

编者按:

老鼠仓,这一个别基金经理违法追求个人财富增值的恶劣行为,使得普通投资者“一叶障目”,对于基金经理在合法前提下的个人投资理财状况知之甚少。那么,作为高净值人群,同时又是专业理财人士,掌握最前沿的投资技术和信息,基金经理究竟是如何进行个人财富增值的呢?

为了解基金经理个人理财这一神秘领域,记者采访了北、上、广、深多家基金公司内部人士和基金经理,原来,基金经理即便不投资A股,有人也在期货、美股等领域做得风生水起,甚至已有赚取上亿身家提前退休的案例。

这不禁让人感叹,在高收入和多元化资产管理之下,基金经理合法收入颇丰,却仍有部分人冒着断送前程甚至触犯法律的风险牟利老鼠仓,人性之贪婪可见一斑!

A 走近基金经理:高学历、高净值人群

基金经理是怎样一群人?

记者了解到,金融从业人员中,公募基金经理属于文化程度较高的一类。在这里,名牌大学本科已不值一提,硕士毕业比比皆是,海归不足为奇,博士也非稀缺资源,甚至不乏万里挑一的状元。此外,基金经理中“凤凰男”居多,鲜有“富二代”出身。

过硬的文凭是基金经理的敲门砖,而这一职业的收入水平也足以回报他们曾经的寒窗苦读。总之,基金经理既是文化人,也是有钱人。

基金经理薪酬一直为人们津津乐道。尤其是牛市的时候,很多人都盯着基金经理的年薪和奖金。

记者了解到,对于基金经理年薪的具体数

揭秘:基金经理是怎样一群人?



目,各家基金公司都有一套自己的计算公式,并非所有的基金经理都能轻松获得数百万年薪。

据了解,基金经理的年薪一般都由基本工资与年终奖两方面构成,后者高于前者,两者比例则因基金公司而异。

年终奖是浮动指标。基金经理的年终奖与其所属的基金公司规模、管理的基金类型、基金规模与区间业绩以及合规性等息息相关,所以不同基金经理年终奖千差万别。

沪上某中型基金公司内部人士向记者表示,该公司旗下基金经理的年终奖占年薪的1/2至2/3,“不过我们薪水不高,曾有大公司开出4倍的薪水挖我们的基金经理,我们想挽留却束手无策”。

记者了解到,对于基金经理年薪的具体数

就职于业内前五大基金公司之一的某基金经理告诉记者,他的年终奖是基本工资的一到两倍。

而投资者最关注的业绩,其实并非影响基金经理年终奖的最直接因素。据了解,当年业绩的好坏并不一定左右基金经理的年终奖。

华南某大型基金公司内部人士表示,“我们公司是根据连续几年的业绩指标来计算年终奖的,而不仅仅是一年,这样做更加公平”。

到底基金经理能赚多少?业内人士透露,“整体来看,百万年薪不算高,大基金公司旗下的基金经理年薪普遍在200万~400万元,个别业绩突出的明星基金经理收入更高。但小基金公司旗下的固定收益类基金经理即便同时管理多只基金,年薪也可能只有几十万。”

B 理财方式多样:炒期货赚得上亿身家

从收入水平来看,基金经理是当之无愧的高净值人群。作为专业理财人士,掌握着最前沿的投资知识和资讯,在合法的前提下,基金经理是如何进行个人理财、实现自身财富增值的?

