

# 绝望! 公募业务天下已定格局难撼 突围! 非公募崛起于草莽

证券时报记者 朱景锋

收入最高的10家大型基金公司管理费收入占行业总管理费的45.64%,收入规模不足亿元的35家公司合计管理费收入仅相当于华夏一家;最赚钱的4家公司净利润占31家公司利润额的一半,5家基金公司半年亏损1000万元以上……

最新的基金半年报和曝光的基金公司盈利情况显示,基金行业财富延续了大分化格局,小公司和新公司依靠公募业务越来越难盈利。在公募基金格局短期内难以撼动的背景下,越来越多的基金公司将发展战略重点转移到非公募业务方面,这种战略转移在今年上半年出现立竿见影效果。

数据显示,部分公司非公募规模大幅增长,不少公司非公募业务收入比重已超过30%,一些基金公司非公募收入是公募收入的近20倍,非公募收入占比高达近95%。这种基金公司收入结构的变化是过往从未出现过的。

业内认为,未来非公募收入大幅增长的势头仍会得到延续,并将成为小公司实现盈利的最主要途径。甚至有基金公司人士说,如果“60后”基金公司谈公募,就输在起跑线了。

## 公募格局难撼动 中小公司公募盈利难

基金业经过15年的发展,到目前为止,虽然有个别老基金公司出现了明显衰落和银行系基金的整体崛起等变化,但公募基金大格局并未有根本改变,基金行业的财富仍牢牢被大型基金公司掌控。由于渠道扼喉,股东背景平平的中小公司和新公司既无法通过新基金发行快速增加规模,也无法通过做好业绩通过持续营销带动规模增长。

上周公布完毕的基金半年报显示,上半年基金公司实现管理费收入138.68亿元,不过,行业财富分化格局使得少数大公司分食了大部分蛋糕,收入最高的华夏基金半年收取管理费高达11.71亿元,市场占有率达8.44%,收入最高的10家大型基金公司合计收入管理费63.29亿元,占行业总管理费的45.64%,剩下的不到55%的蛋糕被62家公司分食。而管理费收入最高的20家公司合计管理费收入达到95.48亿元,占比达到68.85%。

近年来新基金公司密集成立,小公司队伍不断壮大,收入规模不到1亿元的35家公司合计管理费收入仅为13.58亿元,比华夏基金一家公司的管理费收入多了不到两个亿。收入排名最后的4家公司管理费甚至不到100万元。

和管理费收入高度集中于大中型公司相呼应,大型基金也攫取了行业的大部分利润。截至目前共有31家基金公司上半年盈利情况曝光,其中22家公司赚钱9家公司亏损,这31家公司合计净利润为21亿元,其中净利润最高的4家公司易方达、广发、博时和南方合计净利润达10.62亿元,占据了31家公司利润额的一半。而5家基金公司半年亏损1000万元以上,其中亏损最大的达2498.94万元,多家成立时间较长的小公司也均出现500万元以上亏损。

一些大中型公司赚钱能力惊人。如兴业全球净利润率高达51.18%,收入一元钱可以净赚5毛多;诺安基金净利润率接近44%;广发基金净利润率达37.58%;南方基金、博时基金、长盛基金、易方达基金、富国基金和银华基金等大中型公司净利润率都在30%左右。而多数小公司要么持续亏损,要么净利润率只有10%左右水平,最低的净利润率只有5%。

中小公司依靠公募越来越难盈利,有还基金公司由于规模小,成立10年也很少尝过赚钱滋味。

## 部分公司战略调整 非公募规模大跃进

在公募基金大格局定格的情况下,越来越多的基金公司将非公募业务特别是专户业务作为发展的重中之重,基金非公募业务规模呈现爆发式增长。

基金业协会公布的基金业月度规模统计显示,截至7月底,非公募资产管理规模达10432.13亿元,比去年底的7564.52亿元增长37.91%,月均增加

上半年,10家大基金公司管理费收入占行业半壁江山,4家公司净利润占可知的31家公司净利润一半,行业分化日益严重。小公司、新公司何以生存?证券时报记者统计发现,一些公司将战略重点转向非公募业务,而且出现立竿见影的效果。

410亿元,非公募资产占基金业总管理规模的比重已达到28.21%,而去年底非公募占比只有20.88%,而前7月公募基金规模下降了2112.77亿元,公募资产规模的滞涨和非公募业务规模的飞涨成为今年的一大特征。

在非公募规模中,增长最快的当属基金子公司业务。截至6月底,证监会已经核准设立38家基金子公司,管理账户368个,管理规模约1500亿元,占基金管理公司非公募业务(包括社保、企业年金、普通专户业务)约16%。

由于上半年新增非公募业务规模超过2000亿元,这也意味着,基金子公司开闸带来的规模增量已经占到非公募规模增量的70%,在社保、企业年金、普通专户产品等其他非公募业务难以大规模增长的情况下,基金子公司业务成为拉动基金公司非公募增长的第一引擎。

