徐文擎

年前基金业协会公布了一系列私募登记备案新规,让阳光私募行业迎来近年来最严监管时刻。一方面,随着规则的出台,私募“壳价值”从火热开始降温,拿牌照不发产品或进行自我增信等乱象将得到有效遏制;另一方面,不少私募尽管“理想丰满”,但不得不面临“现实骨感”,实际执行中遇到部分冲突和困难,呼吁提高规则的可执行性。业内人士认为,私募行业已经迎来“业绩、规模、合规”的三元考核时代。

“壳价值”下降

《关于进一步规范私募基金管理人登记若干事项的公告》(以下简称“公告”)的五大变化在于:不再发放纸质和电子牌照;拿牌不发产品的要被取消资格;不及时报送季度、年度等信息要被列入异常机构;私募要出具法律意见书;私募至少2名高管要有基金从业资格。

“仅第二项,就有不少私募会因为不达标而被摘牌。”北京某小型私募负责人说。

据格上理财统计,截至2016年2月17日,基金业协会已登记备案私募基金管理人26071家,其中17781家未备案私募基金产品,占比高达68.20%。其中,私募证券管理人已登记备案11380家,未备案产品的有7408家,占比65.10%。此外,协会提到的备案私募基金产品包括自主发行和顾问管理,其中顾问管理产品的发行平台包括信托、基金专户、基金子公司、券商、期货等。

“其实在之前北京收紧带‘投资’、‘基金管理’等字样公司的注册后,民间私募壳的买卖就开始火热了,去年12月的均价大概在5—10万元,更有甚者达到20万元。不过,现在协会对私募基金管理人做出发行产品的要求后,私募

壳也没以前值钱了,对于不是诚心想做基金投资管理的人说,拿了牌照不发产品照样没用。”上述北京私募人士认为。

“壳值钱是因为市场环境好,市场有需求,而注册又有困难,大家就会去抢。相对的,现在市场环境不好,收益难做,注册又被收紧,且一定时间内不发产品,壳的质量就下降甚至无用,需求自然锐减。”上海一位业内人士说。

不过,某风投领域人士说,壳价值降温主要还是证券类私募上,风投类的壳还是“很好卖”。“在风投领域,一个新项目开始就需要一个新的公司,尤其是股权众筹式的基金,股东很分散,但从投资角度而言,公司并不希望一下进来这么多分散的股东,所以会把他们作为一个集体放到公司里去,这种时候壳的需求就产生了。”他解释说。

格上理财研究中心研究员雷蕾称,此次《公告》的出台主要是为了打击诸如利用私募管理人牌照自我增信、非法经营其他业务等一系列违法行为,是为了维护整个私募行业的健康发展,对净化行业环境有所裨益,此次《公告》的出台可能会带动未来几个月证券类私募新产品的加速发行。

小私募遭遇“骨感现实”

“监管确实严了。排除已经登记备案但未发产品的近七成私募,剩下的三成,由于新增法律意见书、新增独立内控负责人、找符合要求的代销机构等各方面事宜产生高昂成本,可能又会死掉一批。”上述北京私募人士无奈地告诉记者,“其实很多小私募,都是十几个人甚至几个人,有些高管是一人身兼数职,如未来监管更趋严格,不排除这些倒牌的私募会重新转到地下,走代客理财的老路。”

浙江一家私募负责人则称,新的《公告》出

台后,能够净化掉一些不具备规范运营和风控能力的私募,对行业是好事。例如,对于加强季报和年报等的信息披露,上述私募都持欢迎的态度,因为强制信息披露对所有私募基金而言是使大家站在同一杆“公平秤”上,杜绝了“报喜不报忧”的现象。他举例说,去年某排行榜排名第一的一只基金,就只对外披露了半年业绩,但是给排行榜的是全部的净值数据,这让外人看得云山雾罩。

