

深度

浙江新闻名专栏

自中国基金业协会一季度末公布首批私募基金管理人名单以来,截至6月底,宁波已有40家阳光私募基金登记备案。业内人士认为,随着登记备案制度的实施,以及《私募投资基金监督管理暂行办法》实施——

阳光私募发展驶入快车道

本报记者 杨绪忠

私募“阳光化”提速

长期以来,私募基金在宁波本地有丰富的土壤。宁波民间资本充足,私募基金业的发展也由来已久,坊间传说的“宁波涨停板敢死队”的盈利模式为业内众多机构和个人投资者所效仿。在甬城,不少券商机构的营业部大户室内藏龙卧虎,一些私募基金的职业操盘手在股市中呼风唤雨,频频占据交易龙虎榜单的重要位置,近几年来更是涌现了像泽熙投资的徐翔、东河投资的叶庆均等国内知名的投资管理人。

据宁波市工商局不完全统计,本地已经注册的私募股权类基金已超过300家,未注册而达到相当规模的私募团队数量更加庞大,大批基金管理人入驻高新区、鄞州区和梅山保税港区等。

“私募阳光化及管理的规范化,意味着宁波私募行业大发展的时代正式到来,也意味着A股市场的主要参与者将由散户开始向着机构化迈进。”宁波宝鸿财富管理有限公司总经理徐为民认为。

带来诸多发展利好

对阳光私募而言,身份“转正”除获得法律地位外,关键还在于未来无须借助信托、券商、基金公司,自身便可独立发行产品,投资主动权增强。

“从长远来看,私募基金自己发产品,可以省掉很多程序和费用,而且也更容易取信于客户。”徐为民介绍,从投资者的角度来讲,有了行业的统一监管,私募基金公司将和公募一样,直接受证监会和基金业协会的监

管,在合规、风控方面有了统一的行为规范,投资者选择产品的基础更加牢靠,得到服务的质量也会更高。

从行业角度来讲,私募基金正规化是对资本市场的有力补充,有利于树立私募行业的独立业绩记录。以宁波本地私募宝鸿财富为例,该公司发行的产品都是通过信托公司或证券公司的通道,独立发行后将会节省一定的通道费用和管理费用。

宁波东融资本管理有限公司近期顺利通过登记备案,“公司将以此为契机,打造股权投资、债券投资与承销等资产管理和财富管理于一体的综合资产管理机构。”该公司总经理朱静强表示。

机遇下有更多挑战

阳光私募规范化带来机遇的同时,也让一些私募机构感受到了压力

但是根据证监会最近发布的办法,以后就需要对投资者的资产情况作出严格评估,这在一定程度上对阳光私募机构的风险管理的能力提出了更高要求。

新闻内存

证监会出台私募基金监管规则

证监会日前就《私募投资基金监督管理暂行办法(征求意见稿)》向社会公开征求意见,旨在规范各类私募投资基金业务活动,保护投资者合法权益,促进行业健康发展。

办法本着与公募基金相区别的适度监管原则,在市场准入环节,不对私募基金管理人和私募基金进行前置审批,而是基于基金业协会的登记备案信息,进行事后行业统计、风险监测和必要的检查。

在私募基金募集销售方面,办法规定,一是不得通过公众传播媒体形式,或者通过讲座、报告会、分析会和张贴布告、散发传单、发送手机短信、微信、博客和电子邮件等方式向不特定对象宣传推介私募基金;二是不得向投资人承诺投资本金不受损失或者承诺收益;三是对投资者适当性管理提出了要求;四是要求投资者确保委托资金来源合法,不得汇集他人资金投资私募基金。

截至7月4日,基金业协会已完成登记的私募基金管理人3563家,管理私募基金5232只,管理规模为1.98万亿元。

宁波银行专栏

宁波银行回笼硬币 居民纷纷点赞

7月5日傍晚,天气闷热,位于鄞州印象城旁边的宁波银行东湖馨园社区支行营业厅内却格外的热闹,30多个小朋友在家长的陪同下,听银行的叔叔阿姨给他们讲货币起源故事,观看硬币流通的卡通形象视频,最后还打开珍藏多年的储蓄罐,将一枚枚硬币兑换给银行的叔叔阿姨。

这是宁波银行东湖馨园社区支行正在开展的“硬币转起来,生活更精彩”活动。带着女儿参加活动的王女士说:“平时会告诉女儿要节约,要会存钱,但通过这个活动,我们才知道让硬币流通起来也有很多意义,我要为宁波银行点个赞!”

