

基金业健康发展需创新与核心竞争力

官方观点

中国基金业协会会长孙杰：履行协会职责 促行业创新发展

中国基金业协会会长孙杰表示,新《基金法》颁布及配套规章制度陆续推出,行业发展的法制环境有实质性改善;证监会“放松管制,加强监管”的理念在基金行业得到有效落实,市场化改革深入推进;“恪尽职守、诚实信用、谨慎勤勉”的受托人义务更加成为行业的自觉行为。未来一年,协会将重点做好以下几方面工作:

一、抓住金融业改革机遇,促进行业持续创新发展。

二、扎实做好协调统一的行业自律体系建设,开展基础性服务工作。

三、积极稳妥地做好私募基金登记、备案工作。

四、完善从业人员自律管理制度,规范基金从业人员的执业行为。一是完善适合行业不同参与主体的从业资格考试制度,如基金从业资格考试、基金销售从业资格考试等。二是对公募和私募基金从业人员实施统一的登记管理。三是探索关键岗位专业人员或



管理人员持牌制度,对投研人员、合规负责人、私募管理机构负责人等实行注册管理。四是加强对从业人员的合规和专业培训。

五、积极开展投资者教育活动,保护投资者合法权益。

六、积极推动国际交流合作,更好服务于行业国际化。

公募基金观点

嘉实基金总经理赵学军：战略选择源自判断

嘉实基金公司总经理赵学军表示,目前基金业的生存环境和竞争环境发生了很大变化,基金公司已经在不知不觉中走下“神坛”。过去,高端客户选择投资基金,而如今,这些人去买信托、考虑移民。所以基金行业的发展,需要基金业重新定位客户群,需要从业人员思考如何服务增长较快的市场,如何满足客户的需要。

赵学军认为,战略就是在趋势、愿望和能力的约束条件下,能够找到的“最优解”。

随着监管的放开和不断市场化的趋势,基金业正处于在从“围城里的竞争”到“全方

位竞争”的环境变革中。基金业所面临的竞争格局已不再是基金公司之间的竞争,竞争同时也在券商、保险、私募等各路机构中展开;而今天,整个基金行业在业务能力上无疑也得到了扩展:从标准品到非标准品、从二级市场投资向上游投资、从国内投资到海外投资。打开的空间和规范运行的环境无疑给基金业带来了更多的机会。

什么可以构成核心竞争力?我可以想到的是:优秀的业绩和回报能力;跨资产类别的综合管理能力;大众化投资解决方案;以及满足个性化需求的能力。”赵学军认为。

易方达基金总经理刘晓艳：引进来比走出去更重要

易方达基金总经理刘晓艳认为,在新阶段“引进来”比“走出去”更重要,国际化不是“外挂式”空调,而是内生于公司本身,在核心价值观、企业文化上互通有无。

刘晓艳认为,在现有的政策框架下,基金公司的国际化有三种途径。一是“走出去”,但这方面目前遭遇到一些困难障碍,

首先表现在资产规模上呈大幅递减趋势,目前支撑这块业务的主要规模还来源于2007年。不仅是基金行业,银行业推的结构化海外产品也让很多高净值客户受伤不浅。截至去年底国内QDII基金资产净值规模仅占整个公募基金行业规模的2.21%,说明“走出去”仍然征途漫漫。

汇添富基金总经理林利军：产品创新是基础生命力

回顾过去15年,不难发现,基金业的发展很大程度上就是产品创新发展的历程,产品的创新为全行业提供了最基础的生命活力,为基金业带来了更广阔的生长空间、更切合客户需求的服务模式、更多样化、高效率的服务于实体经济和财富增值的资源配置方式。”汇添富基金公司总经理林利军表示。中国基金行业尽管在过去15年不断实现产品的创新发展,但与海外领先市场的资产管理行业相比,在产品的丰富性、创新性等方面仍存在相当的差距。这种差距也一定程度影响了我国资本市场深度和广度的拓展。

林利军认为,近年来基金产品的创新,其本质是围绕满足客户需求、提升产品功效性与工具性这一核心,通过开发新标的品种、分离或组合现有品种属性、面向特定需求领域定制等多种手段,持续推进基金产品面向多市场、多品种、多层次、多维度发展。具体来看,近年来基金产品的创新方向主要体现在组织形式、运作模式、投资标的、投资策略、收益分配等五大方面。尽管基金业过去的产品创新卓有成效,但与信托、银行理财等财富管理行业相比,通过产品创新推进行业发展的能力仍需加强。相对于国际基金行业,国内基金行业的创新能力差距巨大。

