



刘鸿儒:基金业多元化是发展趋势

对监管者来说,既需要放松市场管制,也要加强监管

证券时报记者 杨磊

本报讯 资本市场研究会主席刘鸿儒昨日在第九届中国证券投资基金国际论坛上表示,中国基金业多元化发展

趋势刚刚开始,并将成为基金业今后发展的方向。

刘鸿儒认为,多元化是当前中国基金业发展的趋势,基金产品多元化、投资管理机构多元化和基金业务多元化

都已经开始出现。基金业近几年先后推出生命周期基金、QDII、联接基金等多种基金,并且房地产、黄金等实物资产的投资也悄然兴起。从事投资管理的机构也不再局限于基金公司,证券公司、信托公司、私募基金公司、保险资产管理公司等机构也从事了投资管理业务,以券商理财、银行理财和私募基金为代表的领域开始出现,并成长迅速。针对不同投资者的需求,基金公司也出现了多种业务类型,有面向普通投资者、提供稳健理财产品的公募基金,也有面向高端投资者、提供高收益理财产品专业理财业务。为了满足机构投资者保值增值的需求,企业年金也推出了新业务。

刘鸿儒表示,对比国际基金业发展,欧美等基金业成熟国家和地区,基金业多元化发展早已形成,并且朝着纵深方向发展。美国20世纪50年代到70年代,主流产品是共同基金,主要是满足普通投资者的基本理财需求。70年代开始,机构投资者对规避风险、保值增值的多元化投资需求增加,促进了对冲

基金的迅速发展。90年代以来,富裕人群对财富管理的多元化需求,促进了证券以外的投资得以发展。

刘鸿儒进一步表示,社保基金、企业年金、保险公司等机构投资者巨量在握,多元化的投资者需求正在推动基金业的发展。此外,激烈的市场竞争也必将推动基金业多元化发展,解决基金业同质化问题,拓宽基金销售渠道当然是一种方式,但根本上还需要基金公司提供多元化、差异化的产品,从多元化业务中增加利润来源。

刘鸿儒表示,从立法和监管上来看,欧美发达国家投资管理服务市场是开放的,不同机构只遵循必要的注册程序,并按法定的信息就可以从事公募基金业务。私募基金甚至可以免除注册和披露需求,不过这次金融危机后,出现了对冲基金监管不力的问题,使发达国家开始加强对私募基金和对冲基金的监管。对中国监管者来说,既需要放松市场管制,也要加强监管。基金业要实现真正的多元化发展格局,应当在



完善立法、严格执法的同时,适当放松基金投资范围的限制,放宽基金公司的业务范围,进一步放开投资管理业的市场准入。



宋丽萍:交易所基金迎来新一轮快速发展期

将尽快推出跨市场ETF、跨境ETF等创新产品

证券时报记者 胡学文

本报讯 第九届中国证券投资基金国际论坛昨日在深举行,深交所总经理宋丽萍表示,上市基金发展潜力巨大,将来大有可为。她强调指出,上市基金已成为深交所多层次多品种市场不可或缺的重要组成部分,将在我国基金市场发展发挥越来越重要的作用。下一步,深交所将坚持创新,加强风险管理,确保上市基金市场健康平稳发展。

宋丽萍介绍,近两年,深交所基金市场取得了较快发展,挂牌基金数量今年首度突破100只。上市基金逐渐得到基金公司、证券公司以及各类投资者的认可,ETF逐渐成为不少基金公司未来发展重点,LOF成为许多基金公司未来开放式基金的首选,分级基金成为最受关注的创新型基金产品。

交易所基金市场迎来了新一轮快速发展期。”宋丽萍说,然而和美国等成熟市场相比,我国上市基金的规模和市场仍有显著差距。近年来,全球ETF发展迅猛,ETF已成为交易所发展的最大亮点。美国ETF资产规模已超过9000亿美元,占股票市值的比重达6%,纽约交易所ETF成交金额占总成交额约22%,而且这些数字还在不断提高。而我国上市基金资产不足股票市值的1.5%,上市基金的成交金额不足股市的2%。

宋丽萍认为,随着融资融券和股指期货相继推出,为上市基金的发展带来新的历史机遇。而众所周知,交易所基金平台具有产品丰富、费用低廉、交易方式便捷和资金使用效率高四大特点。投资者可以通过统一的证券账户,以远低于申购赎回的成本交易基金,交易所

