

资本约束新规临近 基金子公司将现百亿增资潮

日前,监管层下发三则关于基金子公司的征求意见稿震动业内,这或许意味着基金子公司野蛮生长时代的结束,二次创新时代的到来。

中国基金报记者从北京、上海、广州、深圳等地基金子公司人士处了解到,多家公司近期工作重点均是根据目前征求意见稿进行战略和业务调整。更有人士称,已经就这三个文件连续开了多天会议,转型焦虑感在业内持续升温。

目前来看,基金子公司当务之急是提高净资产水平,未来或现百亿增资潮;业务将从过去通道业务为主转型主动管理业务,资产证券化(ABS)业务成为香饽饽。不过,近期通道费率直线上升,基本达到千一水平。

为原有业务“续命” 子公司急需增资百亿元

据测算,基金子公司为应对监管要求所需的增资额度将近百亿元。

日前,监管层下发《证券投资基金管理公司子公司管理规定》、《基金管理公司特定客户资产管理子公司风险控制指引》和《证券期货经营机构落实资产管理业务“八条底线”禁止行为细则》。此三大征求意见稿一出,宣告以往不受净资产约束的基金子公司业务也迎来了“紧箍咒”。据测算,为应对监管要求所需的增资额度将近百亿元。

征求意见稿对基金子公司建立净资本监管体系等具体要求,与信托行业监管要求类似,但目前基金子公司的净资本和信托公司的水平相差甚远。

国信证券数据显示,截至2016年3月底,信托行业管理的资产总额(信托资产+固有资产)达17万亿元,净资本储备(净资产-赔偿准备)为3699亿元。3月底信托行业净资产/净资产的比例高达96%。若基金子公司按规定2016年前的规模存量不计算、不续期,2016年后增量开始计算,至2016年末需达标。

数据显示,纳入统计的79家基金子公司的注册资本金合计为52.4348亿元,平均值仅6637万元,而基金子公司2012年底才开始运作,目前积累的经营收入也很有限。一位业内人士表示,一家业内进入前10名的基金子公司的净资产也不超过2亿元,基金子公司若想维持原有的业务规模,增资在所难免。

不过,并非每个股东都愿意爽快地掏出几亿元来增资。沪上某小型基金子公司业务部总监直言,增加注册资本各家情况不同,目前基金公司都在跟股东积极沟通,银行系的跟银行分管领导沟通,非银行系的也都在纷纷召开董事会。不过,增资与否,还要看股东的考量,每一家对子公司的定位、要求都不一样。

沪上另一家基金公司子公司副总也透露,已经要求股东注资,但最终增资额度能达到多少,要视乎股东态度,目前业内能够直接一口气注资逾5亿元的基金公司大股东并不少,但未必就一定会有“增资潮”。

排名前20的基金公司都有能力增加注册资本来满足监管要求,我们公司肯定会为了保规模而增资。”一位规模较大的基金子公司人士表示,因为股东很重视基金子公司的规模,且一直寄予厚望,毕竟牌照现在还是值钱,排名越前,价值越高。

也有一些公司选择缩小基金子公司的业务规模,以应对即将出现的净资产约束。这对小公司来说是致命的,短期受限于注资资本的要求,他们会放缓脚步,或者只考虑将续存期业务完成,新业务不会再开单,等母公司召开股东会落实注资计划后再说。”一位小型公司人士表示。

还有人直言,目前所在公司已经决定压缩规模而非向股东方寻求增资,因为股东是否增资取决于资本收益率,参考信托公司目前15%左右的资本收益率,有些股东觉得很诱人,有些则觉得不值一提。

格上理财研究中心樊迪表示,应该会有一些基金子公司选择增资,因为按照新规,子公司要么大幅补充净资本,要么压缩业务规模,而压缩业务规模是子公司所不愿意做的。

还有子公司人士建议分类监管,对子公司业务等进行评级打分,评级高的净资本要求可打折,评级低则比例上调。

ABS业务也正在成为一片“红海”,

日前,监管层下发《证券投资基金管理公司子公司管理规定》、《基金管理公司特定客户资产管理子公司风险控制指引》和《证券期货经营机构落实资产管理业务“八条底线”禁止行为细则》。此三大征求意见稿一出,宣告以往不受净资产约束的基金子公司业务也迎来了“紧箍咒”。据测算,为应对监管要求所需的增资额度将近百亿元。



