主管总编辑助理 齐琳 主编 孟凡霞 美编 高蕾 责校 杨志强 E-mail: news0518@163.com

个人系公募5周年：大佬“创业”命运不同

自首家个人系公募基金公司——泓德基金于2015年3月成立以来，国内带有“个人系”标签的基金公司至今已有5年的发展历程。在银行、公募、私募等各行业大佬积极涌入并设立的背景下，目前累计获批机构数量达到18家，开业的也已有15家。但就发展情况而言，各家公司却明显呈现出“步履”不一的态势。为何会出现分化局面，缺少机构股东支撑的个人系公募应如何搭建自身的独特优势，也备受市场关注。

个人系公募非货币基金规模前五名一览 数据来源：Wind（截至2019年末）

基金公司简称	非货币基金规模	“创始大佬”
鹏扬基金	403.27亿元	杨爱斌
泓德基金	372.59亿元	王德晓
汇安基金	169.46亿元	何斌
睿远基金	119.35亿元	陈光明
蜂巢基金	74.26亿元	唐煌

再迎新成员 5年获批机构增至18家

在首家机构成立5周年之际，个人系公募也迎来了自己的新成员——兴华基金。证监会最新披露数据显示，审核逾3年的兴华基金的设立批复已于今年3月正式核准。同时，核准张磊任法定代表人兼总经理、王海滨任督察长。

据公开数据显示，兴华基金是一家全自然人持股的基金公司，也是首家设立在山东省的公募机构，注册资本为1亿元。从股权结构来看，张磊、唐俊、韩光华分列兴华基金前三大股东，分别持股60.61%、5%和4.99%。此外，还有宿迁信仁、宿迁信礼、宿迁信智等6个作为员工持股计划的合伙企业在股东之列，分别持股4.9%。天眼查数据显示，张磊参与了其中3家的持股，唐俊和王海滨则分别参与了其中1家的持股。

一般而言，个人系公募，多由公募基金“大佬”或前高管设立，兴华基金也不例外。Wind数据显示，大股东张磊属于公募资深人士，曾任清华兴业投资管理公司证券分析师，2002年进入基金行业，先后在嘉实基金、泰信基金和华夏基金任职，在2010-2012年期间“奔私”之后，于2012年10月任天弘基金总经理助理，次年5月升任副总经理，最终，在2016年7月因个人原因离职。三股东韩光华也有较长时间的公募基金从业经历，曾任华夏基金机构产品部副总裁、诺安基金产品研发中心副总监、嘉合基金副总经理。

自泓德基金于2015年3月成立至今，国内的个人系公募发展已完整地走过了5年。而在政策支持的背景下，个人系公募也从最初的“零星”，到如今的18家获批，15家成立，在机构股东遍布的公募基金行业闯出了一片天。“如今个人系公募的发展，得益于此前监管放开自然人持股，甚至是控股基金公司的政策，就近年来的获批情况而言，也能看出个人系公募得到了更多的认可。”沪上一家个人系公募内部人士陈松（化名）感叹道。

命运迥异背后 投研、资源“实力为王”

从2017年至今的公募基金获批情况来看，截至4月1日，共有26家基金公司获批，其中，带有“个人系”标签的机构就达到15家，占到总数的57.69%。

某不愿具名的公募基金从业人士认为，监管层加快个人系公募的获批意在为公募基金注入更多的活力。个人系公募一般是专业人士持股，同时也会有很多专业人员随之加盟，有望为行业注入更多的活力和竞争力，更好地激活公募基金市场。

而从目前的发展情况来看，15家已经开业的个人系公募出现了“步调不一”的分化格局。Wind数据显示，截至2019年末，个人系公募中规模最大的为鹏扬基金，非货币基金规模达到403.27亿元，较2018年末的221.03亿元，同比增长82.45%。而在鹏扬基金背后，是固收投资行业的老兵杨爱斌。据了解，他自1999年起开始涉及固收投资，至今已超过20年，先后在银行、保险、公募、私募四个资管行业就职，并设立了私募基金公司——北京鹏扬投资，也就是如今鹏扬基金的前身。而该公司曾在杨爱斌的管理下，不足5年规模扩容至400亿元。

