

■ 业界热点

资管计划交易所转让开闸

提升基金专户、专项资产管理计划流动性

□本报记者 曹淑彦

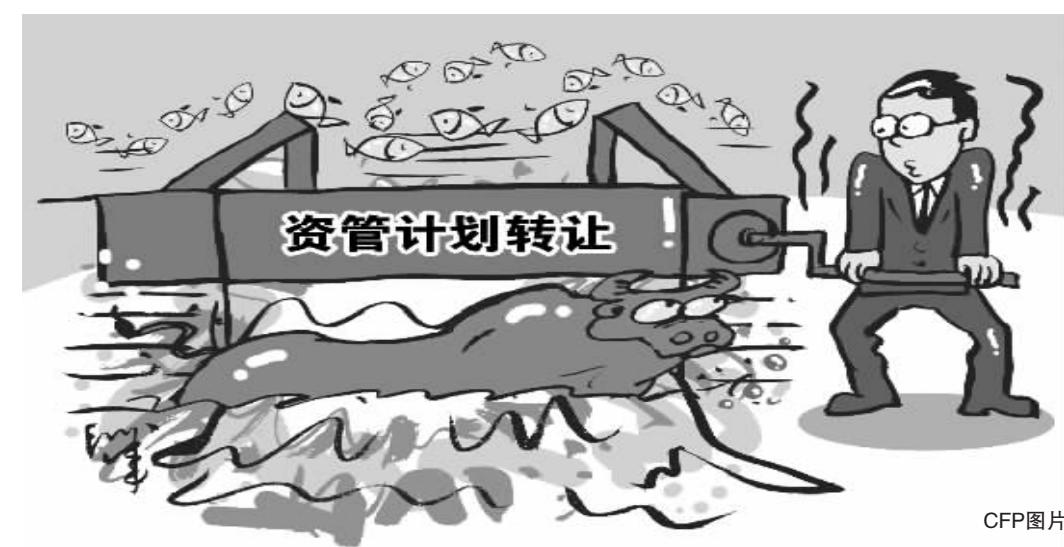
近日上交所和深交所发布了有关资管计划份额交易所转让的公告，证券公司、基金管理公司及其专门从事资管业务的子公司，可申请将其资管计划份额通过交易所向其他投资者转让。基金业内有关人士对此“拍手叫好”，纷纷表示这将有利于提升基金专户和专项资产管理计划产品的流动性，如果银行理财通过交易所转让可被认定为标准化，则有利于基金子公司业务发展。

子公司态度积极

日前，上海交易所发布了《关于为资产管理计划份额提供转让服务的通知》，证券公司、基金管理公司及其专门从事资产管理业务的子公司可以申请将其依法设立并存续的资产管理计划份额，通过上交所在符合条件的投资者之间进行转让。资产管理计划份额包括券商集合资产管理计划份额，基金管理公司特定客户资产管理计划份额以及上交所认可的其他资产管理计划份额。其中，券商通过设立专项资产管理计划发行的资产支持证券转让相关事宜，由本所另行规定。

就在上交所发布上述通知的第二天，深交所也发布《深圳证券交易所资产管理办法》，证券公司或其资产管理子公司设立集合资产管理计划、专项资产管理计划并担任管理人，基金管理公司或其资产管理子公司为特定多个客户设立特定资产管理计划并担任管理人，申请资产管理计划（以下简称“资管计划”）份额在深交所转让的，适用该指引。

两个交易所均为资产管理计划



CFP图片

打开“平台”，着实令基金公司人士，尤其是基金专户子公司人士感到惊喜”。这个事情非常好，是未来的方向，我们希望往前推动。”一位基金公司子公司人士说道。

某基金公司战略部人士表示，这意味着基金公司的专户产品和子公司的产品可以转让，为这类产品提供了流动性。既然提供了这个渠道，我们肯定会做。”

另有基金公司人士认为，这能够给投资者提供流动性。但是对于公司是否会参与，他表示，看投资者对这种转让有没有需要，如果有需要我们就做。”

