

开闸半年 基金专户千亿引资遥遥无期



除基金公司之间“火拼”外,券商理财和信托公司也是基金专户理财的有力竞争对手

如同 QDII 出海所经历的火爆和沉寂,基金专户理财似乎走上了同一条路。当基金专户理财市场开闸,外界预测数千亿资金将随着闸门的开启涌入到市场中,但六个月过去,当人们再次提起基金专户时,感慨的不是基金专户吸引何等规模的资金入市,而是基金专户如何避免“断炊”。

◎本报记者 安仲文 实习生 吴晓静

专户成基金业务拓展重心

2008年1月1日,《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》正式施行,标志着基金公司专户理财业务正式开闸,随后几个月内,一系列的基金公司先后获得专户理财资格,其中包括国泰基金、中海基金、易方达、南方基金在内的九家基金公司成为首批获准在这一领域开展业务的基金公司。

基金公司对专户理财这项新业务的渴求绝不亚于其对 QDII 的态度。在基金 A 股业务版图大局初定的情况下,QDII 和专户理财正成为基金公司业务扩张的新主线,也是实现基金公司跨越式发展的一个重要支撑,因此专户理财初始开闸便引发基金在今年市场跑马圈地的“冲动”。众多基金公司为了发展这项新业务,不惜调动明星基金经理专职参与基金专户业务,南方基金调整其公募明星基金经理吕一凡相关职位,吕一凡转任专户理财部投资总监,鹏华基金聘任原巨田基金投资总监担任其专户投资业务负责人,易方达则调动旗下基金经理肖坚主做专户理财,华夏基金专户理财部门总监则由原华夏兴和的基金经理郭树强担任。

专户争夺战激烈

基金公司为专户理财人事调整并非一时冲动,外界认为,由于专户理财业务总规模大约是共同基金规模的十分之一,是股票型基金规模的五分之一,按目前国内基金业 2 万亿的资产规模推算,专户理财业务的开闸有望为市场吸引两千亿左右增量资金。

但至少从现在看,上述有关市场规模的判断似乎还过早了些。不少基金专户人士接受采访时坦言专户客户拓展工作难度较大。“我们准备的情况都差不多了,只是缺少专户合同。”一位基金公司人士透露。

究其原因,一名资深市场人士表示,“当市场风向标出现变化的时候,愿意拿钱出来的投资者也变少了。”事实如此,对基金专户而言,现在面临的问题不仅仅是愿意拿钱投资的人变少了;与当初数千亿的预期相比,现实情况则是,在专户领域抢先入市的三家基金公司专户资金合计规模仅为 17 亿,且上述基金公司的资金多来自入市初期所获得的合同,多家基金公司对记者坦承,目前并没有新的专户合同。

当基金专户面临市场拓展难度越来越大的尴尬处境时,基金公司的专户资格却在不断增加。据不完全统计,目前获得专户资格的基金公司已逾 40 家,这进一步加大了基金专户之间的业务竞争。

业内人士表示,各基金公司之间对于客户抢夺的竞争已经出现“短兵相接”的情况。“市场不大稳定,获得专户资格的基金公司也不少,因此基金公司之间竞争力度比较大。”交银施罗德基金公司专户理财部负责人赵枫上周末表示,公司已获得三单专户理财业务,且上述业务已办理完手续,总规模达 3 亿。

除基金公司之间“火拼”外,券商理财和信托公司也是基金专户理财的有力竞争对手。不过,专户理财的“起步价”高达 5000 万元,在如此大规模资金运作面前,“专户理财和券商理财以及信托公司相比较,基金公司的专业优势是最强的,基金公司有很好的投资人才,在投研方面也积累了相当的优势,并且相对于私募基金,其监管也更严。”晨星研究中心黄晓萍说。

民间借贷或制约基金专户

令基金公司没有想到的是,基金专户还有其他竞争者。在这个糟糕的市场背景下,一些意想不到的“竞争者”出现了——银行和民间借贷。由于央行连续加息,银行成了震荡市中资金的避风港。目前银行一年定期存款的税后利率已达到 3.933%,假设一个符合基金专户投资标准的客户拥有 5000 万资金,存银行还是做基金专户得做一个选择。如果放在银行,其一年的银行存款收益为两百万左右。相比于银行存款收益,A 股投资收益如何还是一个未知数。根据天相数据统计显示,今年上半年偏股型开放式基金跌幅为 36.32%,指数型基金跌幅 44.37%,上证综指跌幅则达到 48%。因此,对投资者来说,将一大笔资金投入到大不确定股市中的确是一种心理考验。

