

首家“私转公”基金公司2只首发基金规模均突破10亿元——

私募“奔公”鲶鱼效应有待观察

小舟

▲ 私募基金优势在于管理规模小，操作灵活，追求绝对收益，汇聚了大批公募知名基金经理、券商的顶级研究员或水平被广泛认可的民间炒股高手

▲ “奔公”的私募管理人特有的追求绝对收益情怀，有望彻底改变公募基金行业历来追求相对收益排名、比照业绩基准的现状，从而在根本上扭转行业权益类产品规模持续缩水、大类资产配置能力欠缺的窘境

6月18日，雨后初霁，站在北京复兴门中化大厦16层办公室，两鬓斑白的鹏扬基金总经理杨爱斌远眺车水马龙的长安街，一边接过产品部总监刘燕递来的水杯，一边缓缓舒展紧锁的眉头。在看到推门进来的副总经理李操纲时，三人相视而笑，长舒一口气。今年第二季度，在全行业债券基金首发规模不足5亿元的困难局面下，国内首家“私转公”基金公司鹏扬基金2只首发基金规模均突破10亿元，位列同期同类基金规模前三，合计募集超过30亿元。

“公司上下一度压力很大，2017年债基发行进入寒冬期。募集期用满三个月‘顶格发行’成为常态。在这个节骨眼上，我们要发行私转公后首批产品，又是由我担纲基金经理，要做好产品业绩、发行和营销的难度可想而知。”在杨爱斌看来，尽管离开公募行业多年，做好普惠金融依然是心头挥之不去的情节。这位2011年自华夏基金跳槽到私募基金的债券投资明星，在“七年之痒”之后迅速掉头杀回公募，留给投资者无限遐想。

中国证监会统计显示，截至2017年6月16日，共有44家金融机构申请设立基金管理公司，其中既有朱雀、恒信等知名私募基金机构，也有安邦、太平洋等保险巨头，还不乏带有电商基因的苏宁公司。不过，截至目前，成功“私转公”获得牌照的公司仅有鹏扬、凯石和博道，此前知名私募重阳投资已退出申请公募基金牌照。

带来私募赚钱“基因”

为何这些私募能人要掉头重新回归公募？申请公募牌照又为何如此缓慢？“主要原因在于证券类私募和公募基金投资业务的重叠性较高，担忧出现利益输送问题。”济安信基金评价中心主任王群航认为，私募做公募业务最敏感的问题，就是如何避免用公募的钱向私募输送利益。

格上理财研究员徐丽表示，对于私募机构申请公募牌照，监管层最为担忧的就是利益输送、公平交易等内部风控相关问题，另有部分私募机构还在候审，监管层的顾虑还包括产品线过多且过于复杂，或创新太多，易存在隐含风险等。在技术上，私募机构申请公募牌照仍存相当严格的要求，包括近三年平均管理规模、私募基金业绩、从业人员、软硬件设施等，一般的私募机构是难以满足条件或有能力去申请。

对于普通投资者来说，“私转公”最大的利好是有望给全行业带来私募基金引以为傲的赚钱“基因”。徐丽认为，私募系基金经理的最大特点在于对业绩有较强的进取心，追求绝对收益，操作限制少，投资决策比较直接，可以通过仓位选择规避市场系统性风险，也可以投资多品类金融工具布局不同市场。优势在于管理规模小，操作灵活，追求绝对收益，汇聚了大批公募知名基金经理、券商的顶级研究员或水平被广泛认可的民间炒股高手。相应的劣势在于，行业快速发展中投资实力、人员素质、风控水平等参差不齐，投资者选择难度非常大。同时，相比于银行系、券商系、保险系、信托



系等缺乏强大的投研团队支撑，更依赖于私募机构自身发展的团队构建。

“奔公”难成潮流

尽管有杨爱斌、莫泰山等私募大佬先后回归公募基金行业，“私转公”的案例依然难以形成公募管理人下海到私募基金公司那样的潮流。格上理财研究员雷蕾认为，随着自身私募业务不断发展壮大，为追求管理规模以及品牌知名度的不断提升，部分私募可能会继续申请转为公募，但是由于公募牌照申请门槛较高，且需具备足够的人力、物力、财力，大批量私募都去追逐公募牌照的概率不大。

