

一周内两机构“被分手” 基金代销市场加速出清

证券时报记者 裴利瑞

伴随着基金行业供给侧改革的进行,基金代销市场正在加速出清。

2024年开年不久,基金代销市场便再次迎来洗牌。仅在上周(1月15日-1月19日),便有中期基金、增财基金两家独立基金销售机构被基金公司“集体分手”,解约机构不乏易方达、汇添富、招商等头部基金公司。

在基金销售持续低迷的背景下,存量有限、增量无源的尾部基金销售机构愈加难以以为继,以至于不得不陆续退出市场。与此同时,头部销售机构的江湖地位也愈加稳固,基金代销市场的马太效应愈演愈烈。

两代销机构遭批量解约

上周,易方达、招商、华泰柏瑞等多家基金公司相继发布公告,宣布终止与北京中期时代基金销售有限公司(下称“中期基金”)在基金销售业务上的合作,包括基金的认购、申购、定期定额投资及转换等业务。

这已经是中期基金遭遇的第二波“解约潮”。早在2022年下半年,富国、前海开源、北信瑞丰、益民等基金公司已经终止了与中期基金的销售合作。

Wind信息显示,中期基金成立于2012年1月,企业注册资本7008万人民币,由中国中期投资股份有限公司全资控股。2020年9月,该公司获得基金销售牌照,截至2023年末与33家基金公司合作,代销基金数量为696只,在107家独立代销机构中排名第73位。根据天眼查最新动态,该公司在2023年12月因一起司法案件成为被执行人,执行金额为42750元。

与此同时,另一家基金代销机构也在上周被基金公司密集解约。汇添富、景顺长城、长城、英大等多家基金公司公告称,终止与北京增财基金销售有限公司(下称“增财基金”)在基金销售业务上的合作,包括基金的认购、申购、定投、转换等业务。拉长时间来看,2024年开年以来,与增财基金解约的基金公司已经有10余家。

对于解约的原因,多家基金公司在公告中提到,终止合作是公司增财基金协商一致的结果。此前有媒体报道称,增财基金将进行战略调整,计划终止基金销售服务,注销基金销售牌照。

持营重于首发 ETF销售格局悄然生变

证券时报记者 吴琦

ETF市场率先实现“持营重于首发”。2023年,权益市场走弱,ETF规模迎来爆发式增长,历史上首次突破2万亿元,目前仍处于快速扩张阶段。

值得一提的是,2023年ETF规模的增长多源于存量产品的持续营销,持营贡献度高达85%,而受新基金发行遇冷、创新产品吸引力不足等因素影响,新发规模占比收缩至15%。与此形成鲜明对比的是,2022年非货ETF新发规模占比一度高达62%。显然,公募基金行业“重首发、轻持营”的痼疾,已率先在ETF市场获得“治愈”。

记者调研发现,在新基金发行遇冷的当下,ETF的持营已成为基金公司应对市场调整、谋求突围方向而采取的重要举措。当然,新发ETF同质化明显、产品创新有待提高,仍是行业需要重视和解决的问题。

统计数据显示,2023年,存量ETF规模新增4213亿元,占市场整体规模增量的85%,成为ETF规模增长



截至今年1月19日,自2020年11月以来注销基金销售牌照的机构超过了20家,其中绝大部分为独立基金销售机构。

在基金销售持续低迷的背景下,存量有限、增量无源的尾部基金销售机构愈加难以以为继,以至于不得不陆续退出市场。与此同时,头部销售机构的江湖地位也愈加稳固,基金代销市场的马太效应愈演愈烈。

图虫创意 周靖宇/制图

Wind信息显示,增财基金成立于2011年9月,企业注册资本1.5亿元人民币,有罗细安、张凯等5个自然人股东和开平市汇雅物业发展有限公司1家企业股东,其中罗细安为第一大股东,持股96.07%。Wind数据显示,截至2023年年末,增财基金和44家基金公司合作,代销基金数量为1437只,在107家独立代销机构中处于第59位。最新的公开动态是,1月3日该公司因未按时履行法律义务而被法院强制执行约269.38万元。

独立销售机构首当其冲

受监管趋严和市场竞争激烈的影响,近两年,被动或主动注销基金销售业务许可证的机构也越来越多,其中第三方独立基金销售机构首当其冲。

一方面,监管对代销机构的管理持续趋严。2020年10月1日,《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》正式实施,对基金销售业务许可证的准入、存续、退出机制进行了优化,这一监管管理办法也被业界称为“最严基金销售新规”。

