

牛市助推离职潮 公募基金经理跑步奔私

□本报记者 黄淑慧

由于A股行情的快速到来，公募基金经理离职明显呈现加速态势。数据显示，今年是基金经理离职最为频繁的一年。来自业界的消息也表明，目前不少基金公司有基金经理确定要离职“奔私”，待到2014年结束就将正式公布。

公募离职潮涌

近年来公募基金经理投奔私募早已屡见不鲜，不过在当下如火如荼的牛市氛围中，公募“离职潮”有愈演愈烈之势。

同花顺数据显示，截至12月17日，今年共有199名基金经理离职。这超过2012年和2013年全年基金经理离职人数（2012年有111人离职，2013年有138人离职），也让今年成为基金经理变更最为频繁的一年。

临近年底，仍然有不少基金经理变更公告发布。12月份以来，广发消费品、海富通新内需等基金都公布了基金经理离职公告。有业内人士认为，与往年离职高峰处于年初不同的是，

今年一些基金经理为了尽快赶上行情，选择尽快离职。

据沪上一位基金经理透露，事实上自今年7、8月份以来，就有一些从其他领域撤出的资金找到一些知名基金经理，希望能够展开合作。这类先知先觉的资金更是坚定了基金经理们对于这轮牛市的看法。

而王茹远等明星基金经理创立私募后在短时间内取得的成功，也给其他基金经理以示范效应。这位被包装为“公募基金一姐”的前宝盈基金经理，于10月17日宣布离职，17天后就成立上海宏流资产管理中心（有限合伙）。其后宏流所发行的多只产品均告热销，资产管理规模急速攀升。

据了解，目前还有一批基金经理已确定离职，只是等到2014年完整自然年度结束后就会公告，其中一些基金经理选择自己创业，也有一些基金经理选择加盟较为成熟的私募基金平台。

投身私募大时代

公募基金经理纷纷“奔私”，一方面固然

由于私募机制灵活、个人发展空间广阔，另一方面也与鼓励私募基金发展的政策大环境相关。

私募基金备案制的开启被不少业内人士称为“私募2.0时代”的来临，而各地也推出不少针对私募基金的扶持培育计划。比如，浦东就推出一整套组合拳政策，从规模奖励、孵化初创机构、高管奖励、营造软环境、搭建私募服务平台、提供物理聚集空间等几大方面为私募基金的发展提供支持。正是在这样的背景下，不少公募基金经理认为应当尽快赶上私募发展的“春天”，原先就已经成立的私募基金也在寻找成长扩张的机会。

对此，上海汇利资产管理有限公司总经理何震表示，由于私募管理资产规模基数较低，在未来资产管理大时代，从增长速度来看，私募增速肯定是最快的。但从量上来说，要占据比较大的份额，还需要经历时间的检验和风险的洗礼。特别是在对冲工具、衍生品快速发展的年代，私募行业真正意义上的冲击还没有到来。

另外也有分析人士认为，大批成熟公募基金经理创办私募，无论是对公募行业还是私募行业的影响都将都是巨大的。一方面，公募基金经理的“奔私潮”无疑将加剧公募基金的人才难题。虽然为了吸引和留住高端人才，一些基金公司建立更为灵活的激励约束机制，如中欧、天弘、前海开源等一批基金公司在业内率先实施股权激励，开展事业部制的公司则更多，但对于相当一部分公募基金公司而言，激励机制探索也面临诸多阻力。可以预见的是，公募基金经理奔私潮会在一定程度上倒逼公募基金行业的转变。

另一方面，一位即将离职的公募基金经理表示，大批公募基金经理奔私同样也会对原有私募行业构成冲击。一些老牌私募公司在过去几年里可能才积累到百亿资产管理规模，但是在这种私募爆破式发展的时点，一位明星基金经理下海创业，辅之以强大的营销支持，完成这个过程可能只需要一两个月时间。未来私募行业的竞争方式和格局也将发生深刻的变革。

用数据说话 选牛基理财
金牛理财网 WWW.JNLC.COM

中民投与赛领 资本全面战略合作

12月18日，中国民生投资股份有限公司（简称“中民投”）与赛领资本管理有限公司（简称“赛领资本”）签订全面战略合作协议。

根据双方签订的战略合作协议，双方将共同视对方为长期战略合作伙伴，在国家政策、法律、法规和企业章程允许的范围内，建立长期密切合作关系。双方将基于各自战略定位和取向，充分发挥资源优势和专业能力，开展务实合作。尤其是充分发挥赛领国际在人民币跨境投资方面的政策优势，开展深入合作。双方还将在境内外共同发起设立合作子基金，投资于符合双方战略发展规划和投资标准的项目。