周靖宇/制图

通道业务收费普涨 千分之一成行规

以往大打价格战的通道费正在节节走高,基本上升至千分之一的水平。

伴随着基金子公司调整经营策略,以往大打价格战的通道费正在节节走高,基本上升至千分之一的水平。一家业内进入前10名的基金子公司的净资产也不超过2亿元,基金子公司若想维持原有的业务规模,增资在所难免。

传统的通道业务毫无疑问在第一时间受到冲击,我们近期逐渐调整了业务报价。不过,此前我们公司通道业务费用并不低,因此,涨幅并不是很明显。”深圳一家子公司人士表示。

据了解,通道费近期普涨,个别占用资本较高的业务类别甚至上涨5至10倍,比如有些子公司通道业务之前万分之二到万三即可承接,而目前收费差不多都要千分之一水平。

上述沪上子公司副总也直言,目前通道业务费率都得千分之一以上,这一水平较此前已经翻了3倍左右,后续仍会跟合作方商讨是否继续调整,不过估计千分之三是上限。

沪上一位专户部渠道总监则表示,最近正与两家上市公司洽谈通道业务,给出的费率是千分之一,短期内可能按照这个标准来执行,预计新规实行后,很多通道业务均无法开展。通道业务的费率都会提高,目前还有调整空间。”上述子公司业务部总监表示,不过,目前各业务部门之间矛盾很大,对提价的争议声很大,很多细节还要进一步敲定。

南方某子公司助理总经理表示,受到资本金约束,不增资就得收缩业务规模,要么提高费率,但子公司和券商资管、信托等都在竞争,费率若大幅提升,必然让某些业务回流到信托等渠道。从另外一个角度看,通道业务较多的话,券商、信托都难承受,可能最终结果是都提高费率。但总体费率的上升和经济环境相悖,整体资产收益率下降,银行等机构不一定接受提价,未来可能又到了重新博弈的阶段。

二次创业路艰辛 ABS业务成香饽饽

ABS业务也正在成为一片“红海”,各路机构争夺激烈。

“梦想很美感,现实很骨感”,说的可能正是基金子公司转型的现状。目前基金子公司纷纷根据三大征求意见稿的要求提出转型方案,资产证券化(ABS)业务或成为首选,但转型之路或将很艰难,过往基金子公司资产管理规模持续增长速度减缓几乎是必然的。

据记者了解,此次监管新规两大意图明显:第一是去通道化,第二是加强主动管理能力。而各家子公司都根据现存的风险准备金计提标准重新进行业务布局,ABS、股权投资、MOM、FOF、定增、量化对冲、海外投资等主动管理类业务,都成为基金子公司规划的一部分,但竞争激烈,基本都在“红海”搏杀。

各路机构争夺激烈。

“梦想很美感,现实很骨感”,说的可能正是基金子公司转型的现状。目前基金子公司纷纷根据三大征求意见稿的要求提出转型方案,资产证券化(ABS)业务或成为首选,但转型之路或将很艰难,过往基金子公司资产管理规模持续增长速度减缓几乎是必然的。

据记者了解,此次监管新规两大意图明显:第一是去通道化,第二是加强主动管理能力。而各家子公司都根据现存的风险准备金计提标准重新进行业务布局,ABS、股权投资、MOM、FOF、定增、量化对冲、海外投资等主动管理类业务,都成为基金子公司规划的一部分,但竞争激烈,基本都在“红海”搏杀。

ABS业务可以说是基金子公司较为明确的方向。短期内,由于新规影响,子公司发展规模必定是萎缩的,其实,去年就有很多业务已经被券商资管抢占领地,这种趋势愈演愈烈。子公司还是要做一些自己特有的业务,如ABS等。”沪上一位基金子公司人士表示。

而一家大型基金子公司人士也表示,目前该公司重点就是布局ABS业务,因为占用资本较小。根据基金子公司风险资本的计提,一对一专户业务将最多按1%计提,ABS业务则按照0.1%-0.2%计提,主动管理业务最多将按3%计提,“节省”资本的ABS业务成为香饽饽。

目前,南方、平安大华、博时等多家基金子公司都已经布局ABS业务,这项业务也正成为一片“红海”,各路机构争夺激烈。

上述沪上子公司副总表示,虽然该公司将ABS业务作为重点,但此前在ABS上仅是试水,部门构架也并没有落实,近期任务就是对人员做出调整,原先在通道业务上的销售人员大多会分流到其他部门。