自此,行业开始迎来一轮洗牌,部

分风险管理存在风险、业务难以以为继的尾部销售机构陆续注销牌照,退出市场。据记者统计,截至今年1月19日,自2020年11月以来注销基金销售牌照的机构超过了20家,其中绝大部分为独立基金销售机构。

相比银行、券商等大型金融机构,独立基金销售机构的风控漏洞相对更多,因此也频频受到监管处罚。2023年7月,北京证监局先后对乾道基金、电盈基金销售有限公司、微动利基金销售有限公司(下称“微动利基金”)分别采取责令暂停办理相关业务3个月、12个月、3个月的行政监管措施。随后的10月,伯嘉基金因存在六大违规行为,被湖北证监局采取暂停办理相关业务行政监管措施的决定。

另一方面,伴随着基金销售市场低迷、费率改革落地,基金销售机构的发展也遭遇了更大的挑战,而独立基金销售机构的资源禀赋相对较少,不得不直面更大的冲击。

据中国基金业协会公布的数据统计,截至2023年三季度末,全市场非货币基金保有规模超过36亿元,跻身基金代销保有规模前100名的独立基金销售机构只有21家,这也侧面反映出

真正能够成功展业、实现盈利的独立基金销售机构并不多。

华林证券资管部董事总经理贾志表示,中小基金代销机构的存量规模有限,增量更是不足,无法通过公募基金代销业务实现盈亏平衡。公募基金会从合作效率和运营成本考虑,与没有业务改善的第三方基金代销机构解约。同时,监管对基金代销机构的日均非货存量规模有要求,这也对部分中小基金代销机构的继续经营形成压力。

代销市场马太效应加剧

在尾部机构持续出清的同时,一些头部代销机构却在增速下滑的背景下逆势而上,基金代销市场的马太效应愈演愈烈。

从代销数量来看,Wind数据显示,截至目前,全市场一共有478家基金销售机构,其中天天基金、蚂蚁基金、中信建投、东方财富等9家机构的代销基金数量超过9000只;与此同时,也有环一资产、安存基金等约50家机构的代销基金数量仅在个位数,两极分化非常严重。

从保有规模来看,中国基金业协

会公布的代销机构百强名单显示,截至2023年三季度末,招商银行、蚂蚁基金、天天基金、工商银行、建设银行的股混基金保有规模稳居行业前五,其中招商银行、蚂蚁基金的保有规模均超过了5000亿元。不过,在百强名单的末尾,江海证券、玄元保险等约20家机构的保有规模还不足50亿元,百强机构的首尾差距高低立判。

上海某基金公司的一位电商人士曾向记者透露,过去几年基金行业高速发展,本着“广撒网”的想法,公司和多家独立基金销售机构签订了代销协议,但实际情况并不如意。除了几家头部平台,真正能将基金销售业务做起来机构并不多,许多尾部销售机构的保有量几乎为零,特别是随着市场低迷,基金公司与合作机构合作的性价比越来越低,因此最后决定终止合作。

“未来,公司在引入代销机构时,可能会更加谨慎,多方面考量代销机构,包括销售实力、保有量、合规诚信记录、财务状况、股权结构、经营管理能力等,降低沉没成本和合作风险,也是对基金持有人利益的保护。”上述电商人士表示。

访时表示,公司的ETF品类已经足够丰富,涉及宽基、行业主题、商品类、QDII类等,目前团队的主要工作是对存量ETF进行持续推广,团队内部工作已经非常饱满,没有必要再去参与新发ETF的“内卷”。相比于发力ETF发行,头部基金公司因为在ETF类型的布局上已经较为完善,不如把精力放在存量ETF的持营中。

“ETF市场主流仍是重要宽基指数,存量ETF已经覆盖了大部分指数,新发ETF并无太多优势。”某基金公司的一位渠道人士表示,新发ETF对投资者吸引力不足,不好卖的情况下,存量ETF持营的重要性更加凸显。

ETF产品在创新方面仍面临许多阻力,这也是当下新发ETF吸引力不足的原因之一。2023年,新发ETF主流仍是宽基ETF和行业主题ETF,而市场预期的REITs ETF、商品期货ETF、主动管理型ETF、FOF ETF、多倍及反向ETF等创新产品上,进度仍显缓慢。

