

财联社10月13日讯（记者 刘超凤）第30家券商获批基金托管业务资格。第一创业证券最新公告已获得证监会批复，获批基金托管业务资格。目前全市场共有64家机构获此资格，除了证金公司、中登公司外，还包括了32家银行、30家券商。

券商的基金托管优势多体现在私募托管，形成了稳定的“铁三角”格局，招商证券、国泰君安、中信证券市占率均超过10%，招商证券更是高达23%，三家寡头累计托管私募产品数超过6万只。私募托管业务具备“赢者通吃”特点，中小券商后发进入该领域，可以填补业务拼图，有助于财富管理转型，加深和公私募基金的绑定。

在公募基金托管领域，银行比券商更具备优势，银行积累了大量结算和托管经验，在结算效率、估值效率上相对占优，更好地满足公募基金对于估值时效性的要求。但不可忽视的是，证券行业刮起券结基金模式，券商作为结算交收主体，全程参与基金的交易、托管及结算过程，将使券商和机构的绑定更深。

第一创业证券获批基金托管资格

第一创业证券公告，公司近日收到证监会《关于核准第一创业证券股份有限公司证券投资基金托管资格的批复》。根据该批复，公司证券投资基金托管资格已获核准。

第一创业证券总部位于深圳，2016年在深圳主板上市交易。作为一家中小型券商，第一创业证券今年上半年实现营收13.28亿元，归母净利润2.87亿元。获批基金托管资格后，第一创业证券也成为第30家获此资格的券商。

根据wind数据，加上第一创业证券，目前全市场共有64家机构获得基金托管资格，除了证金公司、中登公司外，还包括了32家银行、30家券商。

年内已有三家券商获批基金托管资格，包括第一创业证券、东方财富证券、南京证券。从获批时间线看，2020年该项业务资格审批如同“开闸”一般，多达9家券商均在该年获批基金托管业务资格，包括华鑫证券、光大证券、国元证券、财通证券、长江证券等等。

证券行业已经从单项业务竞争走向综合化竞争，比拼的是包含财富、投行、研究、资管、托管等在内的一站式综合金融服务能力。虽然基金托管业务的集中度较高，行业竞争格局难以撼动，但一些中小券商仍要抢下这块业务牌照，填补或完善多元化业务拼图，对其的战略意义不可小觑。

私募托管“寡头”格局

“券商主要是托管公募基金、私募基金、券商资管等产品，受银监的要求，没办法托管保险和信托，原则上只能做外包托管，银行和信托基本上是银行来做的。”一位券商PB业务负责人告诉记者。

券商的基金托管业务优势更多地体现在私募托管领域，且优于银行。根据私募汇APP，截至8月16日，私募基金托管产品达到16.82万只，环比增长1.6%。其中25家持牌券商正式运作的托管产品为8.52万只，占比达72.14%；27家持牌银行的托管产品为3.29万只，占比仅为27.86%。尤其是正式运作的证券投资类私募产品中，97.11%托管在券商。

私募托管的三家寡头格局不变，招商证券、国泰君安、中信证券形成稳定的“铁三角”，分别辐射了华南、华东、华北地区。从数据来看，截至8月16日，招商证券私募基金托管业务的市占率高达22.83%，国泰君安、中信证券市占率分别为16.13%、13.48%，三家头部券商的私募托管市占率均超过10%，累计托管私募产品数超过6万只。

基金托管业务是托管机构对基金资产进行安全保管，并办理有关资金清算、安全估值、会计核算及监督基金管理人投资运作等业务的经营活动。头部机构往往会积累大量的清算和托管经验，会是机构客户的优先选择。因此，基金托管业务也是“赢者通吃、恒者恒强”。

券结模式抢占公募托管高地

近几年基金行业蓬勃发展，基金托管费也随着水涨船高。根据wind数据，以公募基金托管为主的全市场托管费收入在今年年中达153亿元，而2020年年中的托管收入仅88亿元，两年的增长率达73%。

从公募基金托管的市场份额来看，银行相比于券商要更具备优势，全市场基金托管市占率排名前15的机构都是银行。国泰君安作为市占率第一的券商，排名仅为第20名。而排名第一的建设银行托管了1236只公募基金，市占率高达12.73%。

仅在证券行业中，国泰君安、招商证券、中信建投、中信证券都是基金托管业务相对拔尖的券商，优势地位难以撼动。根据wind数据，截至目前，国泰君安托管了54只公募基金产品，市占率达0.83%；招商证券、中信建投、中信证券的市占率达0.34%、0.23%、0.17%。

一位券商零售业务负责人告诉记者，“公募基金对于估值的时效性要求较高。直连模式下，基金公司租用券商席位直连交易所下单，下单效率相对较高；银行由于积累了大量结算和托管经验，在结算效率、估值效率上相对占优。”

传统银行结算模式下，公募基金往往选择银行作为托管方，券商仅参与交易环节。但也应注意到，行业内逐渐刮起券结基金的新模式。在券结模式中，券商作为结算交收主体，可全程参与基金的交易、托管及结算过程。

基金托管业务让托管机构与私募基金的绑定较深，虽然业务利润不够厚，但对于券商财富管理转型有积极作用。目前，券商主推的券结基金模式中，无疑让券商与私募基金的绑定更深。

在券结模式下，券商虽然在基金管理人和产品筛选、基金代销能力、交易清算效率等方面存在压力和挑战。但在另一方面，券商具备渠道销售支持、研究支持、融资融券等方面具有综合性优势，能为基金公司提供综合服务，延伸券商的价值链。基金公司也能获得券商资源倾斜，对产品销售和保有规模提升有帮助。

本文源自财联社记者 刘超凤