



# 专户大数据曝光 公募江湖座次重排

如果你现在还在用公募业务规模去衡量一家基金公司的资管实力,那你就OUT了。中国证券投资基金业协会日前公布的《证券公司、基金管理公司私募资产管理业务2014年统计年报》(以下简称“年报”)首次曝光了公募基金非公募业务的整体大数据。年报显示,截至2014年底,基金公司管理公募基金规模4.54万亿元,基金公司及其子公司专户业务管理资产总规模已达4.96万亿元。悄无声息地,靠公募基金产品发家的基金行业业务规模结构已然大变,公募基金的座次随之重排。



## 基金专户规模首超公募

不比不知道,一比吓一跳。在业内人士都在感叹2014年公募基金规模创下历史新高的时候,殊不知作为后起之秀的专户业务,早已迎头超越。截至2014年底,基金公司及其子公司专户业务管理资产总规模已达4.96万亿元首超公募基金规模。

截至2014年底,基金子公司专户管理资产规模为3.74万亿元,较2013年底增长285%。值得注意的是,从管理方式来看,基金子公司合作管理类产品和主动管理类产品管理资产规模合计达1.51万亿元,占比40.4%;通道产品管理资产规模2.23万亿元,占比59.6%。由此不难看出,虽然去年监管层禁止了“一对多”通道业务的开展,但通道类产品仍然占据基金子公司专户业务的主要部分。

对此,格上理财基金分析师曹庆展指出,“一对多”通道业务虽被监管叫停,但一对一的通道业务依然可以开展,也就是所谓的一笔专项资金对应一个项目的通道业务。而银行系基金子公司,大多就是依靠着这种一对一的专户通道业务扩张规模。此外,目前很多基金子公司主动管理类的业务还尚处于摸索的阶段,大部分还是依赖于开展通道业务。

数据也证实,截至2014年底,一对一专户存续产品达到3635只,管理资产规模2.33万亿元,增长426%,基金子公司一对一专户业务占比超60%。曹庆展指出,2014年基金公司子公司专户业务已经向主动管理类产品转型,不排除日后主动管理型产品的比例会超过通道业务。

相较基金子公司专户业务,基金母公司专户的主动管理产品的比例和能力都更胜一筹。数据显示,从基金公司专户业务管理方式来看,基金公司专户主动管理产品资产规模为9129亿元,占比74.6%。

## 公募基金规模榜重排

北京商报记者统计,在基金子公司和母公司专户规模排名中,均挺进前十名的分别有民生加银、工银瑞信、融通、建信四家。如果将其专户业务规模及其公募规模相加,我们可以看到,民生加银依靠巨大的专户规模将成为公募综合规模排名的领头羊,综合规模达到5351.67亿元,仅次于天弘基金5897.97亿元的公募规模,这家原本在公募排名34位的中型基金公司,一举逆袭为综合规模亚军席位。

去年公募规模本就位列第三名的工银瑞信,如果将其专户业务规模相加,则综合规模高达5017.58亿元,超过了华夏基金2014年公募3338.74亿元的规模,在华夏基金子公司和母公司专户规模均没能挺进前十的情况下,工银瑞信综合排名极有可能已超越华夏位列第三。嘉实基金和易方达基金由于母公司专户规模排在第八名和第四名,公募规模又位列第三名和第五名,虽然其子公司专户业务没能挺进前十,但想必综合规模排名也能守住第一阵营。

此外,中银基金、建信基金、招商基金本就跻身公募前十,再加上可统计的专户规模,则综合规模均超过3000亿元,分别达到3602.97亿元、3502.93亿元和3102.56亿元,由此也威胁到了南方基金、广发基金这样专户规模没能挺进前十的基金公司综合规模的排名。由此不难看出,依靠专户业务规模,民生加银、工银瑞信、中银基金、建信基金、招商基金等银行系基金公司,无疑具有得天独厚的综合规模排名竞争优势,至少占据综合排名前十的半壁江山。