上海市委常委、常务副市长屠光绍指出，此次中民投与赛领资本的强强联合，对于上海的经济发展与国际金融中心建设具有非常重要的意义，能有效促进上海经济转型升级，能有效促进上海中介服务体系发展和完善，能有效促进上海国际金融中心建设。

中民投董事局主席董文标在致辞中表示，中民投和赛领基金作为上海市的重要金融企业，共同肩负建设上海国际金融中心的重任，通过双方的合作，将为人民币跨境流动提供强大动力，从而扩大上海服务人民币国际化的市场影响，推动上海建设国际金融中心步伐。

赛领资本董事长邵亚良在致辞中称，与中民投建立战略合作伙伴关系，将有力提升赛领资本的资源整合能力和国际竞争能力，将有效促进构建国有资产与民间资本强强联合、优势互补、良性互动的崭新格局，共同成为金融专业化、市场化、国际化和产融一体化的探路者和急先锋。（高改芳）

金鹰红利价值大比例分红 每10份派2.7元

金鹰基金公告显示，金鹰红利价值于12月19日进行基金分红的权益登记，每10份基金份额派发2.7元红包，12月23日进行现金红利发放。Wind数据显示，截至12月17日，今年以来分红的基金（A/B/C分开计算）达到448只。从分红比例看，今年每10份基金份额累计分红超过1元的有69只，占15.4%，而像红利价值这样大比例分红的基金数量就更是为数不多，今年每10份基金份额分红超过2.7元的基金仅有12只，占今年分红基金总数不到3%。

基金分红的先决条件是有良好的业绩表现，金鹰红利价值今年以来投资获利颇丰。银河数据显示，截至12月17日，金鹰红利价值今年以来净值增长32.45%，在同类基金中排名前1/2。此外，金鹰旗下多只权益性基金表现突出。金鹰稳健成长股票基金今年净值增长40.64%，金鹰策略配置基金净值增长47.09%，在同类基金中排名前1/5。（常仙鹤）

东方红睿阳22日首发

券商基金再扩容。东方证券资产管理有限公司公告称，东方红睿阳混合型基金已于日前获得证监会批准，将于12月22日起发行，券商基金已增至7只。

资料显示，东方红睿阳混合基金着眼长期价值投资机会，成立后三年为封闭期，封闭期内股票资产在基金资产中的占比为0~100%。分析人士表示，一定的封闭期有利于基金经理着眼于中长期投资机会。

在投资策略上，东方红睿阳混合基金将在中国经济增长模式转型的大背景下，寻找符合经济发展趋势的行业，挖掘重点行业中的优势个股；同时，还将利用封闭期内无流动性需求的优势，积极运用大宗交易策略、定向增发策略、定向增发破发股票投资策略等折价和长期投资策略，在价值低估或有折价机会时介入，将价值回归转化为投资收益。（朱茵）

红杉资本王岑：

O2O造血功能尚未健全

“在国内，与消费紧密相关的O2O线上服务还处于起步阶段。”红杉资本董事总经理王岑认为，下一个阶段，O2O企业在技术门槛和市场占有率上仍要进一步加深，部分O2O服务类企业仍需要风投资本B轮C轮的投入，自身造血功能还不够健全。

O2O服务其实是改变传统的服务流程，缩减消费者在时间和距离上的消耗，简便服务流程。

国内消费领域的线上服务越来越火热，O2O也成为红杉资本重点关注的“赛道”。王岑举例说，“红杉近期投资的一个提供洗鞋服务的O2O产品，是针对懒人提供的上门取送服务，不仅洗鞋周期相对传统服务缩短，单次清洗价格也比店面便宜20~30元，产品性价比很高。”其实，这就是对传统消费领域的互联网产品渠道的升级开发过程。

王岑认为，国内O2O服务如今还在尝试阶段。第二阶段，需要解决的是门槛不高的问题，这就需要O2O企业在减少中间环节、提高性价比和拓展市场占有率上不断深化和加强。

“目前看，一些O2O企业在发展过程中不断需要风投资本B轮和C轮投入，其原因还是企业没有形成造血功能，这也是许多O2O企业发展并不成功的原因。”王岑说。（张洁）

股权众筹投资金融资产“门槛”不低于300万元

众筹平台不得兼营P2P业务

筹是把所有有价值的人吸纳进来，不仅形成资本的聚合，而且还可以让原本资本话语权不够健康的行业变得更健康起来。

股权众筹投资“门槛”明确

“游走在灰色边缘”的众筹模式，在此次公布的“征求意见稿”中给予了“正名”。根据《证券法》规定，股权众筹进行融资的中小微企业和发起人不符合现行公开发行核准的条件，因此在现行法律法规框架下，股权众筹融资只能采取非公开发行。投资者应当为不超过200人的特定对象。

