

天弘添利A 3月2日打开申购

证券时报记者 贾壮

3月2日,天弘添利A将开放申购,工行、邮储银行等机构有售。据介绍,该产品兼具债券基金稳健收益与银行人民币理财产品的双重特点,可作为抵御通胀的一种选择。

根据产品介绍,天弘添利A具有保本特征,可实现相当于一年期定期存款利率1.3倍的年化收益率;此外,该产品以3个月为一个投资周期,每3个月打开一次,投资人可自由申赎;投资起点为1000元,与银行人民币理财产品的高起点相比,具有一定优势。

国开行助力中广核集团 开发清洁能源项目

证券时报记者 唐曦华

日前,国家开发银行与中广核集团公司在深圳签署“十二五”战略合作协议。

按照协议,“十二五”期间,双方将在国内外清洁能源领域继续开展全面合作,共同推进核电、核燃料、风电、太阳能及其他清洁能源项目在国内外市场的开发。国开行将对中广核集团今后核电等清洁能源项目建设以及“走出去”业务给予大力支持。

中广核集团拥有大亚湾核电站、岭澳核电站一期、二期共500万千瓦在运核电机组,以及广东台山、阳江等2868万千瓦在建机组,在建核电机组规模居世界第一;在风电、太阳能等清洁能源等领域也处于国内领先地位。

北京银行正式开通 全国统一客服电话95526

日前,北京银行举行“全国统一客服电话95526开通仪式”,宣布即日起正式启用全新的客服电话95526。至此,北京银行成为国内首家开通全国统一客服电话的城市商业银行。

据悉,北京银行全国统一客服电话95526,整合了该行在全国不同分行地区的客服电话号码,整体提升了服务品质及品牌形象。(刘征)

外资行首度介入阳光私募市场

证券时报记者 张宁

在中资银行纷纷牵手阳光私募的同时,证券时报记者发现,外资行近期也开始介入阳光私募这一发展迅速的理财市场。

涉猎阳光私募市场

上周,东亚银行发行了一款人民币信托投资产品,并以该理财产品所募集资金受让由受托人(信托公司)成立的中海聚发(6)一浦江之星31号-混沌一号集合信托计划”。该理财产品主要投资于在上海或深圳证券交易所上市交易的股票及其他品种,预期年收益率在5.4%-5.6%左右。

由此,东亚银行成为目前首度涉猎国内阳光私募市场的外资银行。东亚银行深圳分行人士对记者表示,按照该行计划,该产品拟募集的总金额将达到7000万元。

资料显示,浦江之星31号成立于去年2月份,截至今年2月18日的单位净值为1.32元。该产品的投资顾问——上海混沌投资有限公司至今已发行了8只产品。其中有三只结构化产品、三只非结构化产品、两只单一信托产品。

混沌投资的投资总监葛卫东表示,该公司旗下产品采用的并非当下各家私募惯用的每月分红的方式,而是采用了年度分红的方式。其目的是不但给基金经理提供足够的时间进行中长期布局,使其不用为短期业绩费心,而且减少了因分红提取而导致的业绩波动。

切入方式谨慎

据招商银行私人银行部某人士表示,监管层对于外资行理财产品介入私募领域并没有太多的限制。此前外资行理财产品之所以没有介入私募领域,很可能是由于外资行对中国私募市场缺乏了解,更欠缺

按照东亚银行计划,该行首度涉猎国内阳光私募市场的产品拟募集的总金额将达到7000万元。

对私募管理人历史业绩和操作风格等的研究。

此次东亚银行是通过产品投向的设计绕开了上述困扰。据悉,浦江之星31号实为一款结构化信托产品,而东亚银行所募集资金将购买的则是上述结构化信托项下的部分优先受益权,并成为该信托计划的优先受益人之一。

据证券时报记者了解,在该款结构化产品的设计中,采用了多项风险控制措施,包括优先次级结构、止损线等,而其一般受益人和优先受益人的出资比例为1:2。

据深圳私募人士介绍,结构化信托的止损以及触线清盘的体系设计,使得这类产品的优先受益人多数情况下都能最终实现还本付息。除非发生极端小概率事件,如二级市场发生股票大面积连续跌停或者交易所关闭等极端情况导致受托人在止损线上不能完全变现证券资产时,优先受益人才将开始遭受部分本金损失。而按照1:2的出资比例,符合止损的底线将为信托单位净值跌至0.67元附近,即一般受益人所出资金已经全部亏完而无法完全弥补优先受益人本金。