当晚,宁波银行东湖馨园社区支行工作人员还来到东湖社区顾阿姨家中清点、兑换硬币。顾阿姨说,这些硬币是她女儿小时候就开始积攒的,现在女儿都30多岁了,担心工作量大,银行不会兑换,因此硬币一直存放在家存着,没想到告诉宁波银行客户经理后,还真的上门服务。

宁波银行东湖馨园社区支行胡芳芳行长表示,社区支行开立的初衷就是希望能将宁波银行卓越服务的理念带进社区,真正做到便民、惠民、利民,同时承担部分社区责任。东湖馨园社区支行将结合“金融夜市”特色平台,利用每周六主题活动契机,按照监管部门要求,做好硬币回笼宣传和服工作,让居民们感受到宁波银行卓越服务形象更加生动和温馨。

工行宁波分行支农涉农贷款超580亿元

近年来,工行宁波分行发挥大型银行的作用,采取多种措施加大金融支持“三农”的力度,目前,该行涉农贷款余额已达584.14亿元,比年初增加34.55亿元。

按照市委、市政府关于统筹城乡发展,推进城乡一体化和新型城市化的战略部署,重点围绕新型城镇化进程中的乡镇路网、水电设施、土地综合整治、特色文化旅游等重点工程项目,大力支持新农村建设。目前,工行宁波分行仅为农房两改、城乡一体化建设和城中村改造的新农村建设项目贷款余额就有85.4亿元。

在支持宁波农业产业化、农业基础设施、城乡经济一体化建设,支持农业增产、农民增收和农村经济社会又好又快发展中,工行宁波分行通过布局县城乡镇网点机构,在信贷投放规模和资金比较紧张的情况下,对于符合条件的支农涉农贷款予以重点支持,增加信贷投入。同时着力支持农业和粮食生产的上游农资生产企业和下游农资产品的加工企业,把“支工促农”作为加强和改进对农业农村金融服务工作的重要途径。并有步骤地将福农灵通卡、电子银行等一系列现代金融产品推广到农村,积极运用网络信息技术和现代化管理手段,让农民得到更实惠、更便捷的金融服务。

在支持“以工辅农、以商辅农”中,工行宁波分行通过服务农业上下游产业链、支持农业产业化发展,联结工业与农业的融资,让涉农工业企业的信贷支持来反哺农业生产和农村建设,既有效降低了信贷支农成本和信贷风险,又满足了新农村建设的信贷资金需求。

(沈颖后)

农行宁波分行推林权抵押贷款

截至2014年6月末,农行宁波分行林权抵押贷款余额350亿元,居宁波市同业之首,未发生过一笔不良贷款。

自宁波市深化集体林权改革以来,农行宁波分行积极探索,将“活木”变“活钱”,打通“三农”客户融资难的瓶颈,最终走出了一条解决“三农”贷款担保难的新路。其深入掌握全市林业整体情况,到市(县)林业部门了解集体林权改革政策和树种种植情况,筛选辖内林权资源丰富的奉化和余姚支行作为试点行。同时,着力破解林权抵押贷款难题,使林权抵押贷款成为“三农”客户融资的重要渠道,共累计发放林权抵押贷款7.51亿元,抵押林地总面积达10500亩,支持了一批拟上市企业的发展壮大。

2011年,一家市级林业龙头企业向农行申请贷款,由于缺乏有效抵押物,该行针对其苗木特色资源,启动林权抵押贷款业务,以该公司位于奉化市西坞镇庙后周村的600余亩林木和林地使用权抵押,新增授信1500万元,并于2011年11月发放首笔贷款500万元,满足了该公司流动资金需求。至2013年末,其销售收入和净资产规模分别增长了3倍和2倍,盈利能力大幅跃升。

(丁珊珊)

中行宁波分行硬币兑换活动受欢迎

近日,中国银行宁波市分行积极开展“硬币回笼宣传月”活动,在海曙区中心菜场开展“硬币转起来,生活更精彩”硬币兑收服务。

活动现场提供硬币兑换便民服务,短短半天兑换金额达7万余元,以实际行动唤醒一批“沉睡”硬币。同时,今年6月起至12月,中行宁波市海曙支行营业部每个月第三周的星期三开设专窗提供硬币兑换“绿色通道”服务,菜场及周边商户可凭前期发放的“兑换服务卡”前往进行硬币兑换,此项便民服务受到市民广泛欢迎。

(钟航)

