

Quỹ mở và bài toán phí

Trong khi quỹ đóng thường tính phí quản lý hàng năm với tỷ lệ dao động từ 1,5-2% trên giá trị tài sản ròng (NAV), thì tỷ lệ này đối với quỹ mở thấp hơn, trung bình chỉ khoảng 1% trên số ngày thực tế phát sinh...



Thoạt nhìn, phí quản lý của quỹ mở rẻ hơn, có vẻ được tính toán chi tiết hơn và đây cũng là một trong những lợi thế của quỹ mở, nhưng thực tế vấn đề phí phức tạp hơn nhiều. Quỹ đóng có phí quản lý cao hơn quỹ mở cũng có lý do, vì đặc thù hoạt động khác hẳn, cơ hội sinh lời cũng cao hơn.

Sự thất vọng của NĐT đối với quỹ đóng nằm ở hoạt động không hiệu quả, thêm nữa lại thiếu minh bạch. Từ đây, nhiều người mới "soi" đến phí quản lý để từ đó cảm giác 1 năm quỹ lại bỏ ra trên dưới 2% tài sản cho đội ngũ quản lý mà chẳng ích lợi gì. Hàng giá cao mà chất lượng lại không đâu vào đâu, tất nhiên sẽ yếu thế hơn hàng có giá phải chăng chất lượng vừa phải.

Thách thức đặt ra của các nhà quản lý quỹ mở nằm ở việc chọn một mức phí mua lại, phát hành hay chuyển đổi sao cho đừng mang tiếng quỹ mở nhưng thực chất lại đóng không hề đơn giản. Lãi lớn NĐT không để ý đến phí, nhưng lãi ít có khi so đo tính toán thiệt hơn rất nhiều và thường rất "nhạy cảm" nếu mình bị thiệt.

Có một thực tế với những quỹ đầu tư chỉ vào tầm 10 triệu USD trở xuống, mức phí quản lý 1-2% thường không đủ với công sức, chi phí bỏ ra để chăm lo cho các quỹ này.

Giám đốc đầu tư ở một công ty quản lý quỹ lớn cho biết quản lý những quỹ nhỏ nhiều khi không đơn giản, nguồn lực có khi phải huy động từ những bộ phận khác để hỗ trợ. Có thể hiểu một cách hình tượng là quản lý một quỹ mở vốn 50 tỷ đồng

chưa chắc đã dễ hơn quản lý một quỹ mở vốn 1.000 tỷ đồng, nhưng 1% của 50 tỷ đồng thấp hơn 1% của 1.000 tỷ đồng đến 20 lần.

Công sức ngang nhau, nhưng có khi phân phí quản lý được hưởng lại chênh lệch. Với giai đoạn "sơ loại", các quỹ mở dù vốn nhỏ nhưng sẽ phải đầu tư rất nhiều công sức để hiệu quả hoạt động sao cho "nhìn được", nhờ vậy mới có cơ hội phát triển quy mô, từ đó nguồn phí mới được đảm bảo.

Nhưng vấn đề là nếu việc phát triển, gọi vốn bị "tắc" thì sức ép tạo ra cho các nhà quản lý quỹ sẽ rất lớn, chẳng ai muốn làm "không công" hay "thí công" mãi cả. Vậy nên vừa phải chứng tỏ hiệu quả, vừa phải kết hợp gọi vốn gia tăng quy mô sao cho hài hòa là một bài toán rất khó.

Vấn đề đáng bàn kế tiếp là các loại phí phát hành, mua lại, chuyển đổi của quỹ mở, liên quan trực tiếp đến quá trình giao dịch chứng chỉ quỹ (CCQ) mở của NĐT. Theo quy định hiện nay, phí phát hành quỹ mở không được vượt quá 5% giá trị giao dịch (GTGD); phí mua lại, phí chuyển đổi không được vượt quá 3% GTGD.

Nếu NĐT nào có ý định bỏ tiền vào quỹ mở hẳn sẽ "hoảng hồn" trước những quy định này. Chẳng hạn một quỹ mở quy định phí mua lên đến 3% GTGD (tổng giá trị khoản đầu tư), có nghĩa là khi NĐT muốn bán CCQ để thu tiền về phải mất phí 3%, tức cao hơn từ 10-20 lần phí giao dịch chứng khoán (0,15-0,3%/GTGD). Phí cao, trong khi đặc thù hoạt động của quỹ mở thường lợi nhuận sẽ không thể cao như quỹ đóng, phải chăng những quy định này được đưa ra để "gài" NĐT đóng tiền rồi khỏi rút ra?

Thực ra, những quy định về các loại phí trong Thông tư 183/2011/TT-BTC hướng dẫn về việc thành lập và quản lý quỹ mở chỉ "áp trần" nhất định. Nếu quỹ nào đó đem các mức trần này để tính phí cho NĐT chắc chắn sẽ chẳng có ai dám bỏ tiền vào.

Mặc dù có lợi thế về việc đảm bảo thanh khoản cho NĐT, nhưng rõ ràng quỹ mở cũng muốn dòng tiền được duy trì ổn định hơn để đầu tư một cách bài bản, lâu dài nên một mức phí từ "hơi đắt" đến "đắt" có thể xem là công cụ để triển khai "ý tưởng" này. Nhưng đắt cũng phải ở mức thị trường chấp nhận được chứ không thể "hét giá" quá cao được.

Trên thế giới, phí mua lại thường nằm ở ngưỡng trên dưới 2%/GTGD, nếu đã tính phí phát hành (bán ra CCQ) thì sẽ không tính phí mua lại và ngược lại, tức chỉ tính phí "một đầu" và "một lần", trừ những trường hợp quỹ mới thành lập có thêm những chi phí nào đó.

Nhìn vào biểu phí của một số quỹ mở trong nước, hiện nay tỷ lệ cũng chỉ từ 0,75-1% GTGD, so ra còn "rẻ" hơn nước ngoài. Dù vậy, nếu mua CCQ lãi khoảng 5% đổ lại, muốn hiện thực hóa lợi nhuận việc mất đi 1/4 hay 1/3 khoản lợi nhuận để trả phí thì cũng khá "chát".

NĐT Nguyễn Minh Hà - Theo ĐTTTC