上述人士还补充指出,一般信托公司会设置更高的止损线。比如,其所接触的一款结构化产品中,在重仓情况下(仓位高于60%)止损线为0.85,轻仓情况下(仓位低于60%)止损线为0.8。而据证券时报记者了解,这两年结构化产品虽然因净值缩水而自动清盘的不在少数,但尚未出现无法偿还优先受益人本金的事件。



CFP供图

■ 相关新闻 | Relative News |

银行系私募三大模式鼎立

证券时报记者 张宁

继国内大行、股份制银行、城商行相继介入私募市场后,外资行也出现了首个相关案例。从各家银行与阳光私募的合作情况看,主要有三大模式,而作为强势的资金中介,银行在各种模式中的获益均不菲。

第一种是最为常见的“代销私募产品”模式。以曾经创下12亿发行规模纪录的华润信托—重阳3期的发行为例,其中华润深国投信托有限公司作为该产品发行机构,招商银行

为产品代销机构,上海重阳投资为投资顾问。在这类模式中,银行的收益主要来源于销售费用、部分管理费用分成、托管费,并索取部分投资收益分成。

第二种则是“成立理财产品直接投资于私募”模式。如前文所述的东亚银行案例。在此类产品中,信托公司为产品发行机构,阳光私募为投资顾问,银行则为名义投资人。此模式中,银行所能提取的为理财产品实际收益与承诺收益间的差额,以及发售理财产品时的销售费用。

第三种则是“成立信托产品请私

募”模式。最为突出的例子则是交通银行“得利宝—至尊”系列。其中交通银行作为信托发起人,并承担产品管理人角色,信托公司则仅仅是承担受托人角色,阳光私募则是作为投资顾问接受产品管理人委托负责对理财资金的投资和运用。资料显示,该系列产品已经先后聘请了私募大鳄袁国根旗下的重阳投资以及华夏基金原基金经理张益驰掌舵的远策投资担任投资顾问。在这类模式中,作为产品的发起方及管理人,银行也将名正言顺地提取固定管理费的主要部分以及投资收益。

长城证券集合理财扬帆起航

——专访长城证券资产管理部总经理金鉴

近日,长城证券推出该公司的第一只集合理财产品——长城1号,针对长城证券资产管理部今年的投资策略、队伍建设以及集合理财产品如何创新等问题,笔者对长城证券资产管理部总经理金鉴进行了专访。

长城首只 集合理财产品发行

笔者:能否介绍一下贵公司的资产管理部及团队。

金鉴:长城证券资产管理部作为公司主要业务部门之一,2008年获准开展定向资产管理业务,目前已签约定向资产管理规模数亿元;2010年获准开展集合资产管理业务,长城1号是长城的第一只集合理财产品。

长城资产管理团队拥有国内外一流院校的学历,硕士学位以上员工占大多数,团队成员在投资研究、营销管理和客户服务等方面分别具有深入的实践经历和出色业绩,平均金融从业经验达到7年以上。

长城证券资产管理部致力于为客户奉献持续稳定的绝对回报。投研团队注重实际调研,密切跟踪上市公司动态状况,对不同市场的各种金融工具进行精细分析,坚持科学决策的原则,投资风格上稳健但不失进取、积极但不激进,严格执行安全策略,力争维护客户资产本金的安全,并尽可能争取最大利益。

笔者:贵公司最近推出了第一只集合理财产品,该产品的最大特色是什么?同时,公司将如何运营募集资金,今年年内的投资会偏重股票还是债券市场?

金鉴:长城证券目前正在发行第一只集合资产管理计划——长城1号。长城1号是非限定性产品,最大的特色是产品设计灵活,攻守皆宜。具体而言,即长城1号的投资管理可以根据不同的市场状况,选择不同的投资策略,力求通过灵活有效的资产配置和仓位选择,



尽可能回避不同市场的风险;同时通过精心挑选和深入研究,选择恰当的投资品种为投资人获得较好的回报。

初步看,今年的股票投资更多是视政策及经济数据的变动做相机抉择,而债券市场可能要等到加息近尾声前后的投资时机更为合适。

笔者:能否谈谈您对当前证券市场的看法,如今年大盘的走势如何,您认为哪些板块估值偏低,有增长潜力?