但是他建议监管层在一些规定的细节上增加可执行性,减少私募个体落实规则的阻力。例如他们最近想根据《公告》中的要求,变更经营范围为单一的“基金管理”,删减掉容易误导投资者的无关的经营内容,但工商部门并不同意变更。同时,他们原本想在天津再单独成立一家基金管理类的子公司,工商部门也未受理申请。“说实话,监管部门的条线管理使我们在实际操作中遇到一些‘冲突’”。

针对律师事务所对私募基金的合规运营出具法律意见书这一点,上述私募人士的态度是“可以做”,他们公司原本就有专门的法律顾问,“但意义大不大需要时间的检验,不排除产生更多的寻租空间。”他说。

记者从相关人士处了解到,现在已有不少小型私募开始寻求律所的介入,而律所的报价则是3—8万元不等。

“说实话,这个报价太低了。如果还要给私募起草内部制度等文件,根本就不赚钱。但这是个充分竞争的行业,如果私募仅从成本考虑,一味选择收费最低的律所,可能律所服务质量的良莠不齐会直接影响到法律意见书的公信力。”北京某大型内资律所的律师告诉记者。

“如果不控制人力、销售、合规等成本,小私募可能很快就会被高昂的运营费用拖垮,尤其在整体预期收益率大幅下降的2016年,活下

“避险”不易 QDII猴年压力大

对QDII基金的投资带来了严峻的考验,对于国内的投资者而言,暂不具备“避险”功能。

前行艰难

猴年的开局不利,令QDII基金经理们意识到,今年的投资或将比往年更为艰难。

上海某QDII基金经理向记者表示,与目前A股市场遇到的问题相似,海外股市也存在投资者信心低迷的问题。宏观经济面上,全球经济都缺乏新的增长点,让海外股市的上行缺乏基础,与此同时,投资者们对美联储加息的敏感性正与俱增,加上2008年金融危机的一些“后遗症”仍在频频出现,猴年的海外金融市场继续剧烈动荡将是大概率事件。

不过,该基金经理也指出,与2008年环境不同,目前海外市场的金融动荡并不会引发全球金融危机,而是经济在复苏过程中寻找方向的必经之路。种种迹象显示,美联储在加息抉

黄金基金投资升温

首先,国内上市的4只黄金ETF都是以上海黄金交易所Au99.99为基础资产,密切跟踪黄金价格走势,对普通投资者来说,买入和卖出黄金ETF是最基本的交易玩法。只要拥有深A证券账户,即可像买卖股票一样方便地买卖易方达黄金ETF。黄金ETF投资门槛低,1手黄金ETF对应约250元,并且可以实现T+0交易,当日可多次买卖交易,买入卖出黄金ETF还免收印花税,交易费用一般比纸黄金等品种更低。

近日黄金ETF成交量放大,二级市场交易价格以溢价为主,投资者还可以套利黄金ETF,即申购黄金ETF后在二级市场卖出,获取套利收益和申购期间黄金价格波动盈亏。

富德生命人寿董事长方力:

转变产品结构 施行“大产品战略”

对于如何实现此战略,方力表示,富德生命人寿将通过“寇期双飞,短长并举;量价齐升,内外兼修”的路径。据了解,目前不少中小险企已经开始将发展重点从短期理财型产品逐步转移到养老险、健康险等保障型产品和服务上,并有意重点投放长期期交产品。

互联网销售跻身前列

方力认为,战略先行的理念非常重要。自2014年8月接任富德生命人寿董事长以来,他在公司战略的制定实施方面做了很多工作。首先落地的是如何满足客户最大化需求、如何打造市场高品质市场化产品的“大产品战略”。随着“大产品战略”的深入,公司近两年在互联网产品、新型健康险产品方面有诸多市场领先的产品出现并赢得市场认可。

在渠道方面,通过银保渠道销售的高收益

华安全球美元收益债基

22日起发行

2016年以来,全球股市、大宗商品等风险资产全线下跌,投资者避险情绪浓厚,美元债一时间成为了资金的避风港。华安基金敏锐捕捉到这一市场信息并迅速推出相关产品,华安全球美元收益债券基金将于2月22日起公开发售,该基金重点关注大中华美元高收益债券、亚洲美元高评级债券等四类投资标的,能够满足国内普通投资者全球配置、分散风险的需求。