另外，一直被业内看成“草根逆袭”，其实对个人投资者的“门槛”设置也并不低。“征求意见稿”对合格投资者的具体标准设定主要参考《私募投资基金监督管理暂行办法》相关要求，同时投资者范围增加“金融资产不低于300万元人民币或最近三年个人年均收入不低于50万元人民币的个人”；另外，为避免风险跨行业外溢，《管理办法》规定股权众筹平台不得兼营个人网贷借贷（即P2P网络借贷）或网络小额贷款业务。

“众筹实际上建立了一个全新的利益互联网，并不是人们所想像的草根投资。”中国式众筹先行者、北大1898咖啡董事长杨勇认为，众

“征求意见稿”的出台意味着，股权众筹将不再游走于监管的边缘地带，也让创业企业有了更广阔的融资渠道。华宝证券分析师赵恒珩对此认为，众筹融资作为新兴网络融资方式，对传统融资是极好的补充，可以主要服务于中小微企业，对于拓宽中小微企业融资渠道，促进资本形成，支持创新创业。

“不过，股权众筹行业在国内的发展尚处于早期阶段，对于初创企业意义非凡，但是在具体操作实践上仍面临诸多挑战。”易观国际互联网金融行业分析师李子川说。

采取非公开发行方式

在“征求意见稿”出台之前，由于缺乏必要的管理规范，众筹融资活动在快速发展过程中也积累了一些不容忽视的问题和风险：一是法律地位不明确，参与各方的合法权益得不到有效保障；二是业务边界模糊，容易演化为非法集资等违法犯罪活动；三是众筹平台良莠不齐，潜在的资金欺诈等风险不容忽视。

鉴于此，《办法》明确规定股权众筹应当采取非公开发行方式，并通过一系列自律管理要求以满足《证券法》第10条对非公开发行的相关规定：一是投资者必须为特定对象，即经股权众筹平台核实的符合《办法》中规定条件的实名注册用户；二是投资者累计不得超过200人；三是股权众筹平台只能向实名注册用户推荐项目信息，股权众筹平台和融资者均不得进行公开宣传、推介或劝诱。

另外，“征求意见稿”将股权众筹平台界定为“通过互联网平台（互联网网站或其他类似电子媒介）为股权众筹投融资双方提供信息发布、需求对接、协助资金划转等相关服务的中介机构”。对于从事私募股权众筹业务的股权众筹融资平台，主要定位服务于中小微企业，众筹项目不限定投融资额度，充分体现风险自担，平台的准入条件较为宽松，实行事后备案管理。

在股权众筹平台的经营业务范围方面，为避免风险跨行业外溢，《办法》还规定，股权众筹平台不得兼营个人P2P网络借贷或网络小额贷款业务。

量化投资“闯入”互联网金融领地

“高大上”变得“接地气”

证指数12月16日一天内拉升231%很“淡定”，因为他本身也在私募机构工作，对于市场瞬息的变化早已习以为常，选择微量网上的程序化交易策略，一方面是为了获得相对平稳的收益过程，另一方面也有为公司后面发相关产品“做试验”。

“最近主动选股当然有一定概率抓到几个涨停板博得高收益，但牛市里回调跌起来也是‘一步到位’，不给任何纠错的机会啊。”他有朋友使用微量网的钝化趋势跟踪策略，在9日沪深大跌5.43%时，不但未被套，而且收益可观。微量网相关负责人介绍，钝化趋势跟踪策略，就是K线周期稍大一些，例如30分钟、1小时，甚至日线级别，通过大周期K线和钝化处理的相关参数来过滤掉杂波，以捕捉大级别趋势性行情为主。

据其官方数据显示，目前网站上已有811个

投资策略，43.5亿实盘账户总交易额，151家合作金融机构。网站一边连接量化策略提供者，一边连接有小额投资需求的策略使用者，零碎分散的专业资源被整合起来，用程序化交易方式来运作，形成一种类似智能“投资机器人”的感觉，降低人为情绪的波动和影响。

同时，微量网会利用量邦科技集团的专业和技术力量对策略进行长期跟踪审核，还会观察策略的风险特征及市场环境等，所有结果都会在用户端有详细展示。“策略评价就像淘宝商城的买家秀，‘高大上’的量化投资也变得很‘接地气’。”微量网负责人说。

策略使用高门槛

微量网搭建的“量化模型交易平台+云交

易平台”期望满足那些对量化投资感兴趣但苦无专业能力的散户需求。但值得注意的是，策略使用者并非完全的量化“小白”，甚至许多有一定从业经验，以及承担量化投资结果的能力。

