

私募基金怎么开发客户~怎样自己做私募基金？-股识吧

一、怎样做私募基金？

所谓私募基金，是指通过非公开方式，面向少数机构投资者募集资金而设立的基金。

由于私募基金的销售和赎回都是通过基金管理人与投资者私下协商来进行的，因此它又被称为向特定对象募集的基金。

与封闭基金、开放式基金等公募基金相比，私募基金具有十分鲜明的特点，也正是这些特点使其具有公募基金无法比拟的优势。

首先，私募基金过非公开方式募集资金。

在美国，共同基金和退休金基金等公募基金，一般通过公开媒体做广告来招徕客户，而按有关规定，私募基金则不得利用任何传播媒体做广告宣传，其参加者主要通过获得的所谓“投资可靠消息”，或者直接认识基金管理者的形式加入。

其次，在募集对象上，私募基金的对象只是少数特定的投资者，圈子虽小门槛却不低。

如在美国，对冲基金对参与者有非常严格的规定：若以个人名义参加，最近两年个人年收入至少在20万美元以上；

若以家庭名义参加，家庭近两年的收入至少在30万美元以上；

若以机构名义参加，其净资产至少在100万美元以上，而且对参与人数也有相应的限制。

因此，私募基金具有针对性较强的投资目标，它更像为中产阶级投资者量身定做的投资服务产品。

第三，和公募基金严格的信息披露要求不同，私募基金这方面的要求低得多，加之政府监管也相应比较宽松，因此私募基金的投资更具隐蔽性，运作也更为灵活，相应获得高收益回报的机会也更大。

由于我国的法律制度的不完善，目前要公开做私募基金还是不可能的事情，当然你偷偷地做是另当别论！

二、私募基金公司怎么开？

多参加私募论坛以及在网络比如股票群进行推介，最核心的还是产品收益率要高

三、私募基金公司怎么开？

一般都是在工商局以理财公司名义注册的，其中的经营项目有投资管理、财务顾问等。

理财公司的工商注册要求 隶属经济行业：咨询服务业 经济类型：多为有限责任公司，也可以注册为一人有限责任公司，也可以是自然人控股

注册资金：最低10万元人民币

场所要求：要有固定的经营场所和必要的经营条件 会员制理财公司的特殊要求 根据2005年12月13日证监会颁发的《会员制证券投资咨询业务管理暂行规定》，对从事会员制证券投资咨询业务的公司做了相应的规定，主要内容如下：

必须具备证券投资咨询业务资格。

必须具备中国证券业协会会员资格。

实收资本不得低于500万元；

每设立1家分支机构，应追加不低于250万元的实收资本。

应在开展业务15个工作日前向注册地证监局、分支机构所在地证监局报备。

只能在注册地及分支机构所在的省、自治区、直辖市招收会员(超出此范围的会员为“异地会员”)，不得招收异地会员。

理财公司的四个财源 专业理财规划及咨询。

为客户设计全面理财规划方案，按每套方案收费，或者依咨询时间的长短，按小时收费。

会员制服务。

提供年费制，或者根据个人的资产规模，每年从客户处收取源源不断的固定费用。

推荐、代销产品。

前期的理财规划咨询是免费的，如果客户决定购买产品，可以由客户自行购买，也可以由理财公司帮忙打理，通过理财公司购买所有产品。

为客户提供委托理财，按净收益的20%收取服务费，或者按事先的约定与客户利润分成。

四、怎样自己做私募基金？

在我国近日，金融市场中常说的“私募基金”或“地下基金”，往往是指相对于受我国政府主管部门监管的，向不特定投资人公开发行受益凭证的证券投资基金而言，是一种非公开宣传的，私下向特定投资人募集资金进行的一种集合投资。

其方式基本有两种，一是基于签订委托投资合同的契约型集合投资基金，二是基于共同出资入股成立股份公司的公司型集合投资基金。

私募(Private Placement)就是私下募集或私人配售。

私下的意思如上：第一，不可以做广告。

第二，只能向特定的对象募集。

所谓特定的对象又有两个意思，一是指对方比较有钱具有一定的风险控制能力，二是指对方是特定行业或者特定类别的机构或者人。

第三，私募的募集对象数量一般比较少，比如200人以下。

在我国，通常而言，私募基金(Privately Offered Fund)是指一种针对少数投资者而私下（非公开）地募集资金并成立运作的投资基金。

其实在我国做私募还不是合法的，各方面运作都比较困难，还是不做为好！

五、私募基金如何寻找客户？

可以通过微信渠道，朋友介绍，或者鑫风口这样平台找

六、我有私募基金项目，怎么能找到客户呢

中信建投期货，双A期货公司，全国十强，可以和我们合作

参考文档

[下载：私募基金怎么开发客户.pdf](#)

[《股票亏损了怎么找他们退费》](#)

[《金龙鱼中签率是多少》](#)

[《北交所上市公司条件是什么》](#)

[下载：私募基金怎么开发客户.doc](#)

[更多关于《私募基金怎么开发客户》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/74619381.html>