

联姻信用卡创新升级 货币基金打开千亿增长空间

证券时报记者 杨磊

随着今年7月工银瑞信货币基金信用卡业务的上线,短短一年多时间里,货币基金与信用卡先后进行了三次重要的联姻,实现了货币基金赎回资金自动偿还指定信用卡,打开了货币基金新增增长空间。

证券时报记者近日获悉,货币基金联姻信用卡的创新引|发基金业内高度关注,大批基金公司也计划推出类似创新,也有基金公司计划推出更多货币基金创新应用。

货币基金与信用卡 三种模式无缝对接

在2011年5月之前,基金公司的货币基金只能手动偿还信用卡,需提前下单赎回货币基金到指定信用卡还款账户上。由于每次还款金额不同,再加上假日因素造成赎回货币基金的时间也不固定,因此投资者容易忘记赎回或未足额赎回货币基金。

面对投资者货币基金和信用卡“无缝对接”还款的巨大潜在需求,基金公司近两年逐渐推出相关创新产品。

2011年5月,浦银货币基金参加中信银行开通的信用卡“基金自动赎回还款”业务。投资者将中信银行信用卡和购买了货币基金的活期储蓄账户关联后,所投资的浦银货币基金可以自动用来偿还信用卡。当信用卡最后还款日前的倒数第二个基金赎回开放日,如信用卡关联的扣款账户余额不足时,中信银行将自动发起浦银货币基金赎回申请,用于偿还信用卡欠款。

据悉,中信银行之所以选择浦银货币基金进行合作,主要原因在于浦银货币基金托管在中信银行,相关的交易申请不涉及其他银行。

在浦银安盛基金和中信银行合作模式基础上,2011年11月,汇添富推出了中信汇添富现金宝联名信用卡,打通了从货币基金投资账户向信用卡账户关联还款的直通渠道。持卡人可在还款日之前,用建行、工行、农行等8家银行的借记卡向现金宝账户储值,储值等同于投资汇添富货币基金,在信用卡账户还款日到期之际,持卡人现金宝账户将按照信用卡本期所需还款金额进行等值的货币基金赎回,并在还款日之前以现金方式对信用卡账户进行还款。

这种模式主要的进步在于支持其他银行的借记卡,拓展了还款银行的范围,不过这种模式依然只针对中信银行的信用卡,对新投资者来说,必须新办理中信汇添富现金宝联名信用卡才能享受这种服务。

今年7月份,备受关注的工银货币基金信用卡业务上线。据悉,工银货币基金卡是银联品牌的工行准贷记金卡,勾连着作为投资基金的基金交易卡(借记卡)和信用消费的信用卡(贷记卡),通过与基金交易卡的自动理财协议和与信用卡的自动还款协议,来实现自动申购货币基金、自动归还信用卡欠款。

工银瑞信基金公司客服中心总监赵紫英表示,如果投资者有工行准贷记卡,只需要把准贷记卡增加工银货币基金功能即可支持该业务;如果投资者只有借记卡和信用卡,那么必须新办理一张工银货币基金卡,才能实现自动理财和自动还款。

赵紫英还表示,工银瑞信基金公司建立了专门的工银货币基金信用卡业务宣传网页,推广相关业务。

业内专家分析,工银货币基金信用卡业务是四大行中第一个开通此业务的,影响力比之前的两次货币基金和信用卡的联姻更大,由于有7000多万张工行信用卡客户为基础,相关业务有望



翟超/制图

“货币基金信用卡联姻”是否幸福 银行态度是关键

木鱼

基金公司对货币基金联姻信用卡业务非常积极,但这类业务发展的最大阻力来自于银行,特别是大银行及其营业网点,主要是担心这类业务对信用卡业务盈利能力和储蓄的分流影响。

对个人客户来说,将货币基金和信用卡、储蓄卡关联起来,既能实现储蓄卡资金的自动理财,又能实现货币基金资金的自动赎回偿还信用卡,在货币基金余额充足的情况下,也不会出现忘记信用卡还款的情况。客户的理财需求是

在工行快速推广。

引发基金行业 联姻信用卡热

来自汇添富基金公司的统计数据表示,推出相关业务半年多以来,已实现超过14万张发卡量,在客户中形成了较好的口碑,大大促进了汇添富电子商务业务的发展。汇添富电子商务的货币基金保有规模增长较为迅速,截至今年6月30日已实现了150%的增长。