证监会基金监管部主任王林：转变审核理念 保护持有人权益



证监会基金监管部主任王林表示,新基金法在立足于推动创新、提升行业活力和竞争力、从市场准入、投资范围、业务运作等方面大幅放开的同时,立足于防范风险、保护基金持有人合法权益,从行业规范、监督管理和责任追究等方面要求严管。下

一步,证监会将进一步完善基金监管工作机制、强化监管执法,维护基金持有人合法权益,推动行业健康稳定发展。

一、认真落实新《基金法》,切实提高对合规管理和风险控制工作的认识。各公司要切实采取措施,严守“三条底线”。

二、进一步完善监管体系安排,加强监管信息化系统建设。

三、切实抓好基金投资监管和现场检查工作,促进行业规范健康发展。目前,要重点切实抓好现场检查工作。

四、进一步转变审核理念,积极支持行业创新。

五、认真履行私募监管职责,促进私募基金发展。

六、进一步加强监管执法,切实保护基金份额持有人合法权益。

日前,中国证券投资基金业协会在京举行了题为“贯彻落实新《基金法》推动行业健康发展”的2013年年会。来自证监会、基金业协会以及公募和私募基金的各方人士发表了自己的看法。



招商基金总经理许小松：子公司优势在制度红利

自基金公司批准可成立子公司以来,已有34家基金公司申请了资格,19家成立并开展业务。其中,招商基金子公司招商财富资产管理有限公司已成立产品超过30只,实现资产管理规模150亿,收入超过3000万元。

成立至今不足百日,便取得开门红,招商基金总经理许小松分享了他的经验,许小松认为,做好子公司的第一步就是定位,基金子公司可以参与股权、债权,还是其他各项财产权利,

每一处都是新领域,但最大的优势在于牌照和制度红利。

许小松认为,在利率市场化和金融脱媒现象日益显著的今天,银行面临巨大的转型压力,必须借助和非银金融机构的合作才能完成这一任务。在这个过程中,银行这个金融航母会游离出大量的业务机会,这就是中国式影子银行的巨大机遇,也是招商财富这样的类信托机构所面临的巨大历史机遇。

私募观点

北京星石投资江晖：后台业务最好外包 产品设计维持原风格

星石投资总经理江晖认为,新《基金法》实施后,私募基金可以申请公募牌照,目前私募还面临不少挑战。

首先是公司架构的挑战。由于私募基金在收取固定管理费以外,还提取业绩报酬,因此大多数私募公司的架构都是以投资研究为主体,后台运营业务主要依靠信托完成,进入公募领域后,最大的挑战来自于大量的估值、清算、信息技术等后台业务,对此,他认为最好的办法是采取后台业务外包的模式。

其次是产品特色的挑战。目前公募基金公司已超过80家,发行的各类基金产品也有上千只。在很多特定的领域,一些颇具特色的公募公司已经占据很好的先行优势。因此,江晖认为,私募公司要想进入公募领域,最稳妥的方法是在既有的投资风格下推出新的产品线。

此外,来自于渠道扩展和投资者变化的挑战也是私募基金需要注意的。以前私募产品的认购起点高,客户数量小,便于沟通和维护。江晖认为,就算是拿到牌照,私募很难像公募、保险一样建立强大的销售团队,只有在业绩上下功夫提高对渠道的谈判力,而对于投资来说,私募的投资者一般都是高净值客户,对于投资的产品和风险了解的比较深入。但公募的投资者往往都是大众投资者,专业知识和投资判断方面要稍微微弱一些,对风险承受能力也差一些。这对于私募公司做公募产品确实是一个很大的挑战。如果私募公司的发行的产品风格过于激进,可能不太适合普通投资者参与。

上海重阳裘国根：淡化公司出身 公募业务要独立运作

面临新《基金法》实施后的诸多机会和挑战,裘国根认为,私募发展要处理好三方面的关系:首先是,公募业务与私募业务的关系。在一般情况下,私募产品与公募产品的收费模式相差悬殊,这种悬殊的背后,应是公私募业务客户群体和产品投资运作的差异。建立业务防火墙机制,实现投资、研究和交易等职能在公募业务和私募业务间相互独立,是避免利益冲突的制度保障,也是处理好公募业务和私募业务关系的关键。

