

年均增长率达 35.9% 中国创投 “西进” 明显

证券时报记者 桂衍民

本报讯 数据显示,近年来,中国创投行业的投资地域分布开始明显呈现出“西进”趋势,西部地区的投资金额逐年增长,年复合增长率达到 35.9%,2005 年后更是高达 41.3%。作为国内较早开始鼓励当地创业发展的城市之一,成都一直努力打造的西部创投中心正在逐步形成。

据清科统计,近年来,西部地区的投资案例数和投资金额均逐年增长,年复合增长率分别为 9%和 35.9%。尤其是进入 2005 年后,这种增长势头更为强劲,上述两项的年复合增长率分别高达 17.5%和 41.3%。2008 年更是达到了历史高点,全年发生的 22 起投资共涉及金额 1.68 亿美元。

按照国家西部大开发的范围划分,西部地区包括四川、重庆、内蒙古、广西等 12 个省/市。据清科统计,2002-2009 年间,除宁夏和西藏外,其他各省市均有创投投资案例发生,其中四川、重庆和陕西名列前三甲,并明显领先于其他省/市,四川更是以 33 起投资案例数和 1.83 亿美元投资金额的绝对优势居于首位,在整个西部投资中占比分别达到 27.7 和 26.6%。

一直以来,中国创业的发展存在明显的地域性差异,东部地区创业氛围浓厚,创业企业数量大;中西部地区创业企业数量小,较难吸引创投机构落户。清科发布的报告显示,西部地区创业事业起步早、发展快、资金存量高,因此投资案例也较多,2002-2009 年期间共发生 2103 起投资案例,涉及金额高达 124.68 亿美元,处于领先地位;西部地区则存在显著差异,共有 119 起投资案例发生,为东部地区的 5.7%,获投金额为 6.88 亿美元,为东部地区的 5.5%。

作为西部重镇,成都是国内较早开始鼓励当地创业发展的城市之一。早在 2001 年,成都科技局就出台了相关措施,以吸引国内外创业资本投资当地高新技术产业。

与此同时,成都市在政府引导基金方面也不遗余力。2008 年 10 月,由成都市政府、成都高新区以及中国进出口银行共同发起设立总规模为 15 亿元的成都银科创业投资引导基金,以母基金的形式与其他的市场化运作资金共同设立子基金。目前已与韩国产业银行、韩国 KTB 公司、美国维梧 (Vivo) 创业投资管理公司、德同资本等知名机构签署合作协议,尽力在撬动民间资本、发展当地产业集群。

而四川省政府也正积极筹备将在成都高新区打造“中国西部科技风险投资中心”,鼓励北京、深圳、香港等地更多的风险投资机构入驻成都,出台多项优惠政策吸引国内外资金投资四川高新技术企业。据了解,该中心将在今年 4 月 15 日举行的第二届中国(西部)高新技术产业与风险资本对接会上正式挂牌。

太平人寿推出 太平 财富定投” 两全保险

证券时报记者 秦利

本报讯 太平人寿日前推出一款创新型保险理财产品——太平财富定投两全保险(分红型)。该产品以“抗通胀、保资产”为特点,通过保费的定期投入和生存保险金的定期返还,帮助理财人士获得长期稳定的现金流,并以多种缴费年限与生存保险金领取比例的配合,满足投保人短期消费需求和中长期理财需求。

此外,“财富定投”的分红方式为增额分红,使投保人可享受分红带来保险金额的上涨和生存保险金的增加。

起大早赶晚集 券商定向理财陷入困局

证券时报记者 游芸芸

券商定向理财业务,在券商资管业务中具备起步快、手续简捷、客户沟通更直接等诸多优点,但记者对深圳、上海、北京三地多家券商调查后发现,剔除企业年金和担任投资顾问的理财产品规模外,国内券商中定向理财最高资金规模约 3 亿元、最低则不足 2000 万元。显然,单个券商定向理财业务规模和动辄数十亿甚至上百亿的集合理财业务规模相去甚远。