私募排排网研究中心研究总监陈伙铸认为，私募投身公募业务，一方面，私募机构需在原有的私募业务和未来将要开展的公募业务间做好平衡与隔离，如鹏扬投资在拿到公募牌照后目前已基本暂停其私募业务。另一方面，私募转型公募，需在人力、系统、场地等方面做相应的铺设，前期需投入一定的成本，公司转型初期或将面临一定运营压力。此外，2015年下半年以来，公募基金整体销量也一直处于寒冬状态，资金募集难度较大，对于“私转公”成立的新公募而言更是不小的挑战。

此外，与鹏扬基金、凯石基金两例私募转公募的证监会批复不同，今年6月初最新批复的博道基金通告中明确：博道投资（私募）应当按承诺完成现有私募证券投资基金业务的了结工作，并不再新增开展该类业务。截至目前，博道投资（私募）共备案私募基金92只。“私奔公”要了结这些私募业务，任务不轻。

丰富全行业产品线

不管怎样，“奔公”的私募有望带来行业

鲶鱼效应，可以给普通投资者更加丰富和符合实际的选择。中国证券投资基金业协会统计显示，截至目前，证券公司、保险公司、公募基金等取得公募基金管理资格的各类机构已达123家，比1年前至少多出10家。

“随着越来越多的私募系公募管理人获得牌照，行业的竞争将更加充分。尤其是在产品特色方面，‘奔公’的私募管理人特有的追求绝对收益情怀，有望彻底改变公募基金行业历来追求相对收益排名、比照业绩基准的现状，从而在根本上扭转行业权益类产品规模持续缩水、大类资产配置能力欠缺的窘境。”金牛理财网研究员官曼琳说。

徐丽认为，私募进入公募业，出发点主要基于以下几点：第一，产品线扩充，除了可以通过公募专户发行和管理像私募一样追求绝对收益的产品外，还可以有追求相对收益的公募基金，产品线更加多样、丰富，甚至可以做QDII、LOF等；第二，公募基金往往体量较大，有助于直接扩大公司管理规模；第三，加强公司品牌效应；第四，提升公司人才使用效率，不少大型私募具有完善、庞大的投研团队，建立公募体系，有助于这些人才的汇聚和激励；第五，利用公募平台引入长线资金，包括银行理财资金、社保基金、养老金、年金等。如果这些目标都能实现，对于丰富现有的基金产品品类大有裨益。

不过业内人士也表示，目前总体看，监管层对公募牌照的审核力度较大，私募机构或需投入更多精力和成本在牌照申请上，而且面临不能获批的风险，对公司消耗较大，加上公募板块新业务和产品线的搭建，与原有私募业务之间的平衡或取舍、风险隔离是面临的重大挑战。“奔公”的私募最终能否为行业带来鲶鱼效应并从此站稳脚跟，还有待市场和投资者最终检验。

保险天地

消费金融有了“宝贝计划”

本报讯 记者沈则瑾报道：日前，佰仟金融与众安保险正式签约在沪合作。为实现消费金融资产在各细分领域的标准化，众安保险还首度推出了“宝贝计划”。通过该计划实施风险控制，外加保险增信后的消费金融资产，让更多对接的金融机构“看得明白”“看得放心”。

此次佰仟金融与众安保险的合作完全按照众安保险“宝贝计划”中的“三大闭环”标准执行，“三大闭环”分别是资金流闭环、信息流闭环和法律关系闭环。

在资金流闭环方面，由众安认可的主体委托信托直接放款到借款人账户，回款路径是由信托发起代扣指令，从借款人账户扣回到信托在银行开立的共管户。针对线下主动还款部分，也专门开立了共管账户，实现线下资金归集闭环控制；在信息流闭环方面，为了解决信息不对称、传输不高效的痛点，众安与佰仟通过整合双方强大的科技开发能力，从数据真实性、账务精确性等方面，实现强有力的主动管理，进而解决信息流闭环的痛点；在法律关系闭环上，通过信托放款和回款，形成并真实持有与贷款相关的电子或纸质合同，法律关系清晰。