投资者不一定会真的在交易所平台买卖，但是有了这一交易渠道，和没有流动性的产品比就会给我们的产品加分。这不是必答题，但是一个加分项。”一位基金公司负责人说道。

“转标”有利子公司

多位基金业内人士认为，资管计划份额通过交易所转让意味着成为标准化产品。如果“转标”，那么银行理财产品投资于此类产品就不受“非标”资产比例限制，对基金子公司继续寻求与银行业务合作是有利的。

一位基金公司人士表示，根据对以前文件解读，交易所转应该认为是“标准化”的，这也是各机构选择交易所转让的动力之一。银监会8号文对“非标”资产有比例限制，如果最终界定可以实现“非标”转“标准”，应该对子公司开展业务有利。定性这事，可能还需要等待监管层协调后的最后结果。不过，对于我们而言，银行只是一个渠道来源，影响不会很大。”该人士说。

对于投资者而言，通过交易所

平台转让的资管计划不仅能带来流动性的提升，而且有利于投资者了解更多的信息。一般非公募产品的公开信息很少，投资者转让产品份额主要是私下约定或者通过销售机构“牵线”。

基金业内人士指出，交易所平台是一种信息传递的平台，这个平台相对透明，收益预期、还款来源都应相对透明，预计交易所方面会对产品有相应的信息披露的要求，保证产品信息的真实性，也有利于减少投资者的交易成本。

从上交所和深交所的转让经手费收取标准来看，似乎深交所更“便宜”。目前，上交所是按转让金额的0.000009%（万分之九），最高不超过100元/笔，向转让双方收取转让经手费；深交所收费标准为100万元以下每笔收取0.1元，超过100万元的每笔收取10元。

■ 海外营销

多空对冲寻求高回报

英仕曼集团新发全回报基金

□本报记者 吴心韬

英仕曼集团旗下全资基金管理公司GLG合伙人有限公司近日宣布，新发一款基金——GLG全回报基金，其采用绝对回报投资策略，通过各投资品种的组合，力求为投资者创造高额回报。

英仕曼集团是全球市值最大的对冲基金上市公司之一。最新数据显示，截至6月30日，该集团的资金管理规模约为520亿美元。

积极寻求绝对高回报

GLG全回报基金将采用价值驱动型投资法，即在各个市场和个股当中寻求绝对的、相对的或策略性机会，结合以自上而下的宏观经济分析方法和自下而上的个股筛选策略，在全球范围内进行仓位调整。

具体而言，该基金管理团队和投资策略团队位于伦敦，通过多空对冲方式，该基金的投资范围覆盖多个市场，包括股票、外汇合约、主权债券、货币、信用市场、利率市场和大宗商品等品种。

基金经理团队将保持日常流动

英仕曼旗下两家主要对冲基金管理公司AHL和GLG今年表现差异较大，前者在今年5月底和6月的金融市场动荡中遭遇大规模资金撤离，基金净值大幅下挫，而多空对冲策略稳健的GLG则一直保持优良表现，其主管的五分之四基金能超过高水位线，向客户收取绩效费，GLG今年上半年收取的绩效费高达5900万美元。

性，并在严格的风险监控框架内进行日常操作。该基金未来三年的回报率目标是——高于伦敦银行间同业拆借利率的5%以上，同时典型波动率在7%左右。

这款基金的经理为公司新聘专家——詹姆斯·英德（James Ind）。与公司其他绝对回报策略产品一样，基金投资的战略要求由GLG宏观与相对价值团队做出。

英仕曼集团英国零售部主管查德·菲利普斯表示，新款基金将秉承GLG一贯的为客户创造绝对回报的目标和传统，相信其团队的投资灵活性和业绩优良记录可以吸引机构和个人投资者的眼球。

GLG全回报基金的年费率

0.75%，无基金高水位线（High-water Mark）绩效费，即基金管理人不会对基金净值超过历史最高值部分按比例收取业绩提成，这点和GLG旗下其他主要基金的激励方式有所不同。

