

银华基金经理王立新：把握契机打造综合资产管理公司 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/487/2021_2022__E9_93_B6_E5_8D_8E_E5_9F_BA_E9_c33_487211.htm 特定客户资产管理业务，业内俗称专户理财。近期多家基金公司获准开展特定客户资产管理业务，标志着国内基金业专户理财业务全面开闸。记者日前专访了先期获得业务资格的银华基金管理有限公司总经理王立新，他表示：“特定客户资产管理业务对于基金业而言不仅是新业务领域的扩展，更是基金公司增强自身实力，迈向综合性资产管理公司的重要契机。”

打造综合资产管理公司 近两年基金公司在公募基金的投资方面取得了比较好的成绩，历经十年发展的基金业目前在证券市场上也获得了相当的话语权。然而王立新坦言，我们与国外成熟的资产管理公司相比差距还很明显，无论是从丰富基金公司的产品和服务，还是从壮大机构投资者队伍、增强国内基金公司竞争实力的角度，都需要进一步扩展基金公司的业务范围和投资领域。从基金公司的发展现状来看，目前，国内基金公司的英文名称大多为“Fund Management”（基金管理），事实上国内基金公司目前99%的业务收入来源也正是共同基金的管理费收入。而“从成熟市场资产管理公司管理的资金构成来看，共同基金的占比呈下降趋势。”王立新说，“专户理财等新业务的开闸将成为一个新的起点，基金公司将从基金管理，逐渐发展成为Asset Management（资产管理），从单纯的公募基金管理向全功能、综合性资产管理公司发展，也只有这样才具备与国际同行竞争的实力。”王立新说。另外，从稳定市场的角度上来看，目前基金公司管理资产的来源过于

单一，由于公募基金中存在大量的短线资金，导致基金规模变动较为频繁，在一定程度上对市场波动造成叠加的效果；而特定客户资产管理等业务的开闸，可以引入不同类型、不同投资偏好的资金进场，这将在一定程度上有利于市场的稳定。备战专户理财王立新告诉记者，银华基金备战专户理财业务起步较早，公司成立了独立的特定客户资产管理部，配备了多名资深专业人员，并增设了专门的投资决策委员会。同时，在获得该项业务资格后，银华还特别开通了专户理财业务的咨询专线。对于市场广泛担心的所谓利益输送问题，王立新告诉记者，“所谓利益输送的风险是可以通过制度和规则的确立来有效规避的。”银华基金严格按照监管部门规定，制定了有关专户理财业务的投资管理、公平交易管理、内部管理等一系列制度，并将公募基金和专户理财的投研人员严格区分。另外，早在一年前，银华基金在内部部门设置上将集中交易室作为一个独立部门从公司的投资部中剥离出来，“比如，如果投资过程中出现公募基金和专户同时提出交易需求，由集中交易室按照交易比例进行公平分配，杜绝利益输送问题的出现。”王立新解释道。“银华基金也决不会重专户而轻公募。”银华总经理王立新在采访中多次强调，王立新告诉记者，目前银华基金旗下基金经理岗位均未发生变动。“银华将以稳健的方式推进特定客户资产管理业务的持续发展。”作为先期获得业务资格的基金公司，王立新对未来充满信心。“业务开展初期的竞争一定会很激烈，但银华不会无原则地迎合客户，例如进行承诺保底收益等违规操作；银华也不会把费用压得很低，推行简单的价格战。”银华视稳健为公司发展的生命线，公司成立7年来保持了零违

规的记录。王立新告诉记者，靠业绩说话是最根本的。“今年以来，我们的专户理财投资团队进行了一系列模拟操作，取得了比较好的成绩，有的投资组合今年以来的收益率甚至达到了20%。” 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