金鉴:我个人认为,由于通货膨胀等因素,宏观经济政策调整还会延续一段时间,可能还会持续的加息和上调存款准备金率,市场流动性将不再像2009-2010年那样充裕,在这种情况下A股市场很难出现大幅度的普遍上涨行情,估计短期内还会维持震荡的格

局。但从目前市场估值水平来看,沪深300的动态PE已经处于历史底部区域,从中长期看,投资机会不错,值得我们为将来的投资做布局。如银行等一些行业的估值都处于历史底部区域,还有一些有估值优势的大消费、战略性新兴产业可能有一定的增长潜力,都值得我们去关注。

特色制度 吸引人才回流

笔者:目前,由于基金企业对券商资产管理人才的引进等因素,造成券商资产管理人才缺乏,贵公司在建设资产管理部的人才队伍时,是怎样吸引人才的,有何具有特色的激励措施?

金鉴:中国基金业创立之初,券商背景的人才就是基金公司的中流砥柱,这些年来,仍然是基金公司人员的主要构成。人员的流动是竞争激烈行业的特性,由于之前资产管理业务主要集中在基金,且基金公司薪酬相对较高,确实有不少人才从券商流向基金。但这种情况正在发生变化,随着监管层对券商资管业务的逐步放开,券商资管业务的发展速度非常快,对人才的需求也不断增加,进而制定了一些特殊的措施发展业务并吸引人才。像长城证券就制定了相应制度,如明确资产管理业务的奖惩相对独立于公司的盈亏,考核专注于业务的开展和产品自身的盈利,这不仅能激励人才为了业绩奖励而努力工作,而且也让资管部和客户的利益捆绑在一起,

对这一点的认同也是我们吸引人才的重要一点。同时,券商的平台又比基金公司更宽广,这也是券商有竞争力的一面,基金人才回流券商目前也不是罕见之事,像我本人就是从基金公司回到券商的。

券商资管发展 将进入快车道

笔者:贵公司资产管理业务发展的长期和当前的战略目标分别是什么?

金鉴:资产管理业务是长城证券的重点业务,希望未来几年资管业务能够健康稳健发展,给投资人带来持续稳定的回报,我们期望资管业务不仅能够成为公司盈利的重要来源,而且期望资管业务能够提升公司品牌进而带动其他业务发展。而当下,我们希望能够能够在初期的集合产品管理上体现长城证券投资的一贯优良业绩,为客户带来收益,并打造长城资管的品牌,为后续业务的开展打好坚实基础。

笔者:有人说2011年将是券商资管大发展的一年,券商资管“小集合”产品取得的业绩甚至超过了基金的“一对多”产品,券商集合理财将能和基金抗衡,对此您怎样看待?

金鉴:券商资管“小集合”业绩超过了基金的“一对多”,这并不是一件特别的事情。虽然基金公司管理的整体资产规模较大,在大类资产配置上有一定的经验优势,但对于资产规模较小的灵活配置型产品,则更看重对投资时机和投资品种的把握,而在这方面,基金和券商相比应该是难分伯仲。而且,由于基金的整体规模较大,“一对多”产品的占比相对较小,可能在人力物力投入等方面的配置上会有一定的局限性;而小集合是券商资产管理的重要产品,对其重视程度肯定要超过基金之“一对多”。所以,某些年份券商资管的业绩好也就不足为奇了。随着投资者对券商理财产品

的逐渐认知和了解,以及监管层对券商产

品发行审核的逐步放宽,2011年以及未来几年,券商资管业务应该会进入发展的快车道。

笔者:您认为当前券商资产管理业务发展过程中遇到的亟待解决的难题是什么?

金鉴:目前券商资管业务发展的一个主要瓶颈是监管层产品审批流程较慢,这固然可以防止行业和个人风险发生的概率,但也在一定程度上延缓了券商产品的发行速度,这也是目前券商资管规模远低于基金资产规模的一个主要原因。所幸的是,监管层已经在着手取消资管产品发行设立的行政许可,如果最终得到实施,这将是券商资管业务发展的重大利好。如果将来可以像基金一样多通道报产品,券商资管业务的发展将会更上一层楼。

创新有望 改变行业格局

笔者:当前券商资产管理业务还具有同质化特征,投资方式、投资方向、投资风格都较为相似,请问您认为券商资产管理在哪些方面还可以进行一些创新?

金鉴:目前,券商资管业务的确有一些同质化的特征,投资方式、投资方向、投资风格有一些相似,这主要是各公司发展资管业务初期普遍发行的是灵活配置型产品。随着各公司业务的发展,也开始陆续推出了不同类型的产品,如指数型产品、可以做套期保值的产品等等。但是由于产品申报通道的限制以及监管部门对于创新产品的审慎态度,多数券商尚未把产品创新作为一个重点方向。但是随着监管的逐步放宽,以及新的金融工具的不断面世,相信未来券商产品的创新也会层出不穷,而产品创新可能也会改变整个行业的格局。

(吴清桦)
(CIS)