以前,相关政策不允许基金经理炒A股。经过多次征求意见、国内外形势对比、接二连三老鼠仓等事件之后,2013年6月1日起实行的新《基金法》,正式将“允许基金管理人的董事、监事、高级管理人员和其他从业人员,其本人配偶、利害关系人投资A股”写进第十八条,引来市场一片感慨,基金经理终于可以光明正大自掏腰包买A股了。

但这却让普通投资者产生错觉:难道此前基金经理的巨额奖金只能放在银行存定期吃利息?答案当然是否定的。实际上,在新《基金法》实行之前,基金经理除了不能投资A股,其他领域投资权限和一般个人投资者无异。

为揭开基金经理日常理财方式这一神秘面纱,记者进行了大量采访调查,与多家大、中、小型基金公司基金经理及业内人士交流,获取了丰富的第一手信息:早期基金经理热衷于买房,如今却会严格规避房地产项目;就算不投A股,也有基金经理靠投资期货赚得上亿身家光荣“退休”,还有基金经理押宝特斯拉狠赚一笔;货币基金很受基金经理钟爱。

记者在采访中感受到,投资期货赚得盆满钵满的只是特例,多数基金经理属于风险规避型,他们并不愿意拿自己的资金去冒险,稳定增长是他们理财的首要目标。

上述业内前五大基金公司之一的某基金经理表示,其日常理财将资金划分为三块:首先是买基金,各种基金都买,公司也鼓励其买基金;其次是投资稳定回报的银行理财产品、信托等;最后剩下一部分作为现金持有。

上述沪上某大型基金公司基金经理向记者表示,其热衷于做资产配置。债券、基金、短期银行理财产品是主要配置内容。看好股市时,他会选择ETF、指数基金等享受指数上涨的收益,或者买入杠杆基金的B类份额。如果一段时期内不看好A股,他就会选择分级基金的A类份额和短期理财产品。

“目前看来A股不会有大行情,因此投资主要以战胜通胀、稳定增长为主。我对于短期理财产品的要求较高,期限最长不能超过6个月,并且投资标的决不能涉及房地产项目。”该基金经理表示。

此外,专户产品、对冲也是基金经理个人理财的主要方式。而除了证券类投资,在房地产高速发展前几年,“基金经理传统的投资是买房”,北京某大型基金公司内部人士说。

不过,这些都比不上沪上某中型基金公司旗下基金经理的投资水平。该公司内部人士向记者介绍了他们公司基金经理个人的理财情况,“爆点”层出不穷。“我们的基金经理投资十分多元化,信托和美股投得最多,还有部分是银行理财产品。”但如果基金公司旗下有QDII产品,基金经理个人所投资的海外市场与QDII的投资范围若相重合,则需要报备。

最牛的当属该基金公司旗下一位炒期货的前基金经理。据了解,该基金经理心理素质极好,人也非常平和,所管理的股票型基金是2008年熊市时全公司同类产品中跌幅最低的,非常擅长风险控制。而这样的素质炒期货可谓如鱼得水,据悉,该基金经理投资规模极大,已经赚得上亿身家。由于私人投资风生水起,该基金经理已于2012年辞职“退休”。

此外,上述内部人士还向记者透露,“在特斯拉股价启动之前,我们就有基金经理自己买了,后来大赚特赚。”

就记者了解的情况来看,各类型基金、银行理财产品、美股、信托、期货、债券甚至专户都是基金经理个人理财的领域。也有业内人士向记者“爆料”称,由于登记备案等因素,基金经理其实并不愿意购买本公司的基金,多数买的都是其他基金公司旗下的基金。

TCL“硬件贸易差”思维如何通向互联网的救赎之路?



别是在互联网电视、互联网手机等“互联网”电子消费品牌大行其道的今天,TCL前进的步伐变得更加沉重起来。因为这些所谓的“互联网”电子消费品牌完全不要硬件的利润,其直接击中TCL的要害(对其进行颠覆)。

与三星这样重视创新研发的企业相比,TCL并不是十分重视研发,其主要依靠“硬件贸易差”获得盈利这是不争的事实,而这个时候出现了一批不以“硬件贸易差”盈利的互联网搅局者,着实伤害了TCL的根。