前文所述小袁已是私募机构的从业人员，对量化投资和程序化交易早有认识，选择策略前，他的同事们还是用了近一个月时间，对初步筛选的6个策略利用数量编程进行了权重配比和测试，最终才确定策略组合。

某券商金融工程部研究员认为，这类平台虽然提供策略，但不同于传统理财机构能与投资者有“面对面的沟通”，有一定的知识门槛，适合对量化投资和程序化交易有一定认识和心理准备的特定人群。

湖南信托换帅 信托公司高管密集变动

信托总裁一职空缺。新任总裁刘格辉此前为湖南信托的副总裁，亦曾担任过该公司信托管理总部总经理、信托业务总部总经理、资产运营总监。

资料显示，湖南信托是湖南省目前唯一的信托公司，其两大股东分别为湖南财信投资控股有限公司和湖南省国有投资经营有限公司。据其2013年年报显示，公司注册资本为12亿元，信托管理规模为664.4亿元，其中单一信托为182.9亿元，集合信托为479.9亿元。

近期，平安信托亦表示，12月2日，获中国银监会批复，原平安银行行长张金顺正式出任平安信托董事长，原平安信托董事长童恺调任中国平安集团联席首席投资执行官。

信托高管密集变更

据不完全统计，今年以来已有至少16起信托公司高管变更事件，相比去年的4起大幅增加。格理理财分析师王燕认为，今年以来

信托业高管密集变动，主要是由于换届、内部调动、退休、接受调查、撤职、跳槽等四方面的原因。

其中，换届和公司（集团）内部调动导致的高管变动在所有变动的信托公司中比例最大。例如，中航信托在5月20日发布公告，表示其董事长发生变更。中航信托相关人士对中国证券报记者表示，其主要原因是董事会任期届满。而平安信托此次董事长变更则属于集团内部调动。平安信托表示，童恺此次上调集团，将有助于提升集团另类投资的风控能力，夯实平安战车的后卫力量，推动整个投资板块更快的发展。

中信银行出国金融服务突显四大专业优势

也许您喜欢徜徉在塞纳河畔看着夕阳余晖，品味法国的浪漫；也许您期待坐着小艇穿梭在威尼斯，感受意大利文艺复兴的展现的精致，又或许作为铁杆球迷的您最希望坐在伯纳乌球场，亲自为心爱的球队摇旗呐喊。随着经济发展和人们文化素质的提高，国内游已经不能满足我国居民的旅行需求。现在，越来越多的人期待走出国门“看一看”、“充充电”，但复杂的出国手续和陌生的国外生活让许多人望而却步。

“要出国，找中信”，越来越多的客户通过中信银行的出国金融服务，轻松完成了出国梦。据介绍，中信银行出国金融服务具备以下四大专业优势：可实现全球ATM取现，取款零时差；信用卡主卡（附）卡的境外消费即时动态反馈；学费电汇业务可智能交易记录，再次回款无需填

表；房产抵押综合授信申请留学贷款，一次抵押多次支用，资金运用更灵活。就是凭借这些专业而优质的服务，中信银行让客户“走出国门”的愿望变得更加简单易行。据了解，中信银行在今年四季度的“中信红·感恩季 爱在感恩有礼”零售业务综合营销活动中，将出国金融作为特色产品，配备了系列优惠活动，感恩回馈客户，提升客户满意度。

作为中国最早开办出国金融业务的银行之一，中信率先在市场上推出包含“出国金融产品、综合签证服务、留学移民咨询、优惠机票预订、境外意外保险、境外紧急救援”等六位一体、全渠道、全方位的一站式出国金融服务，为出国人员和来华外籍人士提供一整套安全、快捷、便利的各项金融解决方案。作为一家不断创新的

金融机构，中信银行在出国金融领域也一直在探寻与突破。自1998年获得仅有的代理赴美非移民签证业务起，不断根据市场和客户的需求创新研发，率先推出了速汇金、个人出国留学保函、新西兰留学汇款专用账户等业务。同时，随着互联网业务的发展，为提升客户体验，中信银行还大力通过电子渠道方便客户办理各项出国金融业务，先后开拓了网上金融商城缴纳签证申请费、网银结售汇、网银境外汇款等在线服务，极大地提高了客户办理业务的效率。

凭借在出国金融领域的专业优势，中信银行赢得了越来越多使馆与出国权威机构的信任与青睐。除成为美国使馆官方指定的仅有的合作机构外，还与意大利、以色列、新西兰、巴西、新加坡、南非使馆以及英国、爱尔兰使馆