去年公募规模排名分别排在第33位、第48位和第50位的交银施罗德基金、兴业基金和平安大华基金公司,如果加上《年报》中所披露的专户规模,则分别达到1682.03亿元、1868.77亿元和2973亿元,将使基金公司综合规模排名重新排列。

## 银行系基金继续膨胀

正如北京商报基金周刊2014年10月13日刊发的《银行系基金公司迎来第二春》一文中所言,子公司专户等非公募业务将给银行系基金公司带来第二个春天。

数据显示,在前十名的基金子公司专户规模排名中,民生加银资产管理公司以高达4663亿元的规模,问鼎基金子公司专户业务规模第一。平安大华、招商基金、兴业基金、工银瑞信的基金子公司也依次挺进专户规模前五名。此外,交银施罗德、建信基金子公司专户规模则分别排在第八位和第十位,资管规模达到1293亿元和1202亿元。与此同时,在基金母公司专户业务开展中,银行系基金公司依然占据着最大的市场占有率,2014年底专户规模前十的基金公司中,中银基金以1493亿元的规模位列冠军。此外,加上建信基金、工银瑞信、浦银安盛、等五家银行系基金公司的专户业务占行业总规模比例超过三成,达到35.3%。

在基金公司专户业务规模前十排名当中,北京商报记者注意到,财通基金这家2011年6月成立的小公司,其母公司2014年专户规模高达439亿元,位列行业第六名。能够让财通在银行系和大型基金公司专户业务中突出重围的诀窍,是对定增类专户市场的精耕细作。

除了财通基金,在公募规模上常年停滞不前的融通基金近年来专户业务的发展不容小觑。数据显示,截至2014年底,融通基金专户资产管理规模达到414亿元,排名基金公司专户规模榜单第七位,远远超过融通基金去年第29位的公募基金规模排名。此外,专户业务多元化的发展也让很多中小基金公司实现了扭亏为盈。如万家基金、金鹰基金、浦银安盛基金、鑫元基金均在去年上半年扭亏,专户业务上的发力,给了中小基金公司弯道超车的机会。

## 投研盈利能力仍是短板

尽管基金公司及其子公司专户业务规模的扩张速度已远超公募,但以通道业务为主的专户整体的投研实力还是逊于公募。去年股债市场双牛的背景下,专户业务股票类、债券类、混合类的专户产品平均收益均不及公募产品。

《年报》数据显示,2014年基金公司专户产品的平均收益率为14.1%,去年公募基金整体平均收益高达21.27%,高于专户业绩7个百分点。其中,股票型专户产品平均收益率为25.7%,低于去年公募股票型基金31.59%的平均收益水平。同样,混合类专户产品平均收益率为16.8%,也不及去年公募混合型基金21.89%的平均收益水平。在固定收益类产品中,债券类产品专户平均净值收益率为12.3%,低于去年债券型基金整体18.86%的平均业绩。相较基金公司专户业绩,基金子公司专户业务收益更低。《年报》数据显示,2014年,基金子公司存续一对一专户平均收益率为6.26%,较2013年下降0.4个百分点;存续一对多专户平均收益达7.6%,较2013年小幅上升1.4%。

对于2014年基金子公司一对一专户业务不升反降的状况,曹庆展认为,目前通道类专户已不具备竞争优势,产品的收益率自然会下降,因此提高主动管理型产品业绩水平将是基金公司和子公司发展的关键。

除此之外,基金子公司和基金总公司专户业务管理费收入也远不及公募基金的管理费报酬。据悉,2014年基金子公司专户业务管理费收入累计达到43.09亿元,基金公司专户业务管理费收入达到23.14亿元,共计66.23亿元,但与2013年公募基金高达316亿元的管理费相比还是相差甚远。

北京商报记者 宋娅 苏长春/文 胡潇/制图