值得注意的是，此次合作中的点睛之笔来自于一个小生态内的区块链校验模式——还款计划匹配强校验。普通消费项目的校验是——入池的资产本息之和，不低于到期时受益人需要兑付的本息之和，俗称“弱校验”。在该项目中，众安引入合作方高登世德的开发团队，快速开发出多达八种的精确计算模块，根据客户不同的选择相应变更，并与佰仟实行现金流比对，真正做到了逐笔明细账的一一匹配，保证了入池资产每一笔都是简单、透明、标准、可比的，提高众安

对基础资产的主动管理能力。

佰仟金融创始人、董事长刘实表示，“此次佰仟金融与众安保险的合作是积极响应国家促进消费、发展消费金融的号召，致力于深耕场景消费金融，每一环节都将贯彻‘服务场景，促进消费’的合作共识”。

据悉，为了确保每一单用户的风控排查都做到“穿透到最底层”，佰仟金融与众安保险双方将基于个人消费金融信用数据及征信信息等方面的优势开展合作，建立用户信用数据互通机制，并探讨在客户行为数据、客户画像等大数据领域的合作。同时，双方还将发挥各自在消费金融领域及金融科技领域的专长，在区块链等创新金融科技领域开展相应的探索及合作。

据介绍，“宝贝计划”是众安保险用保险增信和金融科技连接消费金融资产端与资金端，解决两端痛点，满足两端不同需求的一揽子解决方案。在“宝贝计划”中，众安保险会对消费金融资产端的每一单用户实施风控排查，对合规合格用户的借款出具信用保证保险，做到“穿透到资产底层”的增信。此外，众安“宝贝计划”不仅为消费金融资产端提供金融服务，同时还为资金端提供技术服务。

“自去年试运营以来，使用众安‘宝贝计划’平台的资产端已有10余家，包括分期乐、米么金服、闪银、农分期等，另有超过10家企业正在对接中，这些企业均为垂直细分领域的龙头。”众安保险机构金融部总经理王鹰表示，在对接资产端的同时，“宝贝计划”还向多家银行、信托、券商等金融机构输出技术，帮助他们在消费金融领域更好地实现互联网转型，能够更加“看得懂”新型消费资产。

财富动态

前5月房地产信托规模超900亿元

本报记者 常艳军

今年以来，房地产类集合信托成立规模增长显著。用益金融信托研究院统计数据显示，今年1月份至5月份，房地产类集合信托成立规模为934.95亿元，较去年同期的669.57亿元出现较为明显的增长。业内人士表示，在楼市调控走向深化、房地产融资渠道不断收紧的当下，房地产信托业务机遇与挑战并存，有更多信托公司开始探索房地产信托业务的转型发展。那么，今后房地产信托将走向何方？

用益金融信托研究院数据显示，分月份看，今年1月份至5月份，5月份房地产类集合信托成立规模最高，为337.03亿元，2月份最低，为89.47亿元。国投泰康信托研究发展部高级研究员沈苗妙说，在楼市严格调控的背景下，信托公司房地产类集合信托规模较快增长主要是近期银行贷款、债券融资、私募基金等房地产企业其他融资渠道受限，房企融资需求转向所致。

部分信托公司的房地产信托业务可能存在风险隐患。“在经历严监管之后，未来房地产信托业务发展将更趋于规范和可持续。”西南财经大学信托与理财研究所所长翟立宏说，不过，对于部分房地产信托业务占比比较大且风险项目较多的信托公司而言，其潜在风险不可小觑，需要合理调整结构和管控风险。

