

基金专户理财大戏开演 最多可分享20%盈利成果 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_9F_BA_E9_87_91_E4_B8_93_E6_c33_488371.htm 随着交银施罗德、中海基金迅速敲定各自专户理财的第一单业务，备受市场关注的基金公司特定客户资产管理业务（专户理财）正式进入实质操作阶段。由于专户理财资金量大，并且基金可以得到20%的利益分成，面对这一有3000亿元市场空间可开发的“大蛋糕”，基金公司早已经磨刀霍霍……基金专户理财拉开帷幕“我们现在正在抓紧时间进行理财团队的配置和培训。只等专户理财实施细则出台。”早在今年年初，多家基金公司在接受本报记者采访时这样表示。而随着3月25日《特定资产管理合同内容与格式指引》（以下简称《指引》）的正式出台，已经获得专户理财资格的基金公司迅速抢占市场。在《指引》下发后，两家基金公司立刻宣布签下专户理财“第一单”业务。交银施罗德基金率先透露，该公司作为资产管理人与上海某知名民营企业已草签了资产管理合同，资产委托金额近亿元。随后，易方达基金公司、中国工商银行和一知名机构正式签署了特定资产管理三方合同，由易方达基金担任投资管理人、中国工商银行担任托管人。这是国内第一单三方正式签署的特定资产管理业务合同。最新消息显示，总额为10亿元专户理财大单落户中海基金。据了解，由于资产委托方为大型国有企业背景，高度重视本金的安全，所以该专户理财产品设计为一款低风险、追求稳定的绝对收益产品。最多可分享20%盈利成果 基金公司迅速抢占专户理财市场，除了分享市场份额外，最为主要的原因是最高20%的理

财分成。根据相关规定，特定资产管理业务管理人可以与委托人约定，提取适当的业绩报酬，业绩报酬的提取比例不得高于所管理资产净收益的20%。相比公募基金靠每年提取1.5%的管理费，对基金公司显然有着极大的吸引力。为了吸引更多的客户，基金公司在专户理财方案的设计上也花了不少功夫。据了解，易方达基金的专户理财产品根据风险程度划分为低、中、中高、高4个阶梯，推出了4类与保险公司投资连接险类似的理财产品；南方基金公司则设计了7款风险收益特征不同的产品方案，包括股票精选、股票基金双选、基金优选、股债混合精选、新股添利、灵活配置和策略避险，按投资方向对股、债、基金进行组合；尚未签订订单的嘉实基金公司根据不同风险特征设计了8种产品类型。不过，这些产品也是基础方案，各家公司均强调专户理财还是以“量身定做”为主。利益输送恐难防范 由于获批的基金公司重点筹划专户理财业务，因此，不少“明星”基金经理被调离原岗位，就任专户理财方面的职务。记者了解到，易方达基金管理公司总裁助理肖坚，出任专户资产管理业务总监。博时基金专户理财部门由原基金裕富基金经理归江掌舵，华夏兴和的基金经理郭树强辞去公募基金职位转任专户理财部门总监。如果公司自身无合适人选，则选择挖人。景顺长城基金专户理财负责人来自于招商基金的一位基金经理，而原长城久富核心成长股票型基金经理项志群前脚刚在长城基金公告离职，后脚则已加入大成基金专户理财部门。业内人士表示，在众多基金公司备战专户理财大战的情况下，由此造成基金经理的变动加大，这对原本投资于“明星”基金经理的基民来说不是件好事，毕竟投资基金的最重要原因是投资基

金经理的操作思想。更多市场人士则担心专户理财会助长“老鼠仓”的大行其道。因为已有传闻，说某些基金公司允许专户理财的客户进行一定资金量的随盘操作。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