

基金专户理财 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\\_E4\\_B8\\_93\\_E6\\_c33\\_486954.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/486/2021_2022__E5_9F_BA_E9_87_91_E4_B8_93_E6_c33_486954.htm) 继前两批专户理财基金公司名单公布后，近日，经中国证监会核准，国投瑞银基金管理有限公司于近日获得特定客户资产管理业务资格。业内人士分析表示，随着专户理财业务即将开展及《证券投资基金管理公司公平交易制度指导意见》（以下简称《指导意见》）的出台，专户理财业务犹如箭在弦上，一触即发。专户理财适时推出与发达市场基金零售业务和机构理财业务平衡发展相比，现阶段，我国基金行业资产管理结构不均衡的问题较为突出。发达市场公募基金与机构理财并重，运作模式和监管规范较为成熟。大型资产管理机构同时开展公募基金业务和机构理财业务较为普遍，且二者管理规模也基本相当。此外，目前，我国基金行业资产管理业务结构不平衡。公募基金占比较大，不利于基金销售体制的完善，而适时推出特定客户资产管理业务，则可以较大程度地改善这一局面。业内人士分析认为，发展专户理财业务也有利于改善基金同质化竞争格局。国内基金公司绝大多数资产管理规模依赖于公募基金。由于受到现行法律法规的约束，公募基金产品难以满足部分投资者特别是机构投资者的个性化需求。开展特定客户资产管理业务，根据客户的投资需求和风险偏好，提供“量体裁衣”式的理财服务，有利于基金业开辟和扩大机构理财市场，实现机构理财与公募基金相互协调的资产管理格局，满足各类投资人的不同理财需求。《指导意见》保驾护航 尽管专户理财有望成为基金公司的热门业务之一，但是由于专户理财可以提取业绩报酬的特殊性，使得大家一开

始就将关注的目光放在了利益输送等问题上。而日前刚刚出台的《指导意见》则将为这一业务“保驾护航”。根据相关法规，专户理财的门槛即客户委托的初始资产以5000万元为起点。根据目前证监会仅允许开展单一特定客户的资产管理业务来看，初期一个特定客户资产管理的规模，相对于开放式股票基金动辄几百亿元、上千亿元的规模来讲较小，这就在客观上增加了专户理财业务利益输送的风险。专家表示，公募基金业务与专户理财业务之间的物理隔离可以提高利益输送的成本，一定程度上可以防范两者之间的利益输送。再加上完善的内部控制制度并严格执行，保证各投资组合的独立性和公平性，就可以有效地防范利益输送。对于大家普遍关注的风险控制问题，各家公司都将风险控制放在重要位置。国投瑞银公司表示，他们在一开始就将建立完善的风险控制体系放在了此项业务准备工作的首位，并借鉴瑞银集团的风险管理模式，制定了相应的科学合理的风险控制体系和控制方式。(本文来自：国际金融报) 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)