其次是境内业务与境外业务的关系,裘国根认为,境外业务是私募基金另一重要发展方向,但在QDII和QFII领域,私募基金尚未真正实现零的突破。私募基金需要学习海外市场规则和规律,在不断摸索中提升投研和市场开拓能力。不过裘国根并不建议私募基金着急“出海”,他认为多数私募基金目前更适合以境内业务为主,境外业务为辅的模式;在拓展境外业务中,以服务海外机构投资者的QFII为先,以代理国内机构和个人投资海外的QDII为次,经验累积之后再积极拓

展境外业务。

而在公司层面上,裘国根认为,受制于资本和人才的局限,多数私募基金持续发展能力不强,由此,私募基金需要处理好中短期财务损益与长期公司价值间的平衡,处理好中短期股东利益与长期人力资本间的平衡。而处理好这些平衡,需要良好的公司治理,员工激励机制和公平透明、开放包容的企业文化。

当前,私募基金已经纳入基金法监管之内,对于未来的监管环境,裘国根呼吁“平等对待”。他认为,新基金法确定了私募基金的合法地位,在公司层面消除了公募与私募机构法律地位的区分,建议主管部门在监管制度中淡化历史上形成的公募机构与私募机构在“出身”上的所有制差别,而根据业务能力和职业操守平等评价。此外,他还表示,中国资本市场处于重要的制度变革期,每一项新制度的推出都可能对资本市场健康发展关系重大,对金融市场的效率和稳定影响重大,对中国经济的成功转型影响深远。因此,建议主管部门在出台重大制度前充分征询社会意见,以利于准确把握解决资本市场当前问题与实现长远发展间的均衡。

景林资产管理蒋锦志：业绩不能凌驾公司治理之上

在“走出去”发展思路下,景林资产是私募基金的缩影。在公司30亿美元的总资产规模上,有20亿布局在海外,公司总经理蒋锦志表示,与国内基金以个人投资者为主要客户不同,私募基金走向海外必须获得机构投资者认同。

蒋锦志表示,设立境外基金公司门槛低,但基金形成规模难,只有获得机构投资者青睐才能壮大发展,但是国外机构投资者的尽职调查非常严格,他们不只看历史业绩,还对合规风控、投资理念、公司治理等有很高要求。

蒋锦志说,机构客户的调查主要涉及三个方面:一是投资管理。包括投资理念、体系、流程、业绩稳定性、长期历史记录和组合周转率;其次是运营管理。包括风险控制体系、交易前合规管理、在监管部门注册(如中国、香港和美国)、会计师事务所审计、人才和系统灾难备份、人才梯队和制度建设的机构化。有些客户对运营管理有特殊要求,例如停牌股票估值处理方法,需要基金经理提出方案,基金行政管理人(第三方估值机构)复议,外部审计师评估,以及独立董事批准等四道程序。此外是公司治理。包括管理人是否和客户利益一致、团队激励机制及基金独立董事等。

蒋锦志表示,在提高私募基金公司抗风险能力上,可以通过对冲减少收益的波动性,来提高长期机构客户所占比重,因为长期机构资金比短期资金更能增加经营的稳健型。另外产品结构要做到多元化,可通过拓宽资产类别来分散收入来源,也可设计适应牛熊市情况下的不同产品。

国泰基金总经理金旭：通道业务不可能成主流

在社保、企业年金等非公募业务顺利推进的同时,曾大力推进的“一对多”、“一对一”等特定客户资产管理却遭遇挫折。国泰基金总经理金旭表示,截至2012年底,64家基金管理公司开展特定客户资产管理业务管理规模总计1923亿元,平均每家30亿元,最高459亿元,最低不足0.2亿元。同期,证券公司资

产管理业务规模1.89万亿元。

专户业务为何“凋落”,金旭表示,主要是由于准备不足所致,在该业务发展之初,市场准入门槛高,行业对此项业务趋之若鹜,部分公司纷纷将优秀公募基金经理转向专户投资经理,准备大干快上,银行也与基金公司主动联系要求发行专户产品。