一些基金专户子公司规模增长可以用“突飞猛进”来形容。如万家基金旗下子公司万家共赢2月17日才成立,到6月初短短4个月时间不到,规模便突破100亿元大关。民生银行半年报也披露显示,民生加银子公司——民生加银资产管理公司截至6月底资产管理规模达315.98亿元,而民生加银基金6月底公募规模才142.22亿元,比去年下降了68.66亿元。东吴证券半年报显示,截至6月底,东吴基金共管理15只基金,6只专户,10个子公司资产管理计划,管理资产规模121.7亿元,剔除掉公募基金98.67亿元的规模,非公募规模达到23.03亿元,该公司去年底非公募规模只有5.11亿元,半年增长3.5倍,而非公募基金却缩水了9.63亿元。

即使不算基金子公司业务,基金公司其他非公募业务的增长和公募业务的相对萎缩在不少老牌基金公司中也在上演,其中最为明显的当数海富通基金。据海通证券半年报显示,海富通基金截至6月底公募基金管理规模为224亿元,而企业年金、专户理财、社保组合等非公募资产管理规模合计达到419亿元。在去年底该公司公募基金和非公募资产管理规模分别为342.2亿元和304.21亿元,也就是说上半年,海富通基金公募基金规模缩水118.2亿元,非公募资产管理规模增长114.79亿元,非公募资产管理规模已经远超公募。

同样,招商基金截至6月底共管理32只开放式基金、4个社保组合、13个年金组合、29个专户理财组合、1个QFII组合,合计管理资产规模831.52亿元。而该公司中期公募规模为507.47亿元,比去年下降46.66亿元,今年中期非公募规模达到324.05亿元,比去年底293.27亿元增加30.78亿元。而交通银行半年报也显示,旗下交银施罗德基金上半年公募基金管理规模为516.04亿元,比去年下滑28.69亿元,而专户理财日均规模达到人民币201.91亿元,而去年底该公司专户规模只有22.41亿元。

一些巨型公司虽然公募规模也有增长,但增速远低于非公募业务,中信证券半年报显示,旗下华夏基金截至6月底资产管理规模达3239.77亿元,其中公募基金管理规模2475.19亿元,较2012年底增加121.76亿元,增长5.17%,市场占有率9.83%;机构业务资产管理规模764.58亿元,较2012年底增加153.55亿元,增长22.78%,其中,企业年金业务规模440.31亿元,继续保持行业第一。

可以看出,从已经曝光的各类基金子公司上半年公募及非公募资产增长和构成情况看,非公募业务的飞速发展和地位的迅速上升已是行业普遍现象。华夏基金认为,今年下半年,金融改革步伐的加快,将进一步激发基金子公司业务尤其是非公募以及子公司业务的蓬勃发展,加快基金子公司向财富管理全面转



型。只要相关政策不发生大的变化,这种趋势将相当长时间内得以延续。

## 非公募收入占比大提升 最高占比超九成

和不少基金公司非公募业务规模大幅增长相对应的是,一些基金公司来自非公募业务的收入占总营业收入的比重不断攀升,特别是不少新公司非公募收入占比已远超公募基金收入,非公募成为他们最重要的收入和利润来源。

今年上半年,大中型基金公司收入结构发生积极变化,以博时、海富通、长盛和兴业全球等公司为代表,非公募收入占比较去年同期显著增长,如博时基金上半年营业收入为7.47亿元,其中来自公募基金的管理费收入为5.58亿元,非公募收入规模达到1.89亿元,占总收入的比重为25.38%,比去年同期的20.01%提升5.37个百分点,做到了四分天下有其一。

由于公募收入大幅萎缩而非公募收入实现增长,海富通和长盛非公募收入占比提升迅速。其中海富通基金上半年营业收入为2.58亿元,而该海富通旗下基金半年公募管理费为1.59亿元,非公募收入达0.99亿元,占总收入的比重达到38.4%,比去年同期的28.17%提升10个百分点以上。长盛基金上半年营业收入为2.343亿元,其中公募基金管理费收入1.634亿元,非公募收入达7091万元,占总收入比重达30.27%,同比提升10个百分点。兴业全球基金去年上半年非公募收入几乎为零,而在今年上半年,该公司非公募收入达到5151万元,占总收入比例达到17.34%。

一些小公司非公募收入规模和占比增长更为迅猛。如专户规模增长显著的财通基金去年非公募收入占比为45.7%,今年上半年则大幅增长到63.64%,非公募收入已经超越公募。天弘基金去年上半年非公募收入占比只有11.2%,在今年以来子公司成立后,其非公募收入占比已经提升到26.51%,非公募收入的大幅提升使得该公司上半年净利润增幅达82.33%,远超收入增幅。浦银安盛去年非公募占比仅为3.92%,今年上半年则一举提高到37.22%。万家基金上半年子公司业务进展顺利,今年上半年,该公司非公募收入占比已经达到29.2%的较高水平。