而成立最早的泓德基金，截至2019年末，也累计发行25只基金，非货币基金规模约为372.59亿元，排在第二位。泓德基金的法定代表人和总经理王德晓则在创立泓德基金前，在保险投资行业“战斗”了18年，曾任阳光保险集团副总裁，以及旗下阳光资产管理股份有限公司的董事长。

于2018年获批的睿远基金和中庚基金则在陈光明、傅鹏博和丘栋荣的权益投资“光环”下崛起。其中，睿远基金发行的2只偏股混合型基金分别刷新了当时公募基金的最低配售比例和最高首募规模。而在“机构的最爱”丘栋荣的加持下，中庚基金的公募基金规模也突飞猛进。截至2019年末，两家基金公司的非货币基金规模分别排在个人系公募的第4位和第6位。

然而，成立于2017年的恒越基金和合煦智远基金则在发展近2年之后，截至2019年末规模不足1亿元。从旗下基金的2019年业绩来看，不论是普通股票型基金，还是偏股混合型和灵活配置型基金的全年净值增长率，均低于同期平均水平。

某中型基金公司品牌部人士指出，一般而言，受股东方影响，基金公司的企业文化和业务推进模式也大相径庭。他举例称，券商系的基金公司也通常会侧重投研策略的摸索，更加偏好权益类投资。而背靠银行的银行系基金公司会从固收投资起步，逐步推进至全市场的大类资产配置。个人系公募虽然摆脱了机构股东的固有模式影响，但个人股东的自有资源，以及在业内的影响力，也就直接代表了基金公司的“IP”。

发展难点仍存 业绩向好规模做大是核心

“缺乏机构股东的支持，的确给个人系公募带来了一定的发展阻碍，”陈松坦言，“比如说公司在前期起步时，没有那么多的资金去做宣传推广，我们能想到，也唯一能做到的，就是做好业绩。”

另一位接近个人系公募基金的人士也表示，虽然多数机构的创立者的确在其业内有很好的口碑，也有过往的优秀业绩支撑，但创业就是重头再来。“多数机构和渠道合作对基金公司的规模要求是硬性门槛，不会因为你过去做得比较好，就立即来找你合作。”他举例称，部分知名的中小机构的合作起点是20亿元或50亿元，而一些银行机构的合作起点是100亿元。

不过，该人士表示，个人系公募也具备独特的优势，比如公司管理相对扁平化、员工激励更充分等。具体而言，公司高管基本都是大股东，对投资、风控等各方面业务的专业程度更高，也可以实时与员工沟通、纠偏等。

长量基金资深研究员王骅也向北京商报记者表示，个人系公募基金公司在实施股权激励和人员持股等方面优势很大，能够充分调动专业人才的积极性，为投资者提供更加优质的服务。

而对于个人系公募基金的未来发展方向，南方一位市场分析人士指出，业绩就是硬道理。公募基金是专业的财富管理机构，职责在于“代客理财”。这一点不论是头部机构，还是中小型基金公司，抑或是个人系公募，都需要遵循。从个人系公募的角度来看，建议以自身团队的投研优势为出发点，做好相应的权益投资或固收投资，赢得投资者口碑和市场认可，并扩大一定规模后，再考虑拓展至其他资产的配置和投研，例如“权益+”“固收+”等。

北京商报记者 孟凡霞 刘宇阳

面对“疫情防控”和“复工复产”两个“主战场”，农行北京分行严格落实北京市疫情防控相关工作要求，在总行党委的领导下，奋勇担当、迎难而上、主动作为，将党建引领的向心力，转化为服务经济的生产力、助企惠农的行动力、抗击疫情的凝聚力，誓夺疫情防控和服务经济发展“双胜利”。

