

博时、广发、银华、汇添富积极备战专户理财业务 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__E5_8D_9A_E6_97_B6_E3_80_81_E5_c33_487982.htm 近期先后有两批基金公司获准开展特定客户资产管理业务。从市场反映的情况看，各方对此项业务十分关注。按照规定，基金专户理财的试点阶段允许基金管理公司开展5000万元以上“一对一”的单一客户理财业务。我国基金业一直把专户理财作为新的业务拓展点，有意从纯粹的公募基金公司转向综合性资产管理公司。博时基金公司副总裁李全介绍，为申请并开展特定客户资产管理业务，博时为此做了一系列的准备工作，包括根据该业务特点，建立了专职的特定资产管理部，配备了一批投资和研究经验丰富的股票和债券投资专业人员，还设立了专职的监察员和会计人员。目前，相关人员已全部到位。博时还成立专门的机构负责对机构客户的服务工作。另外，博时建立健全了投资及风险管理制度体系。广发基金有关人士表示，获得专户理财资格对公司意义重大。广发基金已经根据开展专户理财业务的需要，建立了一套符合业务需求的组织结构、管理团队、管理流程和风险管理等体系，为专户理财发展储备了管理人才、技术和资源。广发基金将抓住机遇，大力开拓专户理财业务，促进公司业务多元化发展。银华备战专户理财业务起步较早，准备时间和工作都做得比较充分。目前银华已完成了组织架构的搭建，由总经理亲自分管，成立了独立的特定客户资产管理部，并配备了多名资深的专业人员，并开通了专户理财业务咨询专线；在制度建设上，银华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；同时，银华还成立了专门的投资决策委员会，在公司研究部门的基础上，按照特定客户资产管理的特点进行深入研究和独立决策。汇添富基金公司已于近日与至少五位客户顺利达成了关于特定客户资产管理的明确合作意向，其中包括两家机构客户和三位个人客户，相关合作协议的签订也已进入了具体操作流程中。汇添富基金公司高度重视特定客户资产管理业务，较早成立了特定客户资产管理部，并就这项业务的开展进行了一系列的市场调研和信息整理工作，对于不同客户需求有相当程度的了解。

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