

基金十年：显“鲶鱼”效应促市场活力 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/486/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9F\\_BA\\_E9\\_87\\_91\\_E5\\_8D\\_81\\_E5\\_c33\\_486747.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/486/2021_2022__E5_9F_BA_E9_87_91_E5_8D_81_E5_c33_486747.htm) 如果把中国基金业十年来、特别是近年来快速发展走过的道路，与成熟市场的基金发展相比较的话，最为引人注目的，应当是基金快速发展对于上市公司、相关的金融机构、相关的金融市场的创新推动作用。作为治理最为透明规范、监管法规相对完备的金融机构之一，中国的基金行业以其市场化的运作模式与路径，对中国整个金融市场的发展发挥了积极的推动作用，这一点是很多成熟市场的基金行业所没有或者较少体现出来的行业特征。或者说，在特定的市场条件下，快速发展的基金，成为了中国金融市场上增强总体市场活力的“鲶鱼”。基金走进上市公司激发多重效应 参与过股权分置改革的人士大概不会否认，如果没有基金行业的快速发展，股权分置改革在启动阶段可能不会如此顺利，在这场史无前例的重要金融改革中，基金公司作为重要的流通股股东，他们的投票往往直接决定了股权分置方案的成败，上市公司在制定方案时将会更加重视基金的作用，基金为基金持有人争取更大的利益，保护了众多中小股东的利益，也为股权分置改革的成功贡献了力量。同时，多数基金公司也成功把握了后股改时代的投资主题，带给了投资者回报。当然，这只是基金走进上市公司的一个渠道而已。优秀的基金公司作为专业投资者，可以跳出企业从更一般化的战略、管理、财务视角分析企业的问题，在股权结构较为分散的企业中，基金公司持股较多时可以发挥积极股东作用，向企业管理层提出经营策略、投融资的

建议，进而与优秀企业共同成长。2008年，基金公司专户理财业务正式获准，这为全流通背景下企业完成战略并购提供了一个良好的平台。由于专户投资受到的约束较少，不存在组合仓位上的“双十”规定，同时专户信息的隐秘性也使得收购方可以较为顺利地完 成筹码的积累。因此，企业可以通过在基金公司设立专户的形式，指定某一时期在二级市场吸收目标公司一定规模的股票，配合其他手段完成收购，这种模式在国外已经屡见不鲜。对比传统业务，基金公司可以在战略并购中收取高得多的管理费，既实现了一级市场和二级市场的互动，也实现了实体经济与虚拟经济的对接，使得二级市场有可能成为资源整合的平台。基金开始改变中国人的资产结构 十年间，基金作为投资理财工具经历了从最初的鲜为人知到近两年的火爆发行，使更多渴望参与投资但又缺乏投资知识或精力的人有机会参与市场。2007年股票型基金平均收益率126.48%，为投资者带来了显著的回报也使更多的投资者由于赚钱效应认识并投资了基金。投资者积极认购、申购基金导致金融机构资金来源的结构发生了比较大的变化，从资金流量账户看，个人可以用到金融投资上的资金总量在2007年的上半年是24万亿，从这些资金的投资方向看，各种金融工具中银行贷款占比34%，较往年有较大下降，而上升最快的是基金，占比达到25%，全社会对股票、基金类资产的偏好，实际上就是居民资产结构调整的过程。基金的大发展壮大 了证券市场的规模，正是证券市场有了较为充裕的资金，才逐步提高了企业直接融资的比重，从一定程度上增大了改变了我国的金融市场结构。2007年前10个月国内金融市场的融资总量接近5万亿，股票融资的占比是8.4%，占整个

融资的结构比重明显上升。在金融市场发育逐渐成熟的条件下，基金行业的飞跃契合了居民理财需求的爆发。个人投资者持有的基金资产从2004年2季度的46.6%上升到62%，成为基金资产的最大持有人。飞跃之前的中国基金业一直处于产业形成阶段，基金作为创新的金融工具，只是被一部分股民了解和参与，保险公司、财务公司等机构投资者才是基金的投资主体。广大居民的理财意识由于家庭财富偏低、金融产品单调尚未被激发出来。经过多年的市场培育，本轮股市牛市，正好与国内居民财富快速增长、金融体系跨越式改革、金融创新迅速发展的大趋势相结合，大大激发了居民理财的热情。基金改变了投资者的投资习惯甚至生活方式，比如定期定投业务的开展帮助投资者建立了长期投资，不进行短线操作的投资习惯。这也使得基金资金来源更加稳定，一定程度上减少了因为赎回压力带来的对市场的冲击，减轻了市场的波动。

基金：不大的规模，极大的激活力量 无论从人员还是资产，基金公司在中国的金融机构中，规模当然不大，这就客观上决定了基金公司的发展需要与众多的金融机构的合作，寻求双赢。对于商业银行而言，增加非利差收入业务是重要的业务战略，而基金销售和托管费用是银行中间业务的重要增长点。银行作为基金公司最重要的销售渠道，保守估计2007年银行业受益于基金销售业务的收入在200亿元左右，基金托管业务的收入应该在70亿元以上。银行开展基金相关业务的数据表明，掌握有巨大银行储户资源的国有银行，在银行存款向基金市场搬家的过程中获益最多，仅托管费一项，其市场集中度就从2005年的77%上升到2007年的85%。另一方面，基金公司通过担任银行理财产品的投资顾问，也可以

收取一定的投资顾问报酬。对于基金公司而言，尽管有了银行这样宽广的销售网络，但最终决定基金公司发展的还是业绩。在美国，以2005年为例，46%的资产集中于10年收益率排名前25%的基金族中，37%的资产集中于排名25%-50%的基金族中，就是说，长期排名靠前的50%的基金获得了四分之三以上的资产。基金公司的基金经理成为评判券商研究团队和明星分析师的重要参与者。市场中每年都会有各方媒体对卖方分析师及其团队进行评选，这种方式可以为分析师市场化定价。担任这些评选裁判的往往是各类资产管理公司的投资负责人，每位裁判打分的权重也往往以所管理资产的规模来划分。基金公司管理资产规模超过3万亿，持有的股票市值已占到股市流通市值的27.25%，在股票市场上已经成为最重要的机构投资者，因此基金经理的评分就成为评选卖方分析师最重要的参数。卖方分析师深入细致的研究以及与上市公司良好的关系，为基金公司的投资决策提供了全面及时的参考，特别是排名经常靠前的明星分析师在市场中有更大的话语权，也更受基金公司欢迎。现有的券商盈利模式中，经纪业务仍然是最主要的收入来源，拥有优秀分析师团队和研究能力的券商有望在与基金公司的分仓中获得更多的交易量，进而增加交易佣金。长期以来，保险公司是封闭式基金的主要机构投资者。截至2006年中期，保险公司投资封闭式基金的规模达到263.4亿份，以43%的持有比例高居投资者首位。2006年，机构投资者对基金的投资重点有所转变，大幅减持开放式基金，增加对封闭式基金份额的持有量，其中，保险公司共增持封闭式基金18.21亿份。为了扭转高折价率所致的亏损，保险公司更为注重封闭式基金在封转开中的短期价

值，整体表现出对小盘到期封闭式基金的偏爱。从封闭式基金的持有情况不难看出，机构投资者对封闭式基金进行了较大比例的增持。保险公司不断增持，获得了封闭式基金未来走向的话语权，进而确定了封闭式基金未来进行封转开的大方向，为基金的创新提供了条件。第 1/2 页 [1] [2] 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)