农行北京分行积极发挥金融“稳定器”作用 精准助力复工复产

送上“及时雨”，跑出“加速度”

“数量”到“规模” 展现农行力度

农行北京分行全力贯彻落实中央金融防疫工作要求，对涵盖央企、市区属企业、科创类企业、三农企业、小微企业等领域的防疫重点客户，全力满足需求、全额保障规模，投放总额近500亿元。同时，主动降息减费，累计减免108家企业各项费用共2600万元，帮助企业压降资金成本。

一方面，坚持抓防疫保民生。对重要医用物资、重要生活物资生产销售企业开辟绿色审批通道，紧盯时间变量、抢抓落地效率，通过下放审批权限、优化办理条件、简化审批流程等举措提供快速信贷支持，为央级、市属、民营等35家重点防疫企业提供资金支持近70亿元，有力地支持了首都疫情防控大局。另一方面，坚持“服务三农”主责主业。加强与市农业农村局的沟通协作，结合全国疫情防控重点企业名单内的八类“三农”领域重点客户及市农业农村局抗疫保供重点企业名单，择优认定首批农产品稳产保供分行级重点名单客户87户，一户一策，全面对接，疫情期间已累计投放贷款近20亿元。

“线下”到“线上” 彰显农行速度

农行北京分行贯彻数字化服务转型理念，疫情期间大力推广线上信贷产品组合，拓展服务空间，丰富服务内涵，优化办理程序，对企业给予全方位、更便捷的支持。积极推广“抵押e贷”“税银e贷”“资产e贷”“链捷贷”等一批“小微e贷”线上融资产品，积极引导客户线上应用申贷、用款、还款等金融服务。截至目前，累计为客户办理数据网贷业务32户共计2亿元，保理e融业务1324户共计31亿元，小微企业线上贷款1189户共计24亿元。通过减少人员接触、降低交叉感染风险、自动化审批的无接触方式，大幅提升企业融资效率，助力企业复工复产。

“餐桌”到“地头” 体现农行温度

农行北京分行主动对接农业生产和重要生活物资骨干企业信贷需求，全心助力保障首都人民疫情期间“菜篮子”“米袋子”供应。

特事特办。通过成立专项服务团队、制定专项合作方案、开通绿色审批通道等方式，为首都食品供应的主力军首农食品集团发放防疫需求贷款2.3亿元，强化首农集团在疫情防控中的重要后勤保障作用；为北京市民营商超重点企业物美集团发放贷款5亿元，全部用于物美集团各超市门店采购防疫相关医用和生活物资；为国家级疫情防控重点企业北京华联集团投资控股有限公司发放贷款9500万元，有效地缓解了企业在疫情期间所面临的资金周转压力。

下放权限。下发疫情防控重点客户名单，以特别转授权的形式将信贷审批权下放基层行，有效满足农副产品生产加工、批零销售、物流运输等重点领域的信贷需求。

变通方案。通过贷款展期、调整贷款利率和还款计划等方式，帮助企业纾困解困，以强有力的“三农”服务，保障疫情时期首都百姓各项重要生活物资供给。

稳住“压舱石”，打通“大动脉”

重大项目是产业发展的“压舱石”。稳住“大项目”，实现全年经济社会发展目标就有了“底气”，打赢“疫情防控”和“脱贫攻坚”两场战役就有了“保障”。农行北京分行切实发挥金融“主力军”作用，全力以赴打通“大动脉”，稳住“压舱石”。疫情发生后，农行北京分行快速反应、紧急部署，开辟抗击疫情金融服务绿色通道，建立“三个一”的快速响应机制，主动对接重点工程项目主体，助力重点工程建设。

