



生不逢时 基金专户负重前行

规模

签约 30 亿远低于预期

今年3月底,南方基金、易方达高调宣布签下国内首批专户合同,然而与外界期望专户理财会广受欢迎所不同的是,基金专户开闸半年来显现的是另一种景象:远低于预期。

截至目前,已有30家基金公司获得专户理财业务资格,但根据公开披露的信息显示,开展实质性投资运作的却不足10家,以规模计算,基金专户理财业务自开闸已来的已披露正式签约规模仅约30亿。此外,中海基金早前曾表示,其草签一项十亿元的合作,但中海基金截至目前未透露该事项进展。

从基金公司方面看,专户理财市场还存在不均衡的特点。尽管基金专户业务开展已有半年时间,但首先获得该业务的九家基金公司中却有半数基金公司未有实质性进展。“我们已经与几个客户进行了一些接触,也达成了一些意向,但鉴于目前市场状况,正式的合同可能还需要一段时间。”一名基金公司的专户理财负责人日前表示。

与一些基金公司仍为首单合同埋头奋斗所不同的是,另一些基金公司在专户市场表现得游刃有余。易方达基金显然是目前各家开展专户业务公司中最引人瞩目的。“易方达基金公司的专户理财客户包括了国企、民企、上市公司以及个人等多类主体,专户理财规模达到10亿元。”易方达基金人士表示。10亿元的规模尽管总数并不算大,但从当前该业务签约的整体规模来看,易方达一家基金公司就瓜分了三分之一的市场份额。

今年六月上旬,在华安基金公司公开表示正式签署一单5亿规模的专户理财合同后,基金专户理财再次陷入间歇性的“沉寂”,至今已逾三个月。

投资

弱市难独善其身

天相统计数据 displays,59家基金公司旗下364只基金今年上半年净亏损1.08万亿元,创历史同期的最高亏损纪录。当公募基金因为弱市环境出现巨额亏损时,基金专户投资也很难独善其身,也就很容易解释为何投资者对其兴趣不大。

“资金的安全性是投资者关注的主要问题。”一位基金专户管理人士表示,潜在的专户投资者“惧”市的原因与其他投资者别无二致,即担心不稳定的市场可能造成资金亏损。

而实际情况可能已经发生了,关于基金专户出现大面积亏损的消息已见诸报端。深圳一名专户投资经理向《上海证券报》表示,“今年上半年专户理财出现亏损几乎是不可避免的,毕竟公募基金已经出现了那么大的亏损额。”这位投资经理称,虽然目前未开展实质性投资运作,但其公司专户业务避开上半年的市场也许是一种幸运。

对上半年的基金专户而言,盈亏平衡似乎已是一种不错的结果。“我们的专户业务上半年的投资运作很

自今年2月份监管部门公布9家基金公司获得专户理财资格至今,基金专户理财已运作了整整半年。然而基金专户理财似乎重演QDII所遭遇的景象,从起步时的喧嚣到半年后的沉寂,这最终让业界谈及专户理财时多了一份冷静:基金专户需要时间。

◎本报记者 安仲文



张大为 漫画

稳定。”交银施罗德基金专户理财总监赵枫向本报记者表示,其公司专户理财业务目前没有出现问题,但也并没有多少盈利,基本上维持盈亏平衡的状况。

如同公募基金在上半年采取的低仓策略,基金专户的投资运作同样十分谨慎。“基金专户在弱市环境里不会采取满仓操作,保持较低的股票仓位是很重要,也不会重仓买入某只股票。”一位专户投资总监向《上海证券报》表示,较低仓位操作的一个主要原因是避免亏损,“专户理财不同于公募基金,一旦出现亏损必然面临客户的问责。”

对此,南方基金专户理财负责人李海鹏认为,基金专户理财大都是一年期合同,如果出现亏损,合同期满后,非常有可能出现失去客户。“除了经常性的电话联系外,我们每个月都会针对客户公布基金专户的月报,就一些投资运作的问题与客户进行双向沟通。”李海鹏向记者表示。

收入

分成无从谈起

基金公司为了专户理财耗费这么多人力,最基本考虑无疑是打造品牌、获取利润。那么现在基金公司的专户理财收入如何?

由于专户理财的收入主要包括管理费和超额收益提成,一旦基金专户面临亏损,固定管理费将成为基金专户唯一的收入来源。“基金公司可以从专户理财业务中收取不低于同类证券投资基金费率60%的固定管理费,基本上是按日计提,按月支付。”南方基金李海鹏介绍。

假设以目前股票型基金一年1.5%的费率计算,股票投资方向的专户理财的固定管理费年费率最低可为0.9%,再假定目前30亿的基金专户全部为股票型产品,且基金专户的资金在一年内盈亏平衡,那么目前参与专户实质性运作的基金公司一年收取的管理费至少达到2700万,其中易方达基金一年最低可收取900万的管理费收入。但由于市场、产品、合同内容等不同因素,实际情况与上述数据将有不小的差距。

此外,基金专户管理费与公募基金相比,也显然是小巫见大巫。数据显示,尽管公募基金上半年出现巨额亏损,但上半年基金公司的管理费收入仍然达到188亿元,同比增长超过一倍。

“从现阶段看,基金专户管理费

不足为提,基金公司的盈利主要依靠公募基金管理费收入。”深圳一家基金公司人士表示。

未来

需要时间来证明

弱市并非是唯一影响基金专户业务的因素。当一系列有关小额贷款公司的政策出台后,基金专户可能遇到了新的竞争者。2008年5月,银监会、央行联合发布《关于小额贷款公司试点的指导意见》后,7月,浙江成为国内首个对此作出正式反应的省份。

而到了今年8月,这一政策更加具有针对性,央行再次提出建议适时推出《放贷人条例》,给民间借贷合法定位,引导其“阳光化”发展。

而就在此时,有关小额贷款公司的试点工作已在全国范围内掀起,湖北、江苏、福建、江西等地亦紧随浙江之后实施一系列收编民间资本的举措。以江苏为例,江苏于今年7月份诞生第一家小额贷款公司。根据江苏省政府文件规定,设立小额贷款公司的注册资金门槛是江苏苏南地区为5000万元,苏中3000万元,江苏拟年内增设15家类似的小额贷款公司。

由于数万亿的民间闲置资金一直被认为是基金专户的重要市场,对

于门槛5000万的小额贷款公司而言,最低注册资本同为5000万的小额贷款公司一旦纷纷成立,必定要向基金专户市场分一杯羹。亦有基金专户人士向《上海证券报》证实,公司专户理财的客户中有民间放贷人士。“该客户在民间借贷上可获得的月回报率为3%。”这位基金人士透露。

当民间借贷向合法化转型后,基金专户市场开拓可能面临更大的挑战。民间资本完全可能将手中的闲散资金用来成立小额贷款公司。在这样的竞争背景下,这就要求基金专户比民间借贷体现出更大的收益优势,但从目前阶段两者的收益预期来看,做到这一点似乎不大可能。

从各种公开信息显示,小额贷款公司亦有大开闸之势,而各路资金亦对小额贷款公司表示出浓厚的兴趣。专户理财未来的市场开拓或许将不平坦,不过考虑到目前小额贷款公司牌照依然较为稀缺,基金专户理财短期内将不大可能受到较大冲击。“作为基金专户重要市场的民间资本,最主要的决定因素将是基金专户自身的投研实力,实力还是靠业绩来证明,良好的投资实力自然会吸引足够的资金和客户。”一位市场人士如此表示。

但显然,基金专户的实力和业绩不仅需要时间来磨炼,更需要时间来证明。