为何定向理财业务规模如此之低?这个问题近两年来一直困扰着多位券商资管负责人。

投入产出比低

2004 年 9 月,由于历史上的违规委托理财,监管部门发文禁止券商资产管理业务接受个人客户,券商定向理财业务只能面对机构开展。直到三年后的 2008 年 7 月,《证券公司定向资产管理业务实施细则(试行)》正式施行,券商定向理财业务才得以重新全面开闸。

在个人业务开闸前,除中信、中金因持有企业年金基金投资管理资格,拥有较大规模的企业年金受托投资规模外,其他券商的机构业务规模一直不大。券商人士分析,因机构客户多为国有企业,这些企业自有资金投资资本市场需遵守一定限制。更重要的是,国有企业的理财风险承受能力很弱,由此这些企业在清理历史遗留问题后大多选择比较稳健的理财方式,如投资债券或者货币性理财产品。这种近乎于保本的风险偏好,券商定向理财业务很难满足。”某上市券商资管负责人指出。据他透露,其所在的券商的定向理财业务客户构成中,机构客户的资金规模不到 50%。

而 2008 年个人业务的正式全面启动让多数券商人士望而兴叹。若管理 10 个亿资金,每年仅管理费一项就能超过千万。”多位券商资管负责人均曾如此盘算。

如今,理想和现实之间的差距让多数券业人士对定向理财业务的态度趋于“平静”。部分集合理财规模较大的券商,在主观上甚至有些放弃定向业务。业务重点放在集合理财业务上,定向业务有客户就做,我们不花大精力去争取。”上海某大型上市券商资管负责人对记者表示。

究竟是什么原因让曾经信心满满的券商提不起兴趣呢?据记者多方采访,投入产出比太小是一大主因。

某受托管理规模排名前三的券商资管负责人对此直言不讳:服务 1000 万元和 1 个亿的客户流程相同,都需要前期多轮的接触才能签订协议,此后再要配以专门的基金经理进行沟通,和一只几十亿的投资理财产品相比,精力付出并不少。”

而在收入上,二者却相差极大。在集合理财产品审批加速后,部分产品除可收取管理费外,收益超过一定比例还将获得业绩报酬。就此,国内少数大型券商通过集合理财一项业务在 2009 年的净利润就超过亿元。

而定向理财虽然也可分成,但规模较小,收入不足集合理财的 20%。很多券商出于收入最大化的考虑,义无反顾地将资源大比例倾向于集合理财业务。

此外,现阶段国内投资者专业知

识、投资需求大幅提升,对理财服务的要求也相应提高。北京某大型券商资管负责人表示,部分客户了解投资经理的操作策略越发频繁,并要求券商随时披露持仓情况。私募遇到的客户质询问题,券商也可能碰到,比如市场大跌,会有客户打电话向投资经理为何没有减仓。”

上述负责人认为,投资者对投资过程的过分关注在很大程度上已经干扰了投资经理的投资行为,进而影响了投资结果。

同样是出于这个因素,另一家位于深圳的券商也坦陈:近期公司准备将定向理财门槛提高至 3000 万元,部门的人工和精力有限,若资金门槛太低服务质量可能打折,对客户和品牌都不利。”

僧多粥少竞争加剧

与此同时,券商所期待的大客户资源似乎并没有预想中那么多。中登公司数据显示,截至 2009 年末 A 股自然人账户市值在 1000 万元以上的人数为 18468 个,市场占比为 0.04%;而在 2010 年 1 月底,1000 万元以上的自然人账户为 16934 个,占比 0.03%。

股市调整使得 1000 万元以上潜在个人客户资源不断“流失”,可选择更少了。”深圳一家券商资管负责人笑称。

有报告显示,愿意投入 1000 万元以上资金进入股市的个人投资者,相当部分个人总资产大都在 5000 万元以上,其中很多人拥有股市投资经验。

换句话说,对这些人而言,理财需求可以自己解决。而余下的有理财需求的“大户”们,面对的理财机构众多,包括公募基金、私募基金以及银行,这更加剧了僧多粥少的局面。

值得一提的是,券商主要竞争对手私募基金近几年发展迅速,尤其随着一批拥有公募基金投资经验的投资人加入,私募行业竞争力大增。

除此之外,市场原因成为部分券商所总结的在外因素之一。2006-2007 年的牛市时,券商不能开展个人定向理财业务,而 2008 年开闸以来,市场基本处于调整状态,没有较好的市场条件,定向理财业务短时间突破难度不小。”有券商资管负责人表示。