“快”字当先 第一时间建立专业化团队

2月28日，北京市召开重点项目工作布置会后，农行北京分行党委高度重视，迅速成立重点项目工程推进专属服务团队。党委书记、行长亲自挂帅，分管行长任副组长，分行公司业务部、大客户部、机构业务部及信用管理部等为成员单位，第一时间为重点项目提供服务保障。

3月3日，全行即召开专题视频会，重点布置此项工作，以高度的政治责任感、高质高效的金融服务全力做好项目支持，助力疫情防控时期首都经济发展。

“惠”字当前 第一时间制定差异化政策

在北京市重点项目工程信贷支持上，实施“总分联动、加快发展”策略，依托总行给予的特殊差异化政策，从项目准入、审批权限、信贷规模、利率优惠、绿色通道、经济资本占用等方面发力，做优北京市重点项目金融服务。

为及时响应重点项目融资需求，开辟优先审批、急事急办、减费让利的绿色通道，加速内部审批发放流程，重点支持基础设施、民生改善、高精尖产业等相关项目。对于已审批项目，优先保障资金规模，适当调整融资成本，减轻企业压力。

“干”字当头 第一时间全覆盖对接清单

对《北京市2020年重点工程计划》清单进行全面分解，24家支行全覆盖对接清单中市级重点实施工程、推进前期工作工程以及区级重点工程共计448项工程，了解客户融资需求，提供个性化金融服务方案，得到了客户高度认可。并在重点项目工程推进过程中及时与北京市金融局、发改委、财政局、工信局等委办局以及各区政府沟通汇报，获得了大力支持。

截至目前，农行北京分行已向京投公司、首旅集团、京津冀铁投公司、自来水集团等公司承建的13项重点工程审批贷款近300亿元，并已提供融资支持超150亿元，尤其疫情期间提供融资超20亿元，有力地保障了重点工程复工建设。同时，积极对接重点工程投资主体，达成合作意向项目20个，项目投资总额达1138亿元，融资需求预计超500亿元。

护航“新经济”，把握“新机遇”

农行北京分行勇挑国有大行担当，深入首都防疫前线，竭力做好新经济企业的金融服务工作，疫情期间为13家科创企业审批授信金额68亿元，全力满足科创企业防疫融资需求。

多渠道，助力企业融资

一方面，通过线上供应链融资的方式，支持企业复工复产。抗击疫情期间，共为含小米集团在内的6户企业实现线上贷款投放2506万元，其中5户为小微企业。下一步将依托线上供应链融资平台，助力更多企业复工复产，服务防疫工作，支持实体经济发展。

另一方面，通过购买企业债券的方式，为涉疫企业提供资金保障。疫情期间，京东世纪贸易有限公司积极调度各方资源，服务国家抗疫物资调配，保障民生物资平稳供应。在了解到该企业的融资需求后，农行北京分行快速反应，积极寻求总行相关部门的支持，用不到1周的时间完成购债的各项审批工作，最终成功购买企业债券2.2亿元，助力企业平稳运营。

简流程，提升服务效率

农行北京分行快速建立抗疫企业金融服务绿色通道，全行上下对抗疫企业实行优先办结，对抗疫企业授信事项执行“前台1天，后台2天”的审批时限要求，缩减贷款办理时间。

为提升疫情期间业务运作效率、简化审批流程，给予中关村分行7亿元银承特别转授权，助力小米通讯技术有限公司高效完成资金结算业务。下一步，预计可使企业银行承兑汇票办理时间从1周缩短至1天。

优产品，服务科创人才

为满足高新技术人才综合金融需求，农行北京分行第一时间创新推广“攻冠抗疫人才贷”产品，确保人才贷政策红利宣传到位。目前已联系对接181户客户，已审批授信金额1亿元。

为全方位做好高新技术人才金融支持，设计了专属人才金融服务方案，包括“新才e贷”、“助业快e贷”、“网捷贷”、“随薪贷”、“房抵e贷”、质押消费贷款等多种产品，并在利率定价、费用减免、审批流程等方面给予优惠。