创立于1995年的GLG是一家多策略另类投资公司，在2010年四季度被英仕曼收购。截至今年6月底，该机构管理的资产总值为241亿美元。

市场战略转变望突破

据英仕曼集团最新公布的半年报显示，该集团自去年以来的成本削减，以及自今年以来的市场策略转变初显成效。

2012年，英仕曼集团削减了1.95亿美元的运营成本，这包括收缩公

司业务的全球布局，其中关闭了在美国迈阿密和新加坡的分支机构。今年2月，集团首席运营官伊曼纽尔·罗曼接替郭柏德（Peter Clarke）担任该集团首席执行官，罗曼战略转型更进一步，除了宣布今年规模达7500万美元的成本削减外，其在最近几个月推出数款基金产品，以适应市场环境的变化。

如GLG全回报基金便是在美联储缩小货币刺激政策的预期下，因市场利率发生变化而推出的积极型投资方案。7月初，英仕曼联合野村证券推出了野村英仕曼系统固定收益UCITS基金，通过创新性的投资策略，寻求固定收益市场的回报机会。

整体而言，英仕曼旗下两家主要对冲基金管理公司AHL和GLG今年表现差异较大，前者在今年5月底和6月的金融市场动荡中遭遇大规模资金撤离，基金净值大幅下挫，而多空对冲策略稳健的GLG则一直保持优良表现，其主管的五分之四基金能超过高水位线，向客户收取绩效费，GLG今年上半年收取的绩效

■ 市场瞭望

众货基围猎活期存款
银行积极配合意在长远

□本报记者 张鹏

基金公司盯上银行活期存款理财由来已久，并且不断推陈出新，例如货基“T+0”实时到账就使得货币基金流动性进一步提高。而近期在“余额宝”的影响下，一些基金公司更是加紧深度挖掘银行活期存款进行余额理财。

业内人士指出，随着利率市场化的深化，越来越多的银行、基金公司加入货基营销阵营，货币基金对银行存款特别是活期存款的替代将迎来一个爆发期。对于投资者而言，货币型基金依然是低风险资产配置的重要组成部分。

易方达联合交行推“快溢通”

近日，易方达基金联合交通银行上线“快溢通”业务。交行客户在开通此项业务后可实现自动余额理财、自动申购赎回货币基金、自动还信用卡等功能。客户可以刷信用卡消费、将自己账户里的余额通过申购易方达货币市场基金来获得远高于银行活期存款的收益，还款日前再由系统自动赎回货币基金还信用卡，即用银行的钱消费、留自己的钱增值”，实现“一钱两用”。

事实上，前不久易方达基金已联手广发银行推出了类似业务的“智能金账户”。据悉，“智能金账户”推出以来，无论是广发的签约数还是易方达货币基金的申购量，都出现快速增长。

业内人士指出，活期存款是银行重要的基础业务，银行主动吸引客户将活期存款转化为货币基金是一件“让利于民”的举措。商业银行凭借一些盘活活期的业务吸引增量资金，实质地提高客户的收益，也将吸引更多的客户，给银行带来新的利润增长点。

活期存款替代将迎爆发期

从2004年国内首发货币基金以来，其历经牛熊市考验，几乎没有风险，具有类存款的性质。业内人士指出，随着利率市场化的深化，货币基金对银行存款，特别是活期存款的替代将迎来一个爆发期。

目前银行活期存款基准利率为0.35%，全市场货币基金在去年的平均收益率为3.95%（A类），是活期存款的10倍多，收益差距明显。好买基金研究中心卢杨表示，三季度货币型和短期理财基金的收益率较历史均值有望上移。今年前5个月资金面超预期宽松的局面较难出现。外汇占款的回落以及货币政策面的偏紧均会对市场的流动性造成压力。尤其是月末、季末的时间点，流动性紧张或成常态，这将给货币和短期理财基金提供做高收益的机会。

卢杨表示，对于投资者而言，货币型基金依然是低风险资产配置的重要组成部分。它的投资标的以流动性好、风险低的资产为主，例如国债回购、协议存款等近乎无风险品种。其最大的风险源于短期大规模赎回所带来的冲击。即便在6月银行间资金市场出现极端事件的情况下，货币型基金无一出现负收益或爆仓情形，这说明其安全系数很高，抗流动性压力的能力强。