

管理层出台“点刹”政策

基金子公司终结“野蛮生长”

本报记者 周琳

随着中国证监会《关于进一步加强基金管理公司及其子公司从事特定客户资产管理业务风险管理的通知》的下发,5月1日起,监管层对基金管理公司及其子公司专户业务实施备案管理,《通知》除了重申子公司开展业务应当守住的底线要求和禁止性行为,对成立不满一年或者其管理的公募基金规模低于50亿元的基金管理公司,证监会还将暂缓审核其设立子公司的申请。这意味着基金子公司“野蛮生长”的时代或将终结。

“基金资管主要涉及专户业务和基金子公司两个方面。子公司的设立在泛资管时代能够帮助母公司增加资管‘触角’,突破公募基金投资范围和投资比例的限制。但在此过程中,风控管理不严、治理结构不合理等问题也有可能危及母公司安全。为此,管理层出台‘点刹’举措,也有推进公募基金、专户业务协调发展之意。”钱景财富研究中心主任赵江林说。

设立子公司仅有注册资本不低于2000万元的限制,在业务风险资本和净资本等方面缺乏“硬杠杠”。

较之传统公募基金业务,基金资管专项业务无论是为客户数,还是最低募集规模要求等条件都比较宽松。同时,由于发展时间短,没有净资本约束,基金资管专户既没有遭遇“刚性兑付”挑战,在许多投资标的上也未有限制。

“此外,由于高管入股等激励机制,基金专户子公司的扩张势头往往更足。中邮基金子公司首席资管投资总监师晨冰介绍,目前万家、东吴等基金公司的子公司都已实施或正在推进股权激励计划。

短短一年半时间,这一全新的资管平台从无到有,已步入“万亿元”俱乐部。截至今年3月底,共有67家基金管理公司成立子公司,其中60家子公司已开展专项资管业务,管理账户4186个,管理资产1.38万亿元。

从监管层的有关表述中不难找到潜在风险的“苗头”。例如,有的基金专户子公司在开展类信托业务项目时,为争夺项目承揽权,不断降低自身要求,对项目的后续跟踪、回款等跟进不紧,加大了后续管理风险。有的子公司在开展私募基金的业务时,存在违规向客户承诺收益等倾向或涉嫌虚假宣传欺诈投资者。

“目前部分基金专户子公司由于从事类信托业务,面临的风险与信托公司几乎一样,都是来自项目本身。”德圣基金研究中心首席策略分析师江赛春认为,由于子公司业务起步较晚,与发展成熟的信托业相比,其风控管理还有待进一步强化。尤其是在尽职调查、投后管理、通道业务等方面,还要向信托业学习很多。因此,证监会、基金业协会多次下发文件强调合规风控管理。

“内功”需苦练

“换个角度看,子公司潜在风险增加也有缺乏业务创新的因素。正因为过度依赖类信托业务和通道业务,子公司才被迫卷入信托、私募的传统资管领地,‘分食’起别人的蛋糕。”江赛春认为,要降低基金专户业务风险,必须加快业

潜在风险多

伴随着野蛮扩张,由低门槛、起步晚等因素诱发的潜在资管风险正日益加大,部分子公司治理结构及激励机制不尽合理,通道类业务风控不严,业务规范与风险管理制度有待完善。

扩张势头足

按照《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》要求,基金管理公司应当设立专门的子公司,通过设立专项资产管理计划开展专项资产管理业务。基金

次新股板块“虚势迎新”

本报记者 陆敏 实习生 莫桥妹

五一前,证监会继续发布IPO预披露企业,拟上市企业预披露名单达到186家,加上IPO审核重启,市场对于新股上市预期再起,大盘整体承压下行,而次新股表现活跃,4月29日和30日新股板块涨幅分别为3.20%和0.84%。另龙虎榜数据显示,登云股份、光洋股份、金轮股份等次新股也登龙虎榜,受游资追捧。

在新股发行之前,次新股都会有一波“蓄势迎新”的行情。业内人士认为,一般新股上市之前,次新股都会有

所上涨,一方面是新股套利空,容易炒作;同时,投资者对新股业绩预期比较好;另一方面是风投或承销商对这些公司股票的“力捧”。

市场人士认为,长期以来,由于承销保荐费用与募资规模相挂钩,次新股的市场表现直接关系到承销商或风投的利益,更进一步说,其涨跌也关系到承销商和风投的“脸面”,如果跌得太厉害,承销商和保荐人也会觉得面子上过不去,甚至一些拟上市的公司不愿意找这家证券公司做

承销。而建立在维护“脸面”基础上的上涨,一定是阶段性和不可持续的,因此,次新股的“蓄势迎新”也被称为“虚势迎新”。

其实,自从今年IPO重启以来,几乎所有的次新股都已被爆炒。据Wind统计显示,金轮股份从1月21日至3月6日,上涨幅度高达274.98%,位列次新股板块第一,众信旅游、易事特、东方网力等15只个股的区间涨幅超过57%。随后,次新股板块整体步入调整,部分个股的回落幅度一度接近30%。