工银瑞信的工银货币基金信用卡业务今年7月刚刚起步,已有一批准贷记卡用户开通工银货币基金功能,和工行信用卡进行了自动关联还款,新开工银货币基金卡业务今年7月才上线,相关信息还需进一步统计。

货币基金联姻信用卡在一些基金公司的成功实践,推动了整个基金行业开发信用卡相关产品的热潮。

证券时报记者近期获悉,工银货币基金信用卡业务的推出,刺激了一批银行系基金加紧研发测试货币基金联姻信用卡相关业务,部分银行系基金公司和对应银行已经开始相关系统测试工作。

一位银行业内人士表示,将本行的银行储蓄卡(借记卡)和信用卡结合起来进行货币基金业务的自动赎回基金还款并没有什么技术障碍,只需要设计好相关软件和系统就可以了,预计其他银行也将很快推出类似业务。

据记者了解,多数银行目前并不会选择直接自动赎回货币基金还信用卡,而是通过新开通信用卡或新开通货币基

推动基金公司开展这类业务的强大动力。

但对于银行来说,投资者大面积将货币基金、信用卡和储蓄卡关联起来,将直接降低信用卡业务的盈利能力,账户关联后忘记信用卡及时还款的比例减少,就意味着银行信用卡收取的利息和罚金有所减少。

更为重要的是,储蓄卡关联货币基金,增加了货币基金规模就意味着降低了储蓄的规模,特别是活期储蓄的规模,这将直接影响到银行的存款规模和贷款规模,进而影响银行自身的盈利能力,这比在信用卡业务上的

银行卡,对绝大部分用户来说,只有新开一个卡才可以实现货币基金自动赎回偿还信用卡。

除了银行系基金公司之外,其他基金公司也在加紧研发相关产品。例如汇添富未来将进一步降低持卡人使用“货币基金关联信用卡还款”的门槛,提高便捷性。汇添富基金将在业内推出现金宝还款2.0升级版”服务,全面支持工行、农行、中行、建行、交行、招行等13家银行渠道的信用卡还款,真正实现“货币基金全面支持信用卡还款”,实现基金行业在个人理财服务上的又一项技术创新与突破。

其他一些基金公司也有类似的计划,有的基金公司还计划将房贷、水电费、物业管理费等相关费用和信用卡自动赎回还款结合起来,开发功能更加强化的现金管理工具。

联姻利于推广货币基金 发展空间广阔

引发基金业内高度关注货币基金联姻信用卡的根本原因,在于这些业务所对应的广阔发展空间,不仅仅是增加了偿还信用卡资金的短期理财,而且能够在银行渠道大力宣传和推广货币基金投资。

公开数据统计,截至2011年底,国内信用卡发卡总量累计达2.85亿张,货币基金联姻信用卡的市场潜力巨大,即使推广到10%的银行信用卡客户,也有接近3000万客户,而目前货币基金的存量总持有户数只有约150万户。

更主要的是,货币基金联姻信用卡

损失要大很多。

证券时报记者所了解的一些银行营业网点客户经理普遍对货币基金和信用卡、储蓄卡关联持抵制态度,目前对营业网点考核的最重要指标是储蓄存款规模,而这种模式无疑会分流储蓄资金到货币基金上,更加大了银行营业网点的经营压力。

因此,货币基金联姻信用卡能否做大,关键要看银行的态度,是为满足投资者需求提供投资的方便,还是为了银行自身的盈利而阻碍货币基金关联信用卡和储蓄卡的进程。

的同时,银行储蓄卡或借记卡一般可以实现自动投资货币基金的功能,这样可以源源不断增加投资者对货币基金的投资。

天相统计显示,2012年6月底货币基金资产规模为3768.72亿元,尽管已处于货币基金历史规模第二高的位置,但相比银行短期理财产品10万亿规模和银行近40万亿元的居民储蓄存款,占比非常低,不足居民储蓄存款的1%。

一位基金公司市场负责人表示,基金公司现在需要一个很好的通道,让广大的银行储户认识到货币基金的短期理财工具特征,将部分活期存款投资在货币基金上,货币基金联姻信用卡的同时,将大力推广储蓄卡或借记卡资金自动投资在货币基金上,增加银行客户对货币基金的认识。

