



申购代码:000904

银华回报灵活配置

定期开放混合型发起式基金

第二季3月25日-3月31日开放申购

每10份分红1.5元

市场有风险 投资需谨慎

乌龙指引股价爆表 新三板存信息盲区

03版 本周话题

主编手记

券商私募“狼”来了

日前,中国证券业协会向证券公司、证券投资咨询公司下发了《账户管理业务规则(征求意见稿)》,拟允许合格的券商和投资咨询公司等机构依法从事投资顾问,开展账户管理业务。这意味着“券商私募”时代开启,公募基金强劲的对手来了。

一家大券商研究所老总对此欢欣鼓舞。他认为,如果把券商研究资源加以整合利用将产生化学反应。征求意见稿规定,只要具有证券投资咨询业务资格、注册资本不低于5000万元、拥有超过10名取得证券投资咨询从业资格并满足相关条件的从业人员,以及满足其他法务、内控相关制度的公司,均可以开展账户管理业务,并收取管理费及业务报酬。代客理财合法化后,将激活券商投顾业务,实现投顾业务资管化,提升券商投研能力的转换价值。对比投顾而言,研究所是正规军,云集了一批投研高手,如果自己能代客理财,那么不少投资经验丰富的研究员就可以直接成为专户的投资经理,可以不再依赖销售研究报告等卖方业务了。如果再和经纪业务配合好,将对券商的研究所和经纪业务是一个巨大的利好。

可以预见的是,券商代客理财的投研团队可能是券商研究所精锐部队,拥有行业专业优势、信息优势和强大人脉,同时辅以私募基金“管理费+业绩提成”的激励方式,这样的资管力量对公募和私募基金来说都是强劲的对手。以前券商研究员需要公募基金给予佣金派点和各种排行榜的投票,而今各方利益关系将被重塑,这对券商、公募基金和私募基金所处的生态环境都将是极大的改变。公募基金本来没有激励机制的优势,现在为其专门做服务的券商研究员变身为直接的竞争对手,这对公募基金研究实力是不小的削弱。毕竟,未来谁拥有客户,谁就拥有市场;谁拥有投研能力,谁就拥有业绩。

杨光

用数据说话 选牛基理财

金牛理财网 WWW.JNLC.COM

04 机构新闻

分拆上市引银行股估值“遐想”

05 财富视野

见期于迂怪 志意在蓬莱
我国分级基金正走向成熟

06 基金动向

A股迎来上涨“第二波”
基金经理再度转战蓝筹股

16 私募基金

牛市第二波私募逆袭者