一些近几年成立的基金公司多数成立来公募业务停滞不前,非公募业务成为他们的主要收入来源,这一点在长安基金、方正富邦和国金通用身上得到充分体现。其中长安基金上半年营业收入为1369.7万元,而管理费收入只有70.83万元,也就是说,该公司非公募收入规模高达1300万元,几乎是公募收入的19倍之多,非公募收入占比高达94.83%。

方正富邦同样如此,方正证券半年报显示,方正富邦包括其子公司方正富邦创融上半年实现业务收入579.29万元,方正富邦收取的公募基金管理费收入仅为81.75万元,非公募收入占比高达85.89%,国金通用上半年公募管理费收入仅为59.3万元,而国金证券披露的国金通用上半年营业收入为278.19万元,非公募收入占比高达78.7%。

基金公司	2013年上半年营业收入(万元)	上半年非公募管理收入(万元)	非公募收入占比	基金公司	2013年上半年营业收入(万元)	上半年非公募管理收入(万元)	非公募收入占比
长安基金	1,369.70	70.83	94.83%	东吴基金	8653.02	6,995.71	19.15%
方正富邦	579.29	81.75	85.89%	金鹰基金	5,659.80	4,596.16	18.79%
国金通用	278.19	59.29	78.69%	兴业全球基金	29700	24,548.55	17.34%
财通基金	2,770.47	1,007.34	63.64%	易方达基金	90,900.00	75,177.80	17.30%
海富通基金	25,800.00	15,916.82	38.31%	新华基金	7,522.13	6,299.99	16.25%
浦银安盛	3800	2,385.82	37.22%	农银汇理	11,544.00	9,728.22	15.73%
长盛基金	23,430.18	16,338.85	30.27%	广发基金	73,700.00	62,160.23	15.66%
万家基金	13,871.74	9,679.12	29.20%	长信基金	12,565.90	10,599.93	15.65%
招商基金	31,454.77	23,022.46	26.81%	国海富兰克林基金	14100	11,956.46	15.20%
天弘基金	6189.99	4,548.83	26.51%	东方基金	7,040.75	6,211.25	11.78%
博时基金	74,743.17	55,774.64	25.38%	银华基金	49,341.54	43,777.63	11.28%
南方基金	95,715.18	73,264.68	23.46%	诺德基金	2,875.75	2,609.52	9.26%
富国基金	53,470.40	41,744.22	21.93%	诺安基金	32,316.07	29,757.31	7.92%
纽银梅隆西部	600.13	482.09	19.67%	华泰柏瑞	13,694.73	12,620.84	7.84%



数据来源:基金半年报、上市公司半年报 朱景锋/制表 翟超/制图

## ■ 相关新闻 | Relative News |

# 母公司内控加强 基金子公司步调放缓

证券时报记者 张哲

今年以来大举流星全面出击的基金子公司,日前被念监管“紧箍咒”。多方信息表明,基金子公司的步调正在逐步放缓。

协会最近召集了各家基金公司总经理开会,主要内容就是强调风控。“上海一家小型基金公司知情人士说,与此同时,来自多方的信息显示,监管层在北京、深圳也召集了类似的业务工作会议,会议内容同样是强调风控。”

事实上,在会议召开之前,业内传闻多家基金公司子公司内部叫停业务。也不能说叫停,其实就是母公司觉得步子迈得太大了,需要调整节奏,控制风险。”上海一家小基金公司投资人士说,据了解,其所在

基金公司旗下子公司各项业务之前已在逐步收紧和放缓,母公司领导之前是做信托的,我们的项目对风险的把控本身就比其他同行更高。”他说。事实上,子公司问世不足一年时间的发展可谓狂飙突进,尤其是银行系基金实现了资源最大化,平安大华、民生加银旗下子公司借助母公司平台规模激增五六百亿,兴业银行基金旗下子公司兴业财富资产管理成立才两个月,据说规模也有一两百亿。除了银行系以外,基金子公司更是频繁活跃在地产融资、股权质押、定增等业务平台,万家共赢、兴业全球资产等规模都在百亿元以上。

监管层开会强调的就是风险,基金子公司出问题,母公司难免遭受影响。”一位知情人士说,南方一大型基金公司旗下子公司业务已被母公司暂

缓,他们两个月搞50亿,步子确实有点大。”

还有一些公司对于子公司业务原本就不感冒”,所以到现在也没有成立子公司。

不少基金业内人士将子公司称之为“盲肠”。首先,子公司的不少业务在一些业内人士看来,资质差、风险高;其次,对基金公司来说,核心业务仍然是公募业务,子公司如果沦为银行或者信托的一个次级平台,一旦出现问题随时可以切除。

宽松的业务监管为子公司开展多元资产管理服务提供了足够空间,优势也是最大的劣势,由于子公司规则灵活,一些信托等无法接手的项目也可以借助子公司的牌照做,绝大多数都是通道业务,这里面的风险是不可控的。