

建信基金专户理财业务渐入佳境 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/488/2021\\_2022\\_\\_E5\\_BB\\_BA\\_E4\\_BF\\_A1\\_E5\\_9F\\_BA\\_E9\\_c33\\_488125.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/488/2021_2022__E5_BB_BA_E4_BF_A1_E5_9F_BA_E9_c33_488125.htm) 《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》今年正式施行以来，已有17家基金管理公司获准开展专户理财业务。作为首批由商业银行发起设立的合资基金管理公司，建信基金早在2006年就将专户理财作为公司的重要发展战略进行规划。经过一年多的探索，建信基金投资咨询业务取得重要突破。截至目前，建信投资咨询业务资金规模已超过300亿元，在业内名列前茅，并取得了超越产品预期的投资收益，为未来专户理财业务的顺利开展奠定了坚实的基础。

非公募业务实施超越战略 2006年初，建信基金公司通过广泛深入的讨论，提出了公募基金实行追赶策略，尽快缩小与行业领先公司的差距，成为公司发展的稳定支撑；非公募资产管理业务实施超越策略，实现超常规发展的公司战略。可以说，建信基金是最早将专户理财业务作为公司战略重点提出的基金管理公司。在2006年7月公司董事会通过的《建信基金管理公司发展战略纲要》中，更是明确了以公募基金为依托，以特定客户资产管理等非公募业务为特色的发展战略。“公司成立时，我们就提出要办成国内一流、具有国际竞争力的综合性资产管理公司。在此背景下，公司决定以公募业务为依托，以非公募资产管理业务为特色。公募业务采取追赶的策略；非公募业务起步要早，起点要高，占领先机，实行超越的战略。”建信基金董事长江先周向记者表示。2006年，建信基金成立专户理财部，2007年成立专户投资部，正式建立起规范的部门架构和业

务流程。2006年2月，专户咨询业务正式开闸之后，当年7月建信基金即签下第一单。之后的一年多时间里，依托建行股东优势，建信基金专户咨询业务突飞猛进，目前资金规模已超过300亿元。“目前来看，我们的战略实施比较顺利。公司在产品设计、业务流程、产品营销、投资管理等各个方面都已经比较完善，整个运作过程已经很顺了。可以说，建信基金非公募业务的探索阶段已经过去，接下来将进入快速发展的阶段。专户理财业务细则一旦出台，公司这方面的业务就可以立刻展开，很多专户咨询的业务都可以转为专户理财。”

江先周表示。注重合规经营 《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》推出之初，社会各界对基金公司能否确保公平交易疑虑重重。对此，江先周认为风险控制是基金公司安身立命之本，“只要基金公司本身坚持依法合规经营，把投资人利益放在首位，在公募基金上不出问题，为什么做了专户就一定要出问题？实际上没有这个逻辑关系。”

江先周表示，公募基金业务本身就要求基金公司公平对待所有投资者，严格进行风险控制，杜绝利益输送问题的出现。因此，只要公司上上下下牢固树立合规经营的意识，形成合规文化，同时在制度上、流程上完善风险控制措施，做好风险隔离，加强监督检查，社会上担心的利益输送问题是完全可以避免的。据了解，建信基金已经设立了专门的专户投资决策委员会，独立于公募基金的投资决策。同时，在内部机构、人员、办公地点上严格同公募基金分开。通过专业化分工和在各部门之间设立防火墙，严格保证各项业务的独立、安全、高效运转。公司制定了公平交易管理制度，实行价格优先、时间优先、综合平衡、比例实施的公平交易原则，保证各

账户间的交易公正和利益公平。建信基金的专户理财业务将拥有定制的风险管理系统并设置专职的风险管理人员和监察稽核人员，确保公司始终如一地遵守所有适用的法规、合同和内部规章制度。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)