**第14章 FOF如何寻找基金管理人**

FOF管理人寻找投资机会的过程便是寻找适于投资的对冲基金管理人的过程，这一过程的难度往往被市场所低估。选择对冲基金管理人最常见的方式就是研究团队通过筛选不同的数据库，找到其属性符合基金投资规范的基金管理人。规模、历史业绩的长度、业绩表现和投资策略都是首要考虑的关键因素，以此来确定是否需要与对冲基金管理人进行电话对话，以及是否值得花时间进一步了解该基金管理人的投资策略。

**如何获得基金管理人的信息**

如果FOF管理人认为对冲基金策略与其基金的投资目标一致，则在研究过程中可能会与该对冲基金管理人进行面对面的交流。

寻找对冲基金管理人的另外一种方式是通过主经纪人。这是因为对冲基金依赖于主经纪人的服务。主经纪人为对冲基金提供广泛的业务服务，包括执行交易、提供日度和月度的投资组合分析、证券保证金融资，在某些情况下，还提供办公服务和办公空间，包括电信，互联网，和彭博（Bloomberg）终端访问。主经纪人的职能之一就是将对冲基金管理人介绍给全球范围内的投资机构、家族办公室和高净值客户。

蒙哥马利证券公司（Montgomery Securities）的主经纪人业务部门在90年代中期创造资本引进的能力处于领先地位，通过针对对冲基金投资者和蒙哥马利对冲基金客户举办的为期两天的活动引进投资资本。届时超过500名的投资者在旧金山的丽思卡尔顿酒店(Ritz Carlton)的宴会厅待上两天，听取基金经理简明扼要的报告。整个活动由蒙哥马利证券公司统一调度，每个基金经理都会被分配12到15分钟来介绍他的投资策略和投资团队，而不仅仅是谈论业绩表现。蒙哥马利证券公司会给与会人员发放一页关于每位基金经理的投资策略简介和个人简历，简要的交流和纸质材料为潜在投资者提供了一个契机以决定是否有必要进行一对一的会议交流，如果有必要，则会安排后续电话交流或安排现场会议。

当今，主经纪人提供由蒙哥马利模式（Montgomery model）创建的各种各样的资本引进服务。主经纪人的服务内容可以从资本引进到提供资本解决方案，但服务的目的是相同的：为对冲基金管理人获得额外的资产投资。然而，主经纪人意识到，接收他们定期电子邮件的所有参与者（或所有投资者）必须是达到一定标准的投资者。由于FOF是对冲基金管理人最大的目标投资人，在这些会议活动中至少会看到一家FOF管理人。

**交际是获得信息的良好方式**

虽然基金管理人良好的口碑并非科学的指标，但的确是选择基金管理人的有效标准之一。虽然数据库是有用的工具，但在大多数情况下，关于基金的数据并不完整。数据库不包括没有任何历史业绩记录的新启动基金。那些选择不向数据库提供业绩记录的基金管理人的相关数据也不在其中。PerTrac[[1]](#footnote-1) 的2007年度数据库研究显示，“样本量约为12,000的对冲基金和FOF的相关数据只出现在一个数据库中。”1

鉴于数据库的局限性，认识“接洽的人”或有“合适的”业内朋友可能不仅有利于找到新兴基金管理人，而且有助于找到优秀的基金管理人。新兴基金管理人最好的信息来源之一是对冲基金经理本身。基金经理之间很少就其他基金管理人发表意见，但他们经常和其他投资者在路演中会面。对冲基金管理人总是知道谁在买卖他们持有或希望持有的股票。他们还掌握新兴基金管理人的信息，尤其是如果一个新基金管理人有良好的历史业绩。如果投资者与一些对冲基金经理有良好的关系，这些对冲基金经理可以提供很多关于新兴基金管理人的信息。

**内部渠道获得相关信息**

拥有高级管理团队并且在买方和卖方公司都有广泛人脉关系的FOF有很大的优势。华尔街投资银行的主管或仅做多的基金经理能够获得一个内部渠道找到新兴的或者运作成熟的基金公司，这些基金管理公司用雷达和GPS恐怕也无法定位。这些投资机构和专业投资团队能够获得更多的关于尽职调查的意见和参考来缩短审查过程，因此有额外的优势。资产规模庞大的FOF可能不愿意与其他FOF、他们自己的FOF投资人公开讨论投资意见和基金管理人的情况，因为他们担心在寻找新基金管理人方面产生更大的竞争。然而，较小规模的FOF享受合作精神，乐于分享其掌握的新基金管理人的信息。

选择基金管理人的另一个途径就是直接询问投资对冲基金的基金经理：“有没有适合我们公司投资的基金管理人？”许多对冲基金经理通常愿意提供一些建议。而并不总是愿意免费提供信息的对冲基金经理，可能会以此搪塞：“你有没有看到感兴趣的新兴基金？”或者，“你有没有发现一些刚刚推出基金的基金管理人？”

作为对冲基金筹集资产的一种手段，第三方营销公司已经越来越受欢迎。如果该营销公司有一个全面的对冲基金数据库和金融界精英的人脉网络，营销公司应该能够为FOF找到隐蔽的合适的基金管理人。

**多种方法相结合**

介绍了所有可能的选择基金管理人的途径后，最成功的投资者综合使用所有这些方法，以确定备选的新兴对冲基金管理人以及是否就他们的组合进行投资。对于FOF中的初级员工来说，引进资金是最有效的工作方式，而于资深的业内精英而言，通过已经建立的人脉网络接触到新兴基金管理人才是有效途径。选择基金管理人费时费力，需要认真对待。尽职调查也不能草草了事。重要的是要与基金经理人面对面交流，更要确保他们说到做到，确保他们没有不良的投资记录，确保你的钱是安全的。这是FOF为其投资者和潜在投资者提供的价值主张。

问题是，这些投资工具能否满足投资者的期望和目标？麦道夫丑闻揭示了一件非常可怕的事情，许多世界上极富盛名的FOF表面上告诉投资者他们实施了多元化投资，其实几乎将所有资产都投资在了同一家基金公司。这些基金管理人是否违反了什么法规还有待确定，我们确信法院需要一些时间来决定。然而，我们很清楚，外界认为这些基金管理人没有履行自己的价值主张。

1. 译者注：投资软件供应商 [↑](#footnote-ref-1)