沪上某非银行系基金子公司总经理也表示,最重要是多做ABS业务。这似乎已经成为市场共识,甚至有人预计,今年ABS规模能够达到5000亿的规模。

不过,北京某外资子公司副总理表示,对于大多数子公司来讲,通道业务占比最大。目前做得较火的融资类业务(债权)很难拿到好的项目,ABS业务对团队业务要求很高,独立进行并不多,基金子公司转型路不好走,最好根据自己特色走,我们就重点做主动管理,从原来的二级市场延伸到一

级半和一级市场。”

樊迪也表示,ABS业务是子公司转型的方向之一,但是,不同基金子公司转型的重点不一,行业内可能会出现分化,转型重点可能更多地依托于其股东的资源。

野蛮生长结束 有公司已准备裁员

目前有基金子公司人员回流信托的迹象出现。

在征求意见稿的影响下,短期内基金子公司规模将告别野蛮增长,不仅停止招聘,不少公司甚至有裁员的计划。一位大型基金子公司人士表示,未来基金子公司的规模肯定会出现明显下滑,目前该公司整体计划是压缩人员。

上述南方某基金子公司助理总经理更是直言,可能会出现大规模裁员,征求意见稿太过严厉,现在子公司人员都是向通道倾斜,一旦通道业务受阻立刻会有大批人员闲置。

基金子公司自2012年底出现,到目前不过3年多时间,有些公司人员从几名增长到几十名甚至过百,多数是为通道业务服务,一旦公司压缩通道业务,即使不裁员,最起码行业不会启动招聘了。”一位基金子公司人士表示。

某规模较大的子公司人士也表示,最近该公司停业6个月,士气大挫,部分中高层已经离开了。他认为,未来基金子公司或许不需要太多人,如果想要继续做业务,维持现有规模还需增资,这要看管理层的考量。

不过,也有子公司人士表示,该公司暂时决定不会裁员,本身人员安排就很紧张,人手不足的状况正好能够缓解。他还认为,子公司人员业务做得杂,跳槽空间大,各家子公司流动频繁,另外,信托、资管、PE等机构也经常挖角。

其实,从2012年底开始,基金子公司纷纷从信托公司挖人,职位、薪水大幅提升,但目前有基金子公司人员回流信托的迹象出现。

不过,樊迪表示,基金子公司的发展得益于过往几年比信托业更为宽松的风控监管。随着要求越来越严苛,基金子公司或许会和信托公司一样,在业务上陷入青黄不接的困境。短期是否裁员尚不太清楚,但就目前的形势来看,信托公司的困境暂未解除,新的业务增长点依旧在探索中,所以,人才的回流可能没那么明显。

(本版未署名文章转载自今日出版的《中国基金报》)

权益类基金销售低迷 固收类降温

定增产品投资价值凸显

证券时报记者 王瑞

保本型基金的审批。

基金挖掘定增领域机会

自去年6月份以来,A股市场缺少赚钱效应,权益类基金的募集一直不见起色,低风险的固定收益类产品随着收益率的下行以及违约事件的频繁出现,需求已经大不如从前,存在折价空间的定增类产品成为公募基金重点挖掘的品种。

权益类产品销售低迷 固收类热度下降

今年以来,由于募集规模寡淡,多只权益类基金发布了延长募集期的公告,将募集期延长1-3个月。

数据显示,5月份以来,共有99只基金发行,其中,33只为投资国内市场的权益类基金,绝大多数为仓位在0-95%的灵活配置类型基金。

从近期新成立基金的发行规模来看,募集规模较大的多为纯债型基金、保本型基金和定增公募基金。例如,华商保本1号募集27亿份、信诚鼎利定增募集12亿份,也有部分保本基金募集规模较小,甚至在10亿元以下。权益类基金的募集规模多在2-5亿份的成立线。

自去年6月份的市场大跌以来,公募基金行业经历了保本销售热、债券销售热,不少此类型的基金达到了募集上限。但是,由于频繁出现信用债违约,债市风险也不容小觑,多只保本基金募集的规模虽然较大,但是并未达到预期或年初的募集水平,此外,监管层也放缓了对