市场预期随着美国加息周期展开及全世界其他主要经济体继续维持宽松货币环境,以美元计价资产的相对价值或将有所提升。而在以美元计价的资产中,美元债因为其波动率低、与股市相关性低等特点,尤其受到避险资金的追捧。WIND数据显示,美联储自去年12月16日进行近十年来的首次加息后,美国10年期国债收益率先从2.3%降至1.6%左右。美国10年期国债和1年期国债收益率曲线均陡峭下行,呈现“牛陡”趋势。加息后美国国债收益率不升反降,反映全球避险资金大量涌入美国债市。

公开资料显示,华安全球美元收益债券基金将投资于境内境外市场,投资于债券资产的比例不低于基金资产的80%,其中投资于美元债券的比例不低于非现金基金资产的80%。重点关注大中华美元高收益债(如中国房地产企业在美国发行的债券)、亚洲美元高评级债券、发达国家美元高评级债券或债券基金、国家主权美元债券及银行存款(如美国国债)等四类标的,该基金将紧盯优质债券资产,力争创造组合的最优投资回报。(徐金忠)

两日销20亿

招商安德保本提前结束募集

招商基金新年后首只新基金产品销售再创佳绩。记者了解到,该公司旗下2月15日公开募集的招商安德保本基金仅发行不到两日即宣告结束募集,大卖20亿份达到规模上限,为了保障持有人利益,招商基金决定提前结束募集,并对16日的认购申请进行比例确认。

资料显示,招商安德保本基金的募集规模上限为20亿份,原定募集截止日期为3月11日。但来自银行等渠道的销售数据显示,该基金发行当天受到了市场的踊跃认购,募集首日销售额度就已经突破13亿份。在16日达到募集规模上限后,为保障持有人利益,招商基金决定提前24天结束募集。事实上,招商安德保本基金已是招商基金缔造的第八只“日光基”。自2012年以来,招商信用增强、招商安盈保本、招商双债增强A、招商安润保本、招商保证金快线、招商丰泰、招商境远保本均在募集首日就得到投资者的大力追捧,为了保持持有人利益,招商基金在这7只产品的首次发行期间均选择了提前结束募集。业内人士指出,招商基金新基金产品屡创销售佳绩的背后,是自2011年年底以来,公司在营销领域强调“专业化营销”,倡导“在合适的时机给投资者推荐合适的产品”,坚持“为持有人赚钱”的理念。

招商基金认为,在日益激烈的市场环境 中,取得佳绩的根本是坚持为持有人赚钱这一理念,而专业化营销能力,不仅指在合适的时机发行合适的产品,努力寻找合适的方式去营销这些好产品也同样重要。此次发行的招商安德保本基金,其最大特点就在于在传统保本基金的基础上采用了触发式保本机制的设计,兼顾了产品的安全性和流动性,而最长3年的保本周期也给了投资者更为灵活的流动性选择。(黄丽)

广发基金 5只绩优QDII分红

广发基金2月17日发布公告显示,旗下5只QDII基金集体分红,分别为广发全球精选、广发全球医疗保健、广发亚太中高收益债、广发纳指100、广发美国房地产,上述5只QDII基金的收益分配方案分别为每10份基金份额派发现金红利0.25元、1.1元、0.7元、2.6元、1.6元。

基金分红方式包括现金分红和红利再投资。其中,广发旗下5只QDII基金本次分红确认的方式,将按照投资者在权益登记日之前最后一次选择的分红方式为准。对于未选择具体分红方式的投资者,默认的分红方式为现金分红。若客户想将现金分红改为红利再投资,需在2月22日下午3点到销售网点修改分红方式。红利再投资份额按2月22日的净值计算,2月24日确认,2月25日可赎回。