托管的苦恼

今年 2 月初,中国证券业协会下发的一则针对规模较小资管业务客户资产是否可托管至中登公司的调查,让券商定向理财的资金托管问题再次被提及。

记者获悉,托管银行针对定向理财专户除配以系统支持外,还需配备专门人员对其进行日常维护、估值和清算。相比一个规模在几亿元或几十亿元的集合理财账户托管,所耗费人力和精力相差无几。就算费率按行业最高托管费率 2.5%计算,一个 1000 万元的账户年托管费率也仅为 2.5 万元。”

某上市券商资产管理负责人表示:几万元对于银行来说,投入产出比较低,很难期望银行有多高的积极性。”为保证基本收入,部分银行设置了托管资金最低门槛。据记者了解,某大型股份制商业银行就将专户的年托管费最低门槛定为 10 万元,以 2%的行业托管费率计算,专户规模须在



记者了解到,国内大部分券商资产管理中的定向理财业务规模多在 1-2 亿元之间,部分中小券商规模不足 5000 万。多位券商资管负责人指出,投入产出比低、竞争加剧以及托管费率较高等因素是制约该项业务规模增长的主要原因。

理想和现实之间的差距让多数券业人士对定向理财业务的态度趋于“平静”。部分集合理财规模较大的券商,在主观上甚至有些放弃定向业务。

5000 万元以上。

大多数券商表示,银行的高托管门槛在很大程度上造成了券商定向理财资金大规模的“被提高”。

相比大型券商,部分中小券商的日子更加难过。深圳一家中小券商相关人士表示,该公司因集合理财业务尚未开展,定向理财资金门槛设为 100 万元,但去年愿意托管的银行很少,让他非常犯难。

所幸局面正在逐步改善。据记者了解,部分中小银行为争取客户资源,已将托管专户资金规模大幅降低。南方某股份制商业银行近日便表示,最低可托管 100 万元的定向理财专户。

“我拿什么挽留你?”

证券时报记者 游芸芸

人才无疑是券商资管核心资源,近日国内某大型券商资管负责人离职,引起了行业普遍关注,也再次“激活”了券商人才激励机制这个老话题。

尽管券商行业的高薪已让普通老百姓羡慕不已,但不争的事实是,券商投资人才出逃的频率却越发频繁:要么去了薪酬更高、品牌更好的公募,要么“出逃”至机制更灵活,前景更广阔的私募,券商行业似乎正朝着“人才真空带”的尴尬境地不断前进。

位于南方的某大型券商老总曾直言:“券商的激励机制若不改善,注定今后留住的都是庸才。”由此,吸引和留住优秀人才已经成为投资界不得不正视的最大课题。

深圳某券商总裁认为,合理的薪酬可留住部分人才,但高薪不可能无限度增长,况且和公募基金相比,券商整体薪酬普遍并不占优势。“优秀的公司平台和公司治理结构可实现人才的职业价值,行业常说说要懂得向员工‘讲故事’,实际就是让其看到更广阔的职业发展空间。”

近年来,人才频繁流失的问题同样困扰公募基金。华夏基金总经理范勇宏曾就此指出,为将优秀的人才留在公募基金,需要建立科学的治理结构。而给予员工股权激励,是吸收并保留人才的长效机制。

数据显示,国外多家投行和基金公司的员工持股比例在 40%

-50%之间。交银施罗德基金公司副总经理谢卫在向全国两会提交的关于探索基金公司股权激励的提案中提出,建立有效的股权激励机制,可使人力资本价值在基金公司股权结构中得到应有体现,增强基金公司核心人员的稳定性,摆脱基金公司核心人员流动频繁的困境,进一步发挥人力资本的核心作用,推动基金行业的持续健康发展。