“一旦联姻信用卡,相当于向银行渠道大力推广了货币基金,那么至少能给货币基金带来千亿级以上的增量资金!”该负责人表示。

汇添富基金公司有关人士表示,货币基金联姻信用卡发展的一大制约点是,目前信用卡持卡人对基金的认知不多,甚至不了解基金的基本概念和功能,因此对信用卡和货币基金结合更是难以理解。目前还缺乏良好的渠道和广为传播的方式,帮助信用卡持卡人了解这些功能和应用,这就需要基金公司投入资源、人力,进行持续的投资者教育,帮助广大信用卡持卡人方便、快捷地认识到货币基金的收益性和便利性,以及帮助他们认可货币基金关联信用卡还款这种全新的还款方式。

■ 环球观察 | World Watch |

普信基金经理的 “20年俱乐部”

张洁

与国内基金经理跳槽频繁,基金经理任职期限较短不同,美国一些卓越的基金公司往往能够汇聚一批忠于自己管理的基金、单只基金任职期限相当长的基金经理。例如普信(T. Rowe Price)的Brian Rogers,富达的Will Danoff都管理现任基金超过25年。

加上Brian Rogers,普信公司目前共有5位基金经理管理单只基金接近或超过20年。并且在大多数时间里,这些基金经理往往是管理其基金的单一基金经理。让我们了解一下这几位即将或者已经步入“20年俱乐部”的基金经理和他们管理基金的特点。

Preston Athey

普信小盘价值基金

当Preston Athey在1991年夏季接管普信小盘价值型基金时,该基金才成立3年,规模也仅为5000万美金,如今该基金规模已经高达70亿美金。在Athey任职期间,该基金的回报率不仅轻松战胜了罗素2000指数、罗素2000价值指数,并且也大幅超越了小盘股同类平均。也正因长期出色的业绩,该基金的规模增速迅猛。尽管对于小盘型基金而言,70亿美金的规模未免有些难以驾驭,但Athey还是成功维持了基金优秀的成长速度。

值得回味的是,似乎在Athey接管该基金之初,他就做好了长期抗战的准备。1992年,在Athey接管该基金的第一年,该基金的换手率就仅为12%。对于股票型基金而言,这样的换手率可谓低到可以忽略不计了。随后的这些年,该基金的换手率一直保持在这一水平。低换手率可能正是该基金业绩尚未被其庞大的资产规模所拖累的原因之一。

虽然通常而言,较大的资产规模会导致小盘股票的流动性变差,从而导致交易成本上升;但是如果基金经理能够有效控制交易量,流动性对基金业绩的困扰就会减轻很多。

Gregory McCrickard

普信小盘股票基金

尽管对于小盘股票型基金而言,能够有一位任职超过20年的基金经理实属难得。但不出意外的话,普信将很快迎来第二位任职期限长达20年的小盘风格基金经理,即管理普信小盘股票型基金的Gregory McCrickard。事实上,管理普信价格新眼界的Jack LaPorte在2010年退休的时候也已管理该只基金长达22年。

McCrickard是在1992年秋开始接管该基金的,该基金也是在资产规模不断增长的情况下依旧保持了出色的长期业绩。如今该基金规模已经增长至68亿美金。同样的,该基金也保持了较低的换手率,基本上维持在15%~25%之间。并且该基金在市场行情不好的时候对下行风险的控制也较好,比同类产品损失要小。尽管McCrickard和Athey依赖的是同一分析师团队,并且两只基金的持仓也有一定的相似性,但这两只基金的风格却截然不同。McCrickard管理的基金更偏向于成长型,而Athey管理的基金则偏向价值型。

Brian Berghuis

普信中盘成长

管理普信中盘成长基金的Brian Berghuis近期也迎来了他管理该只基金的第二十个年头,这也是该基金成立的20周年。

Brian的耐心比前两位基金经理稍差一点,该基金的换手率在30%~40%之间,但他也算不上是爱频繁换仓的基金经理。从近期披露的前25重仓股来看,一半以上的股票都是在2007年或者更早的时候购入的。并且该基金的整体换