最关键的是,这些搅局者大都选择富士康这样级别的代工厂,其生产质量并不亚于

TCL的工厂。换句话说,这些所谓电子消费产业的搅局者,搅的就是TCL这样靠“硬件贸易差”盈利的电子消费品牌的局。

以乐视为例,其50寸4K液晶电视只要2999元人民币,按TCL过往的渠道策略来看,如果TCL也卖这个价格,扣除渠道返点、进场费、广告等市场费用很有可能亏本。说白了,就是TCL卖不了互联网电子消费品牌的这个价格。

而当产品同质化(甚至互联网电子消费品功能更多),价格差异过大的时候,傻子都知道消费者会选择便宜的那些品牌,即互联

网电子消费品牌,这让曾经辉煌的那个电子消费品小巨头TCL如何是好。

其外有三星、索尼等国际品牌的竞争,内有这些所谓互联网电子消费品牌的威胁,其处境可谓是内忧外患。另据TCL集团多媒体2013年年报显示,公司同比上一年由盈转亏,亏损4800万港元。庆幸的是,李东生自己也意识到了这点,并宣布带领TCL开始了向互联网转型的路,其认为转型的意义在于抢夺入口与经营用户。

按李东生的规划,TCL计划在五年内成为智能电视、智能手机全球前三,积累1亿家庭用户和1亿移动用户,来自产品与服务的利润贡献各占50%。然而实际进展却不尽人意,至今还没有一款拿得出手的互联网产品。

按理说TCL向互联网转型,应该是驾轻就熟、熟能生巧的,因为TCL是第一批为银联开发电子支付系统的企业(其现在还在挂银联的牌子做第三方电子支付业务),其坐落于深圳南山区办公楼中的租户,也大都是互联网方向的企业,譬如我们熟知的腾讯、KCN网络电话等等。另外它还有与视频网站合作的经验(不是十分成功的经验),不过也不至于转型进展缓慢。

可能也是因为接触的互联网企业多了,

所以TCL的转型路,或者说自我救赎之路,走得并不是那么清晰,甚至有些病急乱投医的感觉。从第三方电子支付,到互联网金融,再到O2O、电商、“内容”等,凡是当前比较火的互联网概念,TCL几乎无不涉及,毫不夸张地说,TCL比腾讯公司的业务线还要广,这种广实则是杂乱无章。

不仅如此,TCL的员工能否能够理解李东生的苦心也是个谜。以我观察传统企业的经验来看,像TCL这类公司的每一次转型,都会有一些固执的逆反者,他们往往是企业的中高层,如果他们不理解上面的意思,那就糟糕了,轻则转型失败回到以前,重则一蹶不振,不知道李东生是不是也有这样的担忧。

现在看来,TCL的自我救赎之路好像正慢慢走向迷失,更有人说其是东施效颦,骨子里并没有转型的意思。要我说,主动转型是对的,但是执行是关键,先让员工理解为什么转型,才会有预期的效果,实在不行就重新建立一个团队来做这件事情,总比现在看似饱满,实则骨感的处境要好。

要知道互联网提倡的是“单点突破”,而不是盲目占位,如果没有核心竞争力,即使占了坑也是为别人所占。

(泰美)

C 政策仍需完善: 投资A股、股权激励遇冷

由于公募行业本身属于人才密集型的服务业,基金经理又是高文凭、高净值群体,更需要构建科学的、“以人为本”的管理制度。

眼下,公募基金经理的大量流失已经引起管理层的重视,为了稳定人心,证监会作了不少努力。新《基金法》不仅放开基金经理炒A股的权限,同时还大力提倡股权激励计划,体现了管理层对于基金经理个人财富合法增值的关注。但有些基金经理对于炒A股并不领情,对于股权激励也不太感冒。

新《基金法》已实施一年,就记者了解的情况来看,基金经理们对于炒A股热情不高,目前仅有一家基金公司旗下基金经理报备投资股票。

或许并不是基金经理不想投A股。“实在管得太严,我们自己的一套个人投资管理制度程序太麻烦,买进一只股票提前10到15天就要报备,怎么炒?根本不具备可行性,公司没有一个人炒的。”上述华南某大型基金公司内部人士告诉记者。