上海某券商内部人士称,股权激励无疑可起到留住人才的作用,但短期内行业实施进度不会太快。“留住人才的更现实的一个措施是合理的考核制度,很多公司并未建立系统的考核制度,定向理财投资经理管理 5 个账户和 1 个账户的收入并无明显区别,由此投资人才只想管理少量少的账户,更容易出业绩彰显个人品牌。”

此外,部分证券公司虽建立了考核制度,但并未严格实施。某上市券商资管负责人表示,部分券商考核分配较为随意,并不完全按照业绩考核,员工不清楚自身的收入分配体系,打消了员工积极性;部分公司业绩考核偏于短期,逼迫员工不得不注重短期收益。

“行业可借鉴公募基金的短期和长期相结合的考核机制,这也是部分具有公募经历的私募之所以业绩突出的原因之一。”上述人士表示。

遵守其规定。投资者应充分了解网上交易的风险,慎重选择,并在使用时妥善保管好网上交易信息,特别是账号和密码,避免损失。

特此公告。
银河基金管理有限公司
2010年3月3日

银河沪深 300 价值指数证券投资基金 开放申购及赎回业务的公告

《银河沪深 300 价值指数证券投资基金基金合同》(以下简称“基金合同”)已于 2009 年 12 月 28 日正式生效,根据《基金合同》,银河沪深 300 价值指数证券投资基金(以下简称“本基金”)已于 2010 年 3 月 8 日正式开放申购及赎回业务,本基金申购、赎回业务公告如下:

1. 基金名称:银河沪深 300 价值指数证券投资基金,基金管理人:银河基金管理有限公司(以下简称“本基金管理人”),注册登记机构:中国证券登记结算有限责任公司,基金托管人:中国建设银行股份有限公司。
2. 本公告仅对本基金开放申购及赎回业务的相关事项予以说明。投资者欲了解本基金的详细情况,请仔细阅读本基金的《基金合同》和《招募说明书》。投资者可登陆本公司网站 www.galaxyasset.com 查阅本基金的《基金合同》和《招募说明书》等资料。
3. 直销机构
 - 1) 银河基金管理有限公司
 - 地址:上海市浦东新区世纪大道 1568 号中银大厦 15 楼(邮编:200122)
 - 法定代表人:李锡海
 - 公司网站:www.galaxyasset.com(支持网上交易)
 - 客服热线:400-820-0860
 - 直销业务电话:021 38568981 / 021 38568519(机构服务专线) 021 38568507
 - 联系人:陈琳、李海文
 - 电话:010 68017906
 - 2) 银河基金管理有限公司北京分公司
 - 地址:北京市西城区月坛西街 6 号 A-F 座 3 楼(邮编:100045)
 - 电话:010 68068788
 - 联系人:陈琳、李海文
 - 电话:010 68017906
 - 3) 银河基金管理有限公司广州分公司
 - 地址:广州市水荫路 2 号华南大厦东座 9 楼 12 号(邮编:510075)
 - 电话:020 37602205
 - 传真:020 37602284
 - 联系人:刘少玲
 - 4) 银河基金管理有限公司深圳分公司
 - 地址:深圳市福田区民田路 178 号华融大厦 2407 室(邮编:518000)
 - 电话:0755 82707511
 - 传真:0755 82707599

1. 本基金的赎回费用由赎回人承担,其中 25%的部分归入基金财产,其余部分用于支付注册登记费等相关手续费。
2. 基金管理人可以在基金合同约定的范围内调整申购费率、赎回费率或收费方式,并最迟将新的费率或收费方式开始实施前 3 个工作日在至少一种中国证监会指定的信息披露媒体公告。
3. 基金份额净值公告
 - 1) 基金份额净值公告:基金管理人将在每个开放日的次日,通过中国证监会指定的信息披露媒体、各销售机构及指定网站公布。
 - 2) 基金管理人将提供基金净值查询服务,基金管理人网站等媒介公布上一个基金开放日(上海证券交易所深圳证券交易场所的正常交易日)的基金份额净值,敬请投资者留意。
4. 投资者亦可通过登录本公司网站或联系本公司客服中心了解基金销售相关事宜。
 - 公司网址:www.galaxyasset.com
 - 客服热线:400-820-0860
5. 上述业务的解释权归银河基金管理有限公司。
6. 风险提示:本公司将以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。敬请投资者注意投资风险。