此外,新发ETF爆款的数量也大幅缩减,2022年共有8只ETF的发行规模超50亿元,而2023年发行规模最大的不足40亿元。

2023年,权益市场表现不佳,权益类基金新发遇冷。记者调研发现,基金公司谋求突围之路,ETF产品的持营无疑是其应对市场调整可采取的重要举措。相比ETF新发规模遇冷,存量ETF的持营却推动其规模获得大幅提升,共有15只ETF的净流入金额超百亿元。

一位ETF基金经理在接受记者采

访时表示,公司的ETF品类已经足够丰富,涉及宽基、行业主题、商品类、QDII类等,目前团队的主要工作是对存量ETF进行持续推广,团队内部工作已经非常饱满,没有必要再去参与新发ETF的“内卷”。相比于发力ETF发行,头部基金公司因为在ETF类型的布局上已经较为完善,不如把精力放在存量ETF的持营中。

“ETF市场主流仍是重要宽基指数,存量ETF已经覆盖了大部分指数,新发ETF并无太多优势。”某基金公司的一位渠道人士表示,新发ETF对投资者吸引力不足,不好卖的情况下,存量ETF持营的重要性更加凸显。

ETF产品在创新方面仍面临许多阻力,这也是当下新发ETF吸引力不足的原因之一。2023年,新发ETF主流仍是宽基ETF和行业主题ETF,而市场预期的REITs ETF、商品期货ETF、主动管理型ETF、FOF ETF、多倍及反向ETF等创新产品上,进度仍显缓慢。

非货ETF规模增37%

ETF销售市场大变局的背后,是行业的高速发展。

1月18日,深交所发布的2023年ETF市场发展白皮书显示,截至2023年年底,境内ETF共有897只,总规模达到2.05万亿元,首次突破2万亿元大关。其中,非货币ETF合计资产规模为1.84万亿元,较2022年末增长4971亿元,同比增长37%。

2023年,华夏基金、易方达基金、华泰柏瑞基金和广发基金等10余家基金公司的ETF规模增长超百亿元,合计为ETF市场带来超4600亿元增量资金。

具体来看,2023年共有100只ETF资金净流入超10亿元,在权益市场表现不佳的境况下逆势增长。其中,净流入金额居前的基金分别有华泰柏瑞沪深300ETF、华夏科创50ETF、易方达沪深300ETF,净流入金额分别为535.88亿元、425.58亿元和316亿元,此外,华夏上证50ETF、易方达创业板ETF、嘉实沪深300ETF等净流入金额也均超200亿元。

ETF市场的蓬勃发展既有市场助推的原因,也离不开政策面的支持。当下,ETF已经成为市场上资产配置的主要工具,为投资者参与资本市场提供了多元选择。近年来,FOF、私募等投资主体亦加大了对ETF的配置力度。

2023年8月,沪深交易所官网发布消息称,对《指数基金开发指引》予以修订并发布,在现有规则基础上,将非宽基股票指数产品开发所需的指数发布时间由6个月缩短为3个月。多位业内人士表示,指数基金开发指引规则的调整,无疑将进一步提升指数产品开发效率,鼓励基金管理人通过前瞻性布局,提高产品创新性,有利于为资本市场引入更多增量资金。

未来持营将重于首发

目前,境内ETF数量超过900只,总规模超过2万亿元,无论是产品数

量还是规模,已经处于较高位置。

各种宽基、行业主题ETF层出不穷,但同质化竞争激烈。比如,跟踪沪深300指数的ETF数量达到了19只,规模最大的有1300亿元,规模最小的仅有0.5亿元。某第三方销售平台的一位内部人士表示,近几年市场追逐核心赛道,一些冷门指数在过去几年少有资金追捧,收益率较差,市场关注度也较低。另外,跟踪同一指数的ETF产品业绩差异不大,规模却逐渐拉开距离,一些小规模ETF慢慢被冷落,逐步沦为迷你基金。

在此背景下,迅速发展的ETF行业也正在迎来一轮洗牌。2023年,有25只ETF公告进入清算程序、终止上市;同时,有437只场内ETF最新规模低于2亿元,其中158只规模小于5000万元,沦为迷你基金,数量均为历史新高。