平台的登记结算和资金使用效率更是场外市场无法比拟。

正是基于此,恰逢深圳证券市场成立20周年之际,深交所推出上市基金品牌乐富基金,并于昨天正式揭牌。宋丽萍表示,将以此作为新的起点,进一步推进深交所基金市场的建设,充分发挥交易所交易平台的优势,努力为客户提供更丰富、更优秀的基金产品,将深交所基金服务平台打造成国内基金投资者投资和交易基金的最佳选择。

宋丽萍还就下一步深交所推动上市基金发展的四方面工作进行了介绍,一是丰富产品种类和数量,打造乐富基金超市。让中国最优秀的基金都成为乐富基金,把各种类型的基金和各类投资者都吸引到乐富基金服务平台。

二是坚持创新,重点发展工具型和交易型产品。今后,将进一步根据市场

需求完善交易所基金业务系统功能,重点发展彰显交易所优势的三类基金产品:首先,要大力发展指数基金产品,尽快推出跨市场ETF、跨境ETF等创新产品,争取在短期内形成一个涵盖境内外多个主要指数、具有一定规模和流动性的指数基金板块;其次,要继续推动分级基金的发展与创新,重点发展指数型和债券型分级基金,为市场提供更多特征明确的资产配置工具;第三,还要进一步发展封闭式债券基金,为投资者提供更多低风险的交易型产品。

三是进一步加强风险管理。在未来的发展中,与基金管理人一起,进一步完善风险防范制度和系统,并考虑在时机成熟时,通过完善的ETF配套交易制度,保障ETF套利效率,改进ETF申赎模式,从根本上降低ETF的运行风险。在跨市场ETF等新产品的设计中,采用



场外申赎模式,以降低产品运作风险。四是加强与市场各参与方的合作,实现多方共赢。

工商银行李卫平:支持基金销售渠道多元化

本报讯 在昨日的证券投资基金论坛上,工商银行个人金融部总经理李卫平指出,扩大规模应优先扩大客户,支持基金销售渠道的多元化。

李卫平表示,目前基金规模总量不大,这意味着基金对资本市场的话语权在降低,背后的深刻原因就是缺少客户群。他指出,目前基金产品虽然越来越多,但存在老客户反复申购赎回的问题,规模上不去。从工行来看,目前基金客户占比非常少,这也说明基金的渗透率很低。李卫平认为,这与基金不太关注自己的客户群,仅把自己作为一个产品的供应者有关。解决这个问题就要既做成熟的产品,更要通过产品创新去拓展市场,去教育和培训新的一批投资者,同时要注意投资人在配置方面逐渐升级的需求。

在产品创新的过程中,李卫平强调要根据特定客户、特定市场,去开发特定产品。如针对低端客户,可以考虑做一些保本型的基金产品出来。此外,一些行业基金也可以达到拓展客户群的目的,如医疗基金、教育基金等。

关于渠道的多元化,李卫平表示,工行以开放的心态与所有的基金公司都有合作。未来会与基金公司在深度合作方面做一些探索,同时以更开放的心态做一些差异化的销售服务。比如工行销售办法中,现已明确要有一些差异化的费率,鼓励价值投资。另外也考虑对投资人进行分级,共同把客户服务好。

李卫平建议基金行业组成一个联盟,由所有基金公司投入,按照一定份额打造。在这方面大基金公司应发挥作用,用给银行的钱来建立自己的销售平台。

李卫平认为,以目前基金的实力,完全有能力做清算、账户托管、申购赎回及结算等方面的建设。(杜晓光)

泰康人寿段国圣:积极发展差异化ETF

本报讯 泰康人寿资产管理部总经理段国圣表示,目前ETF交易呈现冷热不均态势,上证50ETF、深100ETF和上证180ETF3只占到ETF所有成交量的72%,主要原因是现在所有的ETF相关性可替代性太强了,所以要解决这个问题要发展差异化、相关性低的指数ETF。从保险资金的角度来看,可以开发如消费行业、新兴产业、创业板的指数基金,这些指数的与现有的ETF相关性低,而且避开了可替代问题。段国圣还建议可以引入做市商制度提高ETF和LOF基金的流动性。(朱景锋)