一些分析人士还指出,对基金专户产生一定程度竞争的因素还包括民间借贷行为。对于有能力拿出至少 5000 万做基金专户的客户,民间借贷所获得利息相比目前的股市收益,更具诱惑力。“民间借贷的月回报率合理水平通常为 2%—3%。”一位熟悉内情的人士表示,上述回报率在民间融资借贷行为属于较低的水平,一些地区的民间高利贷回报率可能更高。中国人民银行温州市中心支行的最新监测数据显示,今年 1 月份温州当地民间借贷月利率达到 11.77%,高于去年 12 月份的水平,距 2005 年 1 月历史最高位 12.112%,仅一步之遥。

一些市场人士分析,市场持续调整使不少资金流回民间,这些资金很有可能投向银行或民间借贷市场,因此,对基金专户而言,银行和民间借贷市场对基金专户业务拓展产生了不少影响。

对此,南方基金专户理财部负责人李海鹏表示,基金专户禁止对客户作出收益承诺,如果客户资金本身在外面已有不错的收益,出于风险和对比收益的考虑,基金公司可能会放缓此类资金入市步伐。这意味着投资者的“场外收益”也给基金专户操作方带来了一定的心理压力。

税收等问题尚待解决

虽然导致基金专户进展迟缓的原因不少,但究其根源仍是市场本身造成的。银河证券首席基金分析师胡立峰对《上海证券报》表示,市场大背景是目前基金专户进展低于预期的根本原因。

与此同时,胡立峰分析认为,基金专户细则上一些不确定的因素也影响了该业务完善发展。“比如在企业税收问题上,目前基金专户尚未对该细则做出详细规定。根据财政部、国家税务总局的相关规定,公募基金从证券市场中取得的收入,包括买卖股票、债券的差价收入,股票的股息、红利收入,债券的利息收入及其他收入,暂不征收企业所得税。”

但当基金专户业务开展后,公募基金的税收优势并没有完全体现在专户理财这项新兴业务上。“机构投资者自己直接或通过专户理财的方式获得投资收益,需要缴纳企业所得税。”一位券商分析师称,相对于公募基金,选择基金专户意味着放弃了合法避税的待遇。这就意味着专户理财必须在市场中获得比公募更高更耀眼的收益才能战胜公募基金,也才能吸引高端客户转投基金专户。

值得一提的是,一些市场人士认为,基金专户在初期开拓不利可能是由于其缺乏过往业绩支撑,基金专户年初刚开闸,至今入市仅仅三个月,外界也无法获知目前基金专户的投资收益情况,而基金专户在透明度上又弱于公募基金,这让基金专户难以获得外界对其的评价,也继续让基金专户披着一层神秘又朦胧的面纱,继而影响投资者对这款投资业务的了解。“基金专户若要在市场中获得充分发展,现在要做的就是应对一些细节作出详细的规定,否则这将影响到该业务的进展。”胡立峰强调。

但无论如何,基金专户毕竟走出了第一步,虽然“断炊”是基金专户在当下面临的一大挑战,但基金专户理财业务绝不会止步于当下。

■ 新闻链接

基金专户对公募冲击不大

◎实习生 吴晓静

随着今年 1 月 1 日起《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》的正式实施,基金公司专户理财业务拉开帷幕后,市场一度存在担心:专户理财是否会带来机构资金大搬家,从公募基金流出。对此,接受采访的基金公司高管指出,对于这种担心,理论上是成立的,从零售到机构,必然会带来资金的分流。但从目前来看,大部分专户资金都是新增资金,且短期专户规模做不大,因此对于公募基金的冲击并不大。

晨星研究中心黄晓萍表示,对于基金公司而言,专户理财是一项新的业务,团队的搭建需要一个过程,很多细节的东西也需要时间来完善。事实上,对基金公司而言,专户理财的成本并不低,要配备专门的队伍,占

用相当的资源去推广、维持这项业务,而且能与基金公司谈拢的委托人也并不多。黄晓萍同时指出,从目前的大环境来看,由于年初以来市场的深度调整,对基金专户理财在短期内实现快速发展也不利。

从境外经验看,专户这个业务更多体现为基金管理人与养老金、年金的合作以及与一些保险公司合作开发一些产品,现在由于政策法规配套上的问题,也造成了对于专户规模的制约。对此,业内人士表示,只要市场需求到达了一定程度,相关的政策配套必然会跟上去。

某基金公司专户理财总监认为,专户理财的高额税收以及基金可投资的产品太少也成为基金专户理财的一个壁垒。据悉,目前,基金专户能投资的只能是 A 股和一些债券类产品,海外市场没有放开,因此专户理财运营起来的活力还不够充足。