务创新,向多元化主动管理业务转型。

目前,基金子公司的业务相对灵活,所受限制较少,常见类型包括类信托业务、投资类业务、资产证券化业务、通道类业务等几方面。

鹏华资管有限公司总经理金智勇表示,随着2013年部分银行率先拥有自己的“通道”,过去依赖通道类业务发展的子公司,盈利水平将大幅下降。未来,“孩子们”应依托母公司强大的投研团队,设计全新的投资管理产品实现主动转型。

对此,格上理财副总经理肖伟表示认同。他认为,基金子公司短期内欲打造成熟的产品销售渠道尚需时日。同时,作为“后来者”想从信托、券商等资管巨头手中争夺优势项目远非易事。要改变现状、降低风险,必须在主动管理类业务创新上苦练内功。目前已有基金子公司率先“出海”,在海外投资业务上试水离岸阳光直投,也有有的在PE(私募股权投资)投资、永续债等领域一展身手。



此次,第二轮新股发行在即,次新股再次受到游资追捧,其中蕴藏的风险不容忽视。南方基金首席策略分析师杨德龙表示,随着新一批新股的上市,次新股逐渐将失去吸引力,资金会选择投资新上市的股票,这也使得已经被爆炒过的次新股风险凸现。

从次新股的业绩来看,部分公司业绩已迅速“变脸”。截至4月30日,48只次新股已全部披露了今年一季报,东易日盛、绿盟科技、牧原股份、东方通、赢时胜、金一文化、鼎捷软件、安控股份等8只次新股业绩报忧,其中,牧原股份成为报忧次新股中的“变脸王”,其一季报显示公司净利润亏损6500万元至4500万元。

英大证券研究所所长李大霄认为,次新股此轮的行情仍属于市场炒作。

五一期间,记者走访北京、沈阳两地多家黄金卖场发现,今年五一的实物金消费热情已不如去年。

近期,金价走势可谓“先抑后扬”,金价在4月末呈现一路下行态势后,在5月2日实现了逆转,几乎收复了四连阴全部跌幅,周K线形成了典型的“锤子线”。

“5月2日发布的数据显示,美国4月季调后非农就业人口增幅扩大至28.8万,创2012年1月份以来最大;而4月失业率却回落至6.3%,创2008年9月份以来最低。”世元金行研究员沈汇川表示,非农数据表现之好大大出乎市场预期,各项经济数据将出现强于预期的增长,这对于金价而言显然不是一个好消息。

“不过,节日因素和乌克兰局势都为金价提供一定程度的支撑。”证金贵金属高级研究员沈杨表示,我国迎来五一劳动节的同时,印度也迎来了佛陀满月节,实物黄金需求的激增为金价提供一定的支撑。国华商场副总经理周香蕊告诉记者,节日期间,国华商场婚庆饰品的销量比平日明显上升。其中,黄金婚庆饰品比节前增长56.8%,铂金婚庆饰品增长约39.2%,钻石婚庆对戒增长了61.2%。她坦言,“首饰中另一个增长尤为突出的是手镯类饰品,增幅达到了41.2%,不少顾客都是趁着这段时间来购买母亲节的礼物。”沈杨表示,在地缘政治方面,乌克兰危机持续,刺激黄金避险需求,促使金价出现短暂的上扬。

对于黄金未来走势而言,国际现货黄金价格新一轮调整仍将持续。“市场的悲观情绪导致国际黄金市场交投量远不如以往,因此黄金很难有动能走出大的趋势性行情。”沈汇川认为,“进入5月,影响金价的主要因素仍是美国经济数据和乌克兰危机。”

提示:本版投资建议仅供参考

本版编辑 孙华 陶珺

电子邮箱 jrbzbsc@126.com

中国物品编码中心公告(1598)

现将第1598批中国商品条码系统成员(经中国物品编码中心批准,获得使用商品条码资格的企业)名单公布如下:(自批准之日起,有效期二年)

详情可至中国物品编码中心网站(www.ancc.org.cn)查询

Table with 10 columns: 厂商名称, 厂商识别码, 厂商名称, 厂商识别码, 厂商名称, 厂商识别码, 厂商名称, 厂商识别码, 厂商名称, 厂商识别码. Lists various companies and their barcode system member IDs.

商品条码前缀码不表示商品的原产地

中国物品编码中心开通全国统一咨询服务电话 -4007 000 690

为了更加及时、高效解答有关物品编码和自动识别技术方面的问题,更好地为全国商品条码系统成员及企业服务,中国物品编码中心已开通全国统一咨询服务电话4007000690。

无论您在何地,无论您用国语、手机、小灵通,只需拨打4007000690号码,您提出的问题就可得到圆满解答。您提出的是疑问,收获的是答案,感受的是真诚! 4007 000 690 真诚为您服务!

中国物品编码中心 电话:84295477 传真:84295483