信托公司开展房地产信托业务在策略上需有一定改变。翟立宏说，信托公司应加大对一二线城市经济适用房、公租房、保障性住房的资金支持；创新与地方政府合作方式，通过

PPP模式、新兴产业基金等支持三四线城市公共基础设施建设和棚户区改造；积极探索房地产投资信托基金（REITs）业务等。

对于房地产信托的转型方向，多位业内人士表示，房地产信托将向投资型业务发展。百瑞信托房地产投资业务部副总经理史倩颖说，今后房地产信托业务的发展方向是能充分发挥信托制度优势的投资类房地产信托，并将在严控风险的前提下，更加多元化和差异化。“在存量运营市场，需将关注点从交易对手调整为资产本身，如一线、强二线城市核心区位的优质物业（写字楼、商业物业、酒店及服务式公寓）等；同时，积极开展并购业务，在地产业集中度不断提升的大背景下，可与一些品牌开发商一起搭建并购平台，探索真正的并购业务并参与实质分红”。

沈苗妙说，房地产信托可以向真实的房地产股权投资、商业地产投资以及标准化融资等方向转型。比如，联合一定区域市场的主流地产开发商，深度介入项目开发，获取项目分红，信托公司要严格控制房地产开发各环节中的成本、管理营销费用、税收等各类支出，以防控风险。“信托公司还可设立私募不动产投资基金，收购商场、办公楼、长租公寓等物业，升级改造物业，在较短时间内提升物业租金。持有物业并运营一段时间（一般为3至5年）后，通过整体转让或者发起REITs实现退出。”沈苗妙说。

创投风向标

【摩拜单车E轮融资超6亿美元】

6月16日，摩拜单车宣布完成超过6亿美元的E轮融资，创下共享单车行业单笔融资最高纪录。本轮融资由腾讯领投，新引入的战略和财务投资者包括工银国际、交银国际、Farallon Capital等；TPG、红杉中国、高瓴资本等多家现有股东继续增持跟投。据悉，这是腾讯继C轮融资、D轮

领投摩拜单车后，再一次领投摩拜。

【倍格创业获1800万美元A轮融资】

6月20日，联合办公空间倍格创业宣布完成1800万美元A轮融资，宏府产业投资集团领投，第一资产跟投。本轮融资主要用于整体服务升级和规模扩大，同时双方亦将围绕共享办公等领域展开深度合作。

倍格创业成立于2015年11月份，是一家基于房地产垂直领域的创业服务平台，此前曾获得展海基金、松禾资本500万美元Pre-A轮融资。

【聚信立获1亿元B轮融资】

6月19日，互联网风控技术SaaS服务平台“聚信立”宣布已获得1亿元人民币B轮融资；本轮融资由玄观资产领投、领湃投资跟投。此外，点石资本担任此次融资独家财务顾问。

据悉，聚信立成立于2013年，是上海诚数研发的基于互联网信息风控技术服务平台，主要为金融机构提供互联网风控技术解决方案。此前曾获得京东金融2800万元A轮融资。

【小趣好护士获6400万元A轮融资】

6月16日，趣医网旗下护士服务平台小趣好护士宣布完成A轮6400万元融资，由京颐集团领投，软银中国资本、弘晖资本、德屹资本跟投。小趣好护士为趣医网内部孵化并独立运营的项目，专业从事移动互联网就医陪诊咨询与服务，已成为目前护士服务的最大平台。

小趣好护士于2015年底成立，主要业务为依托于专业护士，以手机APP、微信服务号等方式，提供基于O2O模式的护

士陪诊、家庭护理、治疗陪护等服务。

【啦啦看书获5000万元A轮融资】

6月16日，儿童移动端数字阅读平台啦啦看书宣布已获得5000万元A轮融资，领投方为河南本土企业天明集团，跟投方为圣商资本。此前，啦啦看书曾获得来自启赋资本的500万元人民币天使轮融资和郑州另外一家公司1000万元Pre-A轮融资。据悉，啦啦看书是郑州点读电子科技有限公司打造的一款儿童移动端数字阅读平台。

文/梁睿