由于收益率下行及信用风险频发,固定收益类产品的热度已经远不如年初,基金公司开始挖掘定增领域的赚钱机会,定增类公募产品开始火爆。

A股已经进入并购重组的大时代,定增超过IPO的走势明显。并购市场就是大鱼吃小鱼,然后是大鱼与大鱼的合并,等到行业的大格局稳定下来,龙头出现,景气度提升,并购重组空间才会逐渐缩小,国内现在依旧处于并购重组的初始阶段。”北京某定增公募的基金经理告诉记者。

去年以来,实施定向增发项目的上市公司家数和募资规模创下新高,随着改革和重组的推进,各类投资机构参与了上市公司的定增发行。在不同的点位参与定增获得的收益率截然不同,比如去年高位参与定增的产品纷纷跌破发行价。

不过,有基金经理认为,现在是参与定增的好时机,因为A股市场已经在2800点附近持续徘徊许久,基本处于市场的底部区域,定增项目投资价值凸显。

凯石金融产品研究中心认为,定增项目收益分化巨大,定增基金良莠不齐,建议投资者在选择基金时,应充分考虑基金的流动性,明确其能在二级市场交易。同时,关注基金公司定增总实力,包括主动管理能力、择时能力、规模、历史经验和渠道等。

货币基金监管趋严 收益下降吸引力大减

证券时报记者 李沪生

保本基金新发申请暂缓受理,权益基金首募遇冷,债券基金屡现踩雷,货币基金似乎是目前最安全的选择,但是,随着监管的趋严以及收益的下滑,货币基金的吸引力也在急速下降。

货币基金监管趋严

在保本基金被证监会叫停新发申请后,市场上一度盛传货币基金也将遭到证监会严管。

记者从华南某大型基金公司高管处得知,监管层此前曾有放风,称货币基金申请现阶段通过审批的流程将较以往更严,从我们公司得到的消息,应该不是不批,但审批时间会拉长。”

沪上某基金公司高管也对记者坦言,货币基金的申报受到了一定的阻力,目前虽无直接发文及动作,但若不做一些创新,货币基金的审批将比以往更难,暂时不再申报新货币基金。

对于一些还未发行货币基金的公司来说,这扇窗短期内可能很难开启。

根据基金2016年一季度,仍有15家公司未发行货币基金,包括财通基金、东海基金、东兴证券、国都证券、红塔红土基金、红土创新基金、华宸未来基金、江信基金、摩根士丹利华鑫基金、诺德基金、东证资管、西部利得基金、圆信永丰基金、浙商资管和中原英石基金。而中海、中加、浙商、长信、长安、永赢、英大、银河、益民等基金公司旗下也仅有一只货币基金。

基金业协会公布的数据显示,一季度,货币基金在公募基金中的占比已超过一半,而在今年年初熔断后资金的避险情绪更是直接推动了货币基金规模的增长,有12家基金

公司旗下货币基金规模突破千亿;有35家基金公司货币基金占总额比超过50%,前海联合基金、山西证券、新沃基金由于以货币基金作为“开门基”,占比更是达到100%,上银、嘉合、方正富邦、天弘、国金等基金公司的货币基金占比也超过90%。

收益直线下滑 规模缩水

随着利率不断下调,今年以来,货币基金的收益直线下滑。

数据显示,截至5月27日,今年以来,410只货币基金(A、B类分开统计)平均区间7日年化收益率仅为2.63%,逾20只货币基金收益在2%以下。其中,山证日日添利货币C区间7日年化收益率仅为1.07%,为区间内所有货币基金收益最低;余额宝、添富快钱、万家货币A、理财金H等名声显赫、规模较大的基金收益率也在平均线以下。

据一位货币基金经理解释,今年以来,同业拆借利率维持在2%上下,一定程度上也抑制了货币基金的收益,今年已屡次出现货币基金短期7日年化收益率跌破1%的现象,“原来货币基金受宠,是因为高于一年期定存的收益和可随时申赎的流动性,但现在流动性却成了货币基金的‘软肋’。”

例如,摩根士丹利华鑫和中原英石两家基金公司原本各有一只货币基金,但由于份额持续缩水,在去年已清盘;海富通现金管理货币、国投瑞银瑞易货币、华宝兴业活期货币也先后清盘。

收益下滑,货币基金出多进少的现象也频现。近期,工银财富货币A发布公告称,将销售服务费从0.25%骤然降至0.05%,调整幅度高达80%;兴全货币也在近期首次调整在天天基金的申购下限为1元,原本作为冲规模利器