摩根士丹利华鑫总经理于华:基金公司要走差异化道路

摩根士丹利华鑫总经理于华表示,基金业的多元化发展要求基金公司不断创新,实行差异化战略,以及尊重人才。

于华表示,目前基金业竞争激烈,面临诸多问题,要走出困境,不仅要解决供给方面的压力,更重要的还在于创造新的需求。为什么投资者对基金非常谨慎,基金很难卖?一方面是基金业竞争压力所致,另一方面也是基金业客户服务还有改善的空间。”

于华表示,未来基金公司要走差异化道路。在基金业发展的初期,大家跑马圈地,但这个思路今后要改,规模大并不一定最好。虽然这个过程比较痛苦,但以后是精品的时代,每个基金公司都有各自的定位。”此外,于华表示要尊重人才。

富国基金总经理窦玉明:大力发展六大销售模式

富国基金总经理在其发表的主题演讲中表示,当前中国基金行业开始进入转



基金公司总理论道基金业明天

型和调整阶段,市场出现了五大变局,基金公司应积极开拓六大营销模式加以应对。

窦玉明表示,目前公募基金面临非公募业务大发展、客户结构发生变化,投资收益渐趋主导、费率竞争启动利润受挤压、产品定制和创新已成必须等五大变局。针对这种市场变局,窦玉明认为有几种可行的方式加以应对,一是发展交易所平台,包括ETF、LOF;第二高度重视直销;第三发展网上交易;第四发展养老基金业务;第五成立销售公司;第六利用保险代理人队伍销售等。

除了营销变革,窦玉明还更加强调业绩对基金规模的重要意义。正如其他行业



嘉实基金总经理赵学军:合作比竞争重要

嘉实基金总经理赵学军表示,国内基金业规模目前还很小,制度等方面还存在一些缺陷,在这种情况下,合作比竞争更重要。

对于未来的合作方向,赵学军指出,未来基金业的合作可以从以下几个方面需求合作,第一,共同推动养老市场。国内养老市场很大,基金公司可以合力推动法规的改变,推动养老市场的发展。第二,建立海外影响。第三,培育理财市场。推动第三方理财市场,建立更专业的理财服务团队,提高投资者对未来的信心和投资比例。第四,创造新市场、竞争新领域。新领域和新工具,是基金业未来创造更大蛋糕



易方达总裁叶俊英:投资者需求决定战略方向

叶俊英表示,在目前这种监管环境下,基金业难以做到多元化,但做不到多元化,就不能很好满足投资者的需求,所以监管环境也是考虑公司战略重要组成部分。

基金公司在确定公司发展战略及业务模式时,首先要考虑的应是投资者的需求,如果离开这一点去考虑基金公司的业务模式,或者考虑商业战略,可能就本末倒置了。”易方达基金管理公司总裁叶俊英在论坛上表示。

叶俊英回顾基金业发展历史表示,中国银行业、保险业、信托业都在快速发展,而基金业在3年多时间内,依然在3万亿水平上停滞不前。中国基金业有没有深刻理解投资者的需求,有没有去满足投资者的需求。”叶俊英表示,大部分投资者对投资回报没有预期,不会把增量的钱投向公募基金。



国投瑞银总经理尚健:未来基金产品会向两端靠拢

在谈及产品创新以及交易所产品创新的话题时,国投瑞银总经理尚健认为,未来基金产品会向两端靠拢,一端完全是工具性的、被动的、透明化程度非常高的产品,另外一端则是体现管理人管理价值的、致力于提供高收益特别是绝对收益的产品。交易所提供了一个工具型产品最好的平台,交易非常便捷,成本非常低廉。透明度比较高的指数类产品将来还是交易所产品创新的一大方向。

尚健认为,目前国内的基金产品与



海富通总经理田仁灿:战略规划必须围绕客户利益

海富通基金管理公司总经理田仁灿表示,资产管理公司的战略必须围绕客户利益最大化所进行,能够为客户带来增值服务,我们必须牢记这一点,然后才可以谈战略。”

田仁灿表示,人才战略以及市场定位构成了基金公司战略的核心要素。在基金业发展到目前规模的时候,可能整个行业都需要重新考虑资产管理的立足点问题。田仁灿认为,资产管理公司商业战略的首要问题是要有选择,其次是必须有长期的眼光。没有选择就谈不上战略。基金业10多年的发展,是没有选择的,所以出现同质化,大家都只能发同质的产品,也只能一年发2只产品。

本版图片摄影 宋春雨