“2014最具创新银行卡评选”全媒体投票开始了

一年一度的宁波购物节即将来临。购物节适值暑期,各大银行已经备足了刷银行卡折扣送礼等活动。在各张银行卡大显威武之际,本报联合东南商报推出“2014最具创新银行卡”评选活动,由持卡人评出2014年消费者心目中最富有特色、最具创新力的银行卡。

今年购物节,各银行针对这股购物消费热潮推出了吃、喝、玩、乐、行等多方面的刷卡消费优惠大礼。然而,市民手中卡类繁多,针对性各有偏重,有些又侧重综合性的功能,难分伯仲。该如何巧妙区分使用它们?手中持有的银行卡在购物节和暑期有哪些优惠?各银行今年还推出了哪些特色卡?那么就通过这次“2014最具创新银行卡评选”活动告诉大家答案。

中国银联7月14日公布,银联国际与韩国KTIS公司当日举行快捷退税服务开通仪式,为到访韩国的银联卡(卡号以62开头)持卡人提供自动退税服务。这是银联国际首次开通银联卡境外快捷退税服务。

KTIS是韩国最大电信运营商KT集团的子公司,主要负责为KT用户提供线上、线下客户服务及开发各种与KT业务相关的增值服务。

中国银联有关负责人表示,今后持卡人在KTIS退税业务合作商户刷银联卡消费后的税款,可在离境时自动返还到购物结算时使用的银联卡上。持卡人还可通过KTIS布放在仁川、金浦及济州等机场的24小时自助退税终端完成现金退税,无需另外申请或登记。这两种方式均可节省持卡人填写退税申请书、盖章以及等候领取现金的时间,到账快,且无任何手续费,极大优化了银联卡持卡人的用卡体验。

目前,持卡人不仅可在韩国几乎所有签名受理商户使用银联信用卡,还可用银联借记卡或银联信用卡在超过105万家商户进行密码支付。

光大银行悄然提升主动管理能力 银行理财或重回代客理财本源

近日,在2013年度“金牛理财产品”评选中,光大银行旗下首款主动管理的净值型理财产品“稳健一号”获选“2013年度金牛银行理财产品奖(净值型)”。笔者统计了近期各家银行公布的数据发现,最近一个运作期内,净值型理财产品年化收益率均值不到6%，“稳健一号”6.35%的收益遥遥领先。此外,晨星评级报告显示,近三年“稳健一号”在166只普通债券型基金中业绩表现排名第一,波动率排名最末,表明收益波动风险最低。

净值型产品“元老”的“前世今生”

“稳健一号”是光大银行发行的第一款自主管理的固定收益类债权基金理财产品,也是市场上第一支由银行担任投资顾问的理财产品。光大银行相关人员介绍,2008年,受金融危机影响,国内银行理财业务纷纷涌向基础融资类业务。凭借对市场的长期判断,光大银行决定在理财业务的投资端正式向资产管理业务转型,“稳健一号”就是在这种背景下推出的。以此为起点,光大银行真正开始尝试理财产品开放式运作模式,并着力打造中长期机构投资者形象。发展至今,光大银行旗下主动管理的净值型产品已达9个系列14只产品之多,净值型产品规模居行业之首。虽然银监会在去年10月才启动银行理财产品管理计划试点工作,但“稳健一号”自2008年成立以来即参照债券基金标准进行主动管理,并按照净值方式进行发行。

据悉,自2008年4月15日成立起,历经六年运作,“稳健一号”这支“元老产品”业绩骄人。据光大银行披露的公告显示,截至今年6月30日,“稳健一号”每单位产品净值为1.0338,历经六次分红,累计单位净值达到1.3938,复权单位净值1.4728,年化收益率达到6.35%,管理资产规模也从最初的4.5亿元增长至40亿元。

银行理财有望回归“代客理财”本源

以“稳健一号”为起点,越来越多的净值型银行理财产品面世,表明国内商业银行理财业务向资管转型的强烈愿望。作为国内首家推出银行理财产品的光大银行,其动作也具有一定的风向标意义。

一直以来,银行理财产品信息不透明和刚性兑付问题被认为是风险积聚的根源,有鉴于此,去年10月中旬,银监会启动首批理财资产管理业务试点,发行债权直接融资工具、银行资产管理计划。理财资管计划诞生的根本目的正是为了逐渐消融中国银行体系内不断聚集的风险,并推动银行理财业务回归代客理财的本质。

而在前不久,银监会创新部主任王岩岫在出席光大银行“阳光理财十周年业务推介会”时强调,今年银监会在推动银行理财业务转型方面将有进一步动作,拟将推行银行理财业务的事业部管理制度。