投资者申请使用网上交易业务前,应认真阅读有关网上交易协议、相关规则等相关文件,并确保完全遵守其规定。投资者应充分了解网上交易的风险,慎重选择,并在使用时妥善保管好网上交易信息,特别是账号和密码,避免损失。

各代销机构对最低申购金额及交易级差有其他规定的,以各代销机构的业务规定为准。
2. 投资者将当期分配的基金收益转购份额时,不受最低申购金额的限制。
3. 场外交易时,赎回的最低份额为 50 份基金份额;场内交易时,赎回的最低份额为 50 份基金份额,同时赎回份额必须是整数份额,并且单笔赎回最多不超过 99,999,999 份基金份额。
基金份额持有人可将其全部或部分基金份额赎回。若某投资者持有的基金份额不足 50 份或其某笔赎回导致持有未托的基金份额不足 50 份的,投资者在赎回时需一次全部赎回,否则将自动赎回。
4. 代销网点的投资人欲转入直销网点进行交易要受直销网点最低金额的限制。基金管理人可根据市场情况,调整首次申购的最低金额。
5. 投资者可多次申购,但对单个投资人累计持有份额不设上限限制。法律法规、中国证监会另有规定的除外。
6. 基金管理人可以根据市场情况,在法律法规允许的范围内,调整上述规定申购金额和赎回份额的数量限制。基金管理人必须在调整前 3 个工作日在至少一种指定媒体上刊登公告并报中国证监会备案。

(三) 申购赎回费率
1. 本基金申购申购费率、申购费率随申购金额的增加而递减,投资者可以多次申购本基金,申购费率按每笔申购申请单独计算。本基金的申购费率如下:

申购金额	申购费率
60 万元以下	1.20%
50 万元(含)-200 万元	0.80%
200 万元(含)-500 万元	0.60%
500 万元(含)以上	0.00%-2%

本基金的申购费用由投资人承担,并应在投资人申购基金份额时收取,不列入基金财产,主要用于本基金的推广、销售、注册登记等各项费用。
因红利再投资而产生的基金份额,不收取相应的申购费用。
2. 赎回费率随基金持有时间的增加而递减,费率如下:

持有期限	赎回费率
15 以内	0.50%
15 日(含)-2 年	0.40%
2 年(含)-3 年	0.20%
3 年(含)以上	0

注:1 年按 365 天计算。
本基金的赎回费用由赎回人承担,其中 25%的部分归入基金财产,其余部分用于支付注册登记费等相关手续费。
3. 基金管理人可以在基金合同约定的范围内调整申购费率、赎回费率或收费方式,并最迟将新的费率或收费方式开始实施前 3 个工作日在至少一种中国证监会指定的信息披露媒体公告。
三、基金份额净值公告
开放日常申购业务后,本基金管理人将在每个开放日的次日,通过中国证监会指定的信息披露媒体、各销售机构及指定网站公布基金份额净值、基金管理人客户服务电话、基金管理人网站等媒介公布上一个基金开放日(上海证券交易所深圳证券交易场所的正常交易日)的基金份额净值,敬请投资者留意。
四、投资者亦可通过登录本公司网站或联系本公司客服中心了解基金销售相关事宜。
公司网址:www.galaxyasset.com
客服热线:400-820-0860
五、上述业务的解释权归银河基金管理有限公司。
六、风险提示:本公司将以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。投资者投资于本基金前应认真阅读本基金的《基金合同》、《招募说明书》,敬请投资者注意投资风险。
特此公告。

银河基金管理有限公司
2010年3月3日