沪上某大型基金公司基金经理表示,“(政策规定)个股持有期限最低也要3个月,这对选股的要求比较高,因此投资难度很大。如果是我的话,就宁愿利用场内基金做短线配置。”

上述北京大型基金公司内部人士称,基金经理持股还要公示,投资者都盯着看,如果炒亏了面子也挂不住。

放开基金经理A股投资资格本来是具有重大意义的行业改革,如今却面

临尴尬。

除了投资A股,新《基金法》还支持基金公司实行专业人士持股计划,建立长效激励机制,并取消了5%以下股东变更核准。股权正是基金公司高管和众多明星基金经理所渴望的,而证监会目前也正在致力于推广股权激励。5月30日,证监会相关人士公开表示,“部分基金公司已陆续推行员工持股方案,我会将继续支持并规范基金公司建立此项方案,吸引和留住高端人才、维护管理团队的长期稳定”。

但现实情况是,实行股权激励的基本公司并不多。上述沪上某大型基金公司基金经理表示,尽管管理层有意推行,但在公募行业,大规模开展股权激励仍有一段很长的路要走。如果公司内部关系没有理顺,涉及的各方面利益未处理清晰,股权激励很难开展。

上述沪上某中型基金公司内部人士则表示,对于股权激励“不抱希望,我们股东方实在太强势了”。

业内人士指出,股权激励要一分为二来看,目前小基金公司股权没人要,大型基金公司股东不放权。实际上,小基金公司及欠发展的基金公司,不论高管还是基金经理如果愿意出资购买股权,与公司共进退,这对公司的发展壮大是好事。而部分大型基金公司,前期依靠政策红利做大做强,如今高管和基金经理一旦持有股权,可能会涉及国有资产流失,这还需要相关政策进一步明确。

D 记者手记

追求财富应理性尊重契约摆正身份

在记者采访过程中,某基金公司内部人士说了一句公道话:“按照基金经理现有的收入水平,其对待工作本应勤勉尽责,何况还有合同、法律法规的约束。”

为何基金经理高薪却不能养廉?基金经理面对的最大诱惑可能就是老鼠仓。“君子爱财,取之有道”,基金经理追求个人财富增值无可厚非,但其首先应该尊重契约精神,摆正自身资产管理人的位置。

实际上,基金经理这一职业已经是一份收入颇丰的工作,且在合法的前提下,他们还可通过各种途径实现财富增值。因此,公众难以理解的是,为何仍有部分人牟利老鼠仓?

基金经理将自己置身老鼠仓,只看到了眼前“无风险”的金钱利益,却忘记了背后隐藏的巨大职业风险,甚至法律风险。更何况老鼠仓并非无利益风险,汇丰晋信前女基金经理的亏本老鼠仓就已沦为笑柄。对此有基金经理评论称,行情这么差再做老鼠仓本身就是很傻的行为。

目前惩治老鼠仓,管理层已经做了很多努力。证监会一方面放宽基金经理的个人投资权限,比如投资A股和参与股权激励等;另一方面增强调查力度,改进线索发现机制。

近日,深交所发布的《中小投资者怎样寻求法律帮助》指出,对于证券市场中的内幕交易、操纵市场、老鼠仓等违法行为,投资者如果有明确的线索或证据,可以向证监部门举报,如该行为被查实处罚,或经法院判决认定,遭受损失的投资者可以向内幕交易行为人、操纵市

场行为人索赔。

但基金公司作为主体之一,所做的仍然只是沉默和撇清,往往一纸离职公告便将公司与旗下基金经理撇得干干净净。近期上海某基金公司内部人士更是发出“做点老鼠仓怎么了”的言论,令人震惊。

要彻底根除老鼠仓,仅靠管理层的努力恐怕不够,应该由证监会牵头、基金公司配合、投资者监督,各方面共同参与。

(宋双)