优秀业绩是基金分红的基础。Wind数据显示,广发纳斯达克100人民币、广发亚太中高收益债、广发全球医疗保健在2015年度的净值增长率分别达到17.19%、16.29%和11.76%,分别在所有QDII类别中位列第1、第3和第14位。同时,广发亚太中高收益债资产以16.29%的收益率在债券类QDII基金中位列榜首。

据银河证券统计数据,截至2015年12月31日,广发纳斯达克100近三年累计回报为76.3%,在40只QDII指数股票型基金中排名第2位。广发纳斯达克100人民币短期和中长期业绩皆优秀,彰显出广发基金在海外市场卓越的投资管理能力。目前,公司旗下的QDII产品共有15只(不同类别分开计算),覆盖了房地产信托REITs指数、医疗保健、农业、生物科技、亚太高收益债、纳斯达克等。为此,广发基金被誉为“业内最全的海外投资产品提供商”。(常仙鹤)

□本报记者 李良

猴年开局,海外市场的一度重挫让QDII基金经理们着实感受了一把猴市的“猴”性。而在全球经济依旧缺乏亮点、金融市场“黑天鹅”频现的背景下,QDII基金经理的猴年投资之路,或将更加艰险。

事实上,在春节前,正被汹涌“钱潮”淹没的QDII基金们,已经感受到了业绩不佳带来的压力。银河证券基金研究中心的数据显示,截至2月4日,除了QDII商品基金外,其他子分类的QDII基金今年以来均呈现亏损状态。其中,以投资亚太市场为主的QDII基金,短短一个月左右时间,平均亏损幅度高达17.45%。

“避险”失灵

虽然在汇率波动的影响下,今年1月份一度出现了大量资金申购QDII的现象,但从业绩表

□本报记者 常仙鹤

2016年春节前和春节后金价均出现大幅上涨,黄金理财市场升温显著,作为主流黄金理财品种之一的基金备受投资者追捧。

主题基金受到关注

猴年春节期间,受外围股市大幅震荡影响,市场资金加速涌入以黄金为代表的避险资产,黄金类资产也受到追捧。

目前国内市场上有4只黄金ETF和14只黄金QDII产品可供投资者选择。2016年初到春节前黄金价格大涨超过9%,易方达黄金ETF和黄金主题的涨幅分别为9.42%和9.36%。

交易模式有区别

黄金ETF和黄金QDII的交易模式不同。

富德生命人寿董事长方力:

争日趋激烈。富德生命人寿年度规模保费由2014年的700亿元攀升至1600亿元,同比增长133.7%,市场排名进入前三甲。

中小寿险的高速增长离不开其产品 设计。目前,中小寿险销售最多的当属短 期理财型保险产品,包括分红险、万 能险和投连险。业内人士分析,在 资产荒、配置荒的环境下,高收益 的保险产品成了不少投资者的首 选。但短期理财产品与保险公司的 长期投资容易出现资金错配风险 和现金流风险。针对这一问题,方 力表示,公司将从盈利模式、现金 流来源、新业务价值和运营效率 入手,解决目前的问题,以推动公 司持续健康发展。公司将通过3—5 年时间的调整,逐步实现长、短利 差及死病差的平衡发展,预计到 2020年,续期保费将突破500亿元,是2015年的3倍;新业务价值将达 到50亿元,是2015年的3.5倍。

□本报记者 周文静

2015年,富德生命人寿年度规模保费由2014年的700亿元攀升至1600亿元,同比增长133.7%,市场排名进入前三甲,仅次于国寿和平安。近日,富德生命人寿董事长方力在公司内部会议上表示,公司将继续施行“大产品战略”,发力互联网产品和新型健康险产品。未来5年,富德生命人寿的整体战略目标是“全面进军第一集团,打造一流行业标杆”。

施行“大产品战略”

数据显示,近年来,中国寿险市场进入了前所未有的“大好时光”。2015年,在整个宏观经济下行的情况下,保险业仍保持了强劲的发展势头,全年保险保费收入达到24282.52亿元,同比增长20%。与此同时,市场主体不断增加,竞