

我们见证了 中国托管业务的发展

——对话工商银行资产托管部总经理周月秋



◎本报记者 郑焰

对于大多数投资人来说,托管银行还是个陌生的概念。

事实上,从你买入的第一只基金产品开始,你便把钱存入了基金公司的托管银行账户。托管行作为一个看守者,确保投资人的资金不被挪用;确保投资每天都有准确的估值结果;同时确保基金管理人按照法律和合同做事。

托管业务伴随着第一批基金产品:基金金泰与基金开元起步,迄今已历经近十年的风雨。随着基金业资产规模突破三万亿元,这一业务也扩展到了保险、企业年金、信托等多个领域,并成为商业银行中间收费业务的重要利润来源。

其中,中国工商银行的资产托管额已超过1.3万亿,占整个托管行业的30%以上。工行资产托管部总经理周月秋日前在接受记者采访时,就托管业的职能、意义及这十年间的酸甜苦辣与未来的行业方向和记者进行了交流。

记者:请介绍一下工行托管业务发展的基本情况。

周月秋:工商银行是国内第一家获得托管资格、开办托管业务的银行。我们自1997年开始筹备自己的机构,1998年3月,托管了第一批封闭式基金:基金金泰与基金开元,可以算开了托管基金之先河。

2002年后,随着资本市场的发展,工行资产托管规模开始以一年一番的速度递增。到今年,资产托管额从去年年底的4683亿元激增至8月底的1万亿,目前已经超过1.3万亿,占整个托管业的30%以上。

事实上,托管业务从基金起步,目前已扩展到各个行业。保险公司已经在投资上接受托管的理念,劳动部从2005年开始认定企业年金的托管资格。此外,证券公司的理财计划、信托产品与商业银行的理财项目也在引进托管机制。

记者:托管业务的职责是什么?

周月秋:托管业务的最重要职责在于保管受托资产的安全。一项托管业务主要涉及委托人、投资管理人和托管人三方。以证券投资基金为例,委托人是基金持有人,投资管理人是基金管理公司,托管人就是商业银行。托管人受委托人的委托,对投资管理人的投资进行资金清算、会计核算、估值和投资监督等。

其中,清算每天在基金公司、托管银行与证券交易所之间进行,基金的每日净值计算由托管行与基金公司共同完成。此外,托管人对基金业绩报告有复核责任,还要监督基金公司的投资方向和比例是否符合合同约定以及监管部门的法规要求。

记者:对于广大投资人而言,托管的意义何在?

周月秋:通俗地讲,托管可以保证您放心投资。

对于基金持有人而言,托管行确保投资人的资金不被挪用;确保你的投资每天都有非常准确的估值结果;确保基金管理人严格按照法律法规、契约和合同的约定来投资。虽然你得到了这些服务,但付出的成本却很低,只有0.1%—0.25%。

托管制度在资产管理领域实施“三权分立”,这在事实上促进了信用文化的建立和完善。通过一种机制,让交易的双方互相信任,托管就是这样一个制度。

记者:托管业务对于工商银行的利润贡献如何?

周月秋:我想你肯定看到了工商银行上半年披露的数据,上半年,我行实现净利润414亿,其中托管业务贡献了1%左右,虽然同比增长118%,但从总量上来讲,还不是很大。

但是,工商银行发展托管业务,是出于发展收费业务收入的战略。尽管在很长一段时间里,我们的赢利很少,但是工商银行一直非常重视。相对于其他银行而言,工行的托管业务起步最早,所占份额最大,并且有了独立开发的系统。事实证明,尽管现在的贡献度不是很大,但是增速惊人。

记者:托管行伴随着中国基金业从起步,到度过漫漫熊市,再到如今的飞速发展,这些年里,您有什么苦与乐和我们分享吗?

周月秋:的确,在熊市里,托管银行的日子很艰苦。基金发行困难,赎回压力很大。即使像工商银行这样大的托管银行,每年也只有几千万元的收入,对于这么大的一家银行来讲,这条业务线创造的收入几乎微不足道了。同时,基金市场上新东西不断涌现,加班加点是托管部员工的家常便饭。

但我觉得从事这一工作非常有意思,因为我们在见证历史,托管是个见证资本市场发展的业务,也是见证中国经济发展的业务。

事实上,基金业的每一次重大创新,托管行都参与与集中。2003年,基金公司出于完善产品线,平衡风险收益的角度考虑,推出货币市场基金产品。我们自2003年元月便与基金公司一同设计这一产品,及至年底基金成立。这些年里,各种类型的基金产品推出,大体上也是这种情况。

记者:您觉得托管行业面临的最大挑战是什么?