中金公司认为,“重首发、轻持营”格局正悄然转变,基金公司若仍以首发为重,未来伴随着产品的差异化布局难度加剧,持续壮大管理规模将难上加难。

2023年,由深交所主办的ETF产品持营暨媒体工作交流会议,就ETF宣传持营工作的重难点进行了探讨。会议提出,券商由集中式销售向资产配置生态转变,构建ETF高质量持营生态的高效互动机制等,都对ETF持营工作的开展起到了积极推动作用。

此外,近年来,基金投顾业务的蓬勃发展也助推了ETF投顾业务的兴起。

公募高管“迎来送往” 将帅齐换屡见不鲜

证券时报记者 赵梦桥

近日,多家公募基金披露了高管变更信息。

1月19日,国寿安保基金发布公告称,原董事长王军辉因工作调整于2024年1月17日离任,经公司新一届董事会选举,于泳接任公司董事长职务。同日,泰康基金公告称,董事长段国圣因工作原因离任,副董事长陈奕伦接替出任董事长一职。

1月20日,中金基金公告称,自1月19日起,李金泽担任公司董事长,宗喆担任公司总经理,胡长生因工作安排离任中金基金董事长,并不再代履行公司总经理职务,这意味着中金基金董事长、总经理两大重要岗位同时“迎新”。

据公开信息统计,步入2024年尚不满一个月,已有4家公募基金的董事长发生了变更。此外,银河基金、湘财基金、合煦智远基金、华西基金和摩根基金等都官宣了新任的副总经理,公募高管仍延续过去几年更迭频繁的趋势。

一位公募资深人士表示,高管变动最重要的原因是股东方发生变化,“市场上的许多基金公司,目前都是由大股东委派董事长加上总经理市场化招聘的方式,组建高管团队。”

上述人士称,董事长是公募机构发展方向的掌舵人,而总经理则需要对公司的业绩负责。如果股东方本身发生变化或是策略进行了调整,那么对基金公司而言就会出现高管变更的现象。近年来,公募基金的董事长与总经理同时变更的情况也屡见不鲜,比如中加基金、长盛基金、兴业基金、新华基金、先锋基金、南华基金、摩根基金等。

北京某公募基金公司人士认为,公募基金行业高管人员的变更主要是基于三大原因,即股东任命、自身职业发展规划、业绩不达标。如果公募基金的管理层没有出现过于频繁的变动,高管变更可以视为正常的人才流动。

值得一提的是,公募高管流动性增强的背后,也存在任职年限缩短的现象,比如任职仅一年左右的总经理有江信基金的焦毛、瑞达基金的高峰以及银河基金的于东升等。有分析认为,不少刚起步的公司面临激烈的行业竞争,完不成考核目标的高管可能会被股东方撤换;另一方面,中小型公司控股权变更情况也在增多,这同样也会导致此类现象频发。

晨星(中国)基金研究中心高级分析师代景霞表示,高管变更可能会导致管理层的不稳定性,核心管理层的离职或者新人的加入,会对公司的战略方向、决策层面产生影响。同时,投研文化和投研团队的稳定性也会受到影响。高管在基金公司中扮演着重要角色,他们不仅是公司的领导者,也是公司投研文化的传播者。高管的变更可能会对公司的投研文化和投研团队稳定性造成影响,新的高管可能会带来新的管理风格和理念,需要与原有团队适应和融合。

公募基金高管变动已成常态,此前这类现象主要发生在中小基金公司领域。然而,近期中部乃至头部公募的董事长、总经理变更似乎也显得稀松平常。代景霞判断,在公募基金行业快速发展的背景下,行业内的竞争日益激烈,为了适应市场的变化和满足投资者的需求,基金公司需要不断提升自身的竞争力,可能需要通过调整高管人员,以寻求新的业务模式和市场机会。同时,随着市场的发展和投资环境的复杂性增加,公募基金行业对高管的专业能力和经验要求也越来越高,基金公司可能会寻求经验更加丰富和具有专业背景的高管人员。

“另外,监管对公募基金行业的监管力度也在加大,基金公司需要不断调整和优化内部管理体系,以满足监管的要求。”代景霞说:“以上这些都可能对公募基金行业带来调整,所以我们预期高管频繁变更的趋势可能会延续。”