手率也不到典型中盘成长型基金的一半。对于一只规模已经膨胀至175亿美金的基金而言,较低的换手率有助于维持基金整体的业绩。为了防止过大规模拖累业绩,该基金目前已经对新投资者暂停申购。该基金规模的迅速增长也是源于出色的业绩。该基金的10年和15年的年回报率位于同类基金的前10%。回顾20年整体的业绩,该基金的业绩不仅战胜了罗素中盘成长型指数,并且其年均回报也超越同类平均4个百分点。虽说规模增长迅速,但Berghuis一直坚守原有的投资策略并未因规模增长而改变风格。

Larry Puglia

普信蓝筹增长

自1993年掌管普信蓝筹成长型基金的Larry Puglia也将在一年后步入普信的20年俱乐部。如今,该基金的主要特点不少投资者早已耳熟能详。该基金的换手率同样比同类型的基金要低很多。在2007年到2009年的金融危机中,尽管该基金损失处于同类平均水平,但在其他逆市中,该基金的表现还是相当抗跌的。

在Puglia的任期内,该基金的业绩表现突出。年化收益高于同类平均2个百分点。并且该基金也迅速从近期的熊市中走出低谷,如今该基金截至二季度末的近3年收益已经位居同类前25%。

成功背后的故事

普信公司为何能够缔造出5位服务近20年的基金经理?值得深思。对于视跳槽为家常便饭的业界而言,这几位基金经理可谓在普信度过了职业生涯的绝大部分时间,还有数位基金经理掌管他们的基金也超过了15年。自然,公司基金经理整体留职时间也远远超出业界平均。

尽管普信并非唯一一家基金经理任期较长的公司,但是对于一家规模如此之大和拥有庞大的产品线的公司而言,能有如此多的基金经理年复一年地管理同一只基金实属罕见。

这背后的原因是什么呢?虽然可能并无标准答案,但是如下几点因素可能有助于解释。

首先也是非常简单的一点:基金公司本身能够让成功的基金经理长期坚守原地,而非在某只基金有了不错的业绩后就改派该基金经理走马观花上任其他基金。然而普信公司也并非一成不变地遵循这一原则,在过去的10年中曾经有3次,管理公司旗下的媒体和电信基金的优秀基金经理就被派去管理其他基金。

其次,普信公司还营造了一个优秀的投研氛围促进基金经理成长并且能够长期留任。普信公司致力于培养优秀的年轻人:鼓励和教导他们打下坚实的基础,提倡有耐心的投资策略,低成本的支持培养他们成为优秀的基金经理。尽管公司旗下一些国际型基金的表现较为逊色,但总体而言,该公司旗下的大部分基金的表现还是相当出彩的。

普信公司对于基金经理的支持主要体现在该公司一直致力于为分析师提供一个良好的职业发展路线和前景。

在该公司,优秀的研究员和基金经理不论是薪酬上还是在地位上,待遇都是一样的。因此该公司的分析师不必挖空心思跳槽来完成自己的职业理想。这种方式不仅有助于形成稳固的投研团队,给予基金经理强大研究支持,同时也助于促进和强化团队协作精神。这对于一些单基金经理制的基金而言显得尤为重要,因为基金经理事实上并不是孤军奋战的。该公司的分析师也常会和投资委员会里一些经验较丰富的同事一起讨论和回顾投资组合的构建。

(编译者单位:Morningstar晨星(中国)研究中心)

■ 相关新闻 | Relative News |

货币基金实现支付功能存法规障碍

证券时报记者 木鱼

从美国等海外市场货币基金发展来看,联姻信用卡和实现支付功能是货币基金大发展的两大主要原因,而目前国内外的法规环境不允许货币基金实现支付功能。

在美国,投资者可以刷货币基金卡进行消费支付,刷卡后货币基金的

赎回资金自动被划拨到消费商户的账户中,这样大大增加了货币基金的功能,促使大批投资者将零散资金投资到货币基金上。

在中国市场,货币基金要想实现支付功能还存在法规障碍。据悉,国内基金申赎相关法规中,基金申购账户和赎回账户必须相同,而货币基金的支付功能必须支持赎回货币基金后,直接划款

到商户账户上,因此国内目前的货币基金交易中暂时无法实现支付功能。

北京一家基金公司有关负责人表示,监管层关于基金申赎账户的规定主要是为了防范基金申赎风险,也是为了防止利用基金洗钱等交易,这一规定目前来看,还没有修改的规划,预计未来三五年内,国内的货币基金依然无法实现支付功能。