周月秋:我们一直面对的困难有两方面。一是人才,特别在行业大发展阶段。我刚到托管部时,管理200亿资产规模,一共二十来个人。而现在规模已经到了1万多亿,可人还只有一百多个。

第二个困难是系统。资产托管需要依靠通过系统,自动化去做。我们的系统完全由工商银行自己开发。这就需要所有人对业务规则、对市场行为非常了解,只有这样,才能建立起完善的系统,否则很难开展业务。

面对行业规模的激增,我们的确面临挑战。比如现在可能在某一天会有两只基金同时“封转开”,瞬间数据量会很大,这都要求我们有充分的准备。

记者:中国基金业管理的资产市值已经超过了3万亿,托管业务也成为商业银行重要的利润来源之一,你是如何看待这种发展速度的?

周月秋:意料之外,情理之中。

去年年底,我跟很多同行讨论今年的市场时,大家的看法比较接近,就是都觉得2007年的市场肯定不错,但是肯定不会有2006年的增长速度。所以说今年的增速有点出人意料。

但为什么是情理之中呢?

首先,中国经济在世界上几乎是一枝独秀,基金业的业绩又非常好,赚钱效应明显。不论从经济增长还是从居民理财热情上来讲,潜力都是极其巨大的。

其次,基金业的治理结构完善。它实现了“三权分立”,在制度上保证了投资人,管理人与托管人分立且制衡。很少有其他金融机构实现了这样的结构。我

认为,完善的治理结构,是保证基金业发展的一个非常重要的前提。

所以我说高速增长又是情理之中的事。

记者:工商银行对于托管业务未来如何规划?

周月秋:托管1万亿当然是一个不小的数字,但我觉得一万个亿其实不算什么,在不远的将来,我们希望托管成为工商银行很重要的一项业务,为机构与个人投资者提供更多理性的选择。

我们还希望帮助投资者到国外去。当资本市场开放到一定程度,投资者跨境投资的需求一定会越来越多,我们希望通过托管这样一种服务,可以带领投资者安心地走出去,去可能带来收益的地方投资。我们当然也需要寻找境外合作伙伴,事实上,工商银行也在海外设立了自己的机构,进行积极的战略部署。

记者:您认为基金业下一步的创新会出现在哪些领域?托管银行会在其中担当一个什么样的角色?

周月秋:我认为,目前比较大的变化会发生在专户理财业务上。公募基金从事专户理财业务,这是国外基金业收入的重要来源。目前这一产品已经逐步完善,或许将于今年年底或明年年初推出。

我们也在就机制问题,收费模式与个性化服务方面做积极的准备。机构客户对于托管的要求与个人投资者可能有所不同,事实上,我们还可以为他们提供更为专业的服务。比如在绩效考核方面,不同于个人投资者的净值披露,托管行可以为机构投资人提供量身定做的评估与咨询服务。

记者:请您谈一下对国内基金QDII发展的看法,QDII基金发行对中国基金业将来的发展格局有什么样的影响?

周月秋:我看好这一产品,事实上,我自己也购买了一只QDII基金。首先,这是个系统性分散风险,全球化投资的产品。投资总会往赢利水平高的地方走,可以在发达国家,也可能在新兴市场,这是由逐利的本质决定的。QDII的短期业绩并不能说明这一产品成功与否。作为一个新产品,也许会受到一些教训,但是,市场的确要分散,投资的确要谨慎。

其次,QDII产品反映了基金发展的重要趋势,全球化是大势所趋。基金业是中国经济开放的必然结果。中国经济开放,人民币逐步实现自由兑换,投资可以跨越国界的,为投资者服务的基金行业也必然是要跨越国界的。

记者:对于托管行而言,跨境资金托管难点在哪里?

周月秋:在跨境投资过程中,最难的是法律,不同市场对投资的法律是不一样的,税收、会计准则、技术等方面也都存在难点。还有,投资业绩的比较虽然有一个全球投资业绩比较基准,但并不是每一个市场都在用。

记者:请您展望一下中国基金业的下一个十年。

周月秋:如果说前十年是一个突进的十年、飞跃的十年,我希望下一个十年是成熟的十年。我没办法预测下一个十年会出现多少产品,达到何种规模。但是我希望,前十年经验的积累与机制的形成,能为未来打下坚实的基础。以基金为代表的中国资产管理行业,在未来会更加成熟。我也相信下一个十年会是成熟的十年。

