

近两年10家基金公司关停直销APP 坚守者淡化销售导向聚焦投顾服务

证券时报记者 裴利瑞

因为投入产出比低,基金直销APP频现关停。

近日,光大保德信基金发布公告称,将于2024年3月5日起终止移动客户端“光大保德信基金”APP的运营及维护服务。在运营成本、流量来源缺乏等桎梏下,这已是近两年第十家宣布关停直销APP的公募基金。

目前,基金公司仍展业运营的APP只剩50个左右。在部分公司陆续关停直销APP的同时,也有公司在探索转型,淡化旗下APP的销售导向,转而聚焦投资者陪伴和服务,从而更大程度上发挥直销能直接触达客户的优势。有业内人士认为,投顾业务或是基金直销平台实现弯道超车的突破点。

又有直销APP关停

根据上述公告,光大保德信基金将于2024年3月5日起终止移动客户端“光大保德信基金APP”的运营及维护服务(包括安卓客户端和iOS客户端)。投资者可使用同一账户信息通过公司官方网站(https://www.epf.com.cn/)、微信公众号“光大保德信基金”查看持仓情况以及进行账户交易的相关业务操作。

近年来,基金行业掀起了直销APP“关停潮”。仅2022年以来,就有九泰基金、国金基金、中融基金、中海基金、英大基金、方正富邦基金、长信基金、新华基金等8家基金公司宣布下架APP或终止APP运维服务。时间往前推移到2022年前,德邦基金、红塔红土基金等公司已更早宣布终止运营其直销APP。

从规模来看,上述公司普遍以中小基金公司为主,投入产出性价比不高是导致其APP遭到关停的主要原因。

证券时报记者从业内了解到,运营一款直销APP,需要基金公司每年至少百万甚至千万元以上的投入成本,而且要在平台的开发建设、运营维护、迭代更新等方面给予持续不断

的内部支持,这给中小基金公司带来的压力不言而喻。而从产出来看,由于银行、券商、独立代销等渠道已经将基金销售江湖分割大半,因此直销APP能给相关基金公司带来的客户数量也十分有限。

“特别是这两年,监管和投资者对直销APP系统稳定性、安全性的要求越来越高,我们判断后续投入将越来越大,因此长期不具有性价比。”有基金公司人士透露。

整体来看,因为投入较高,且回报周期长,直销APP已经不是基金公司的标配。据道乐科技统计,目前展业的基金公司中,仅有约50个APP(不含基金财富子公司APP及取得公募牌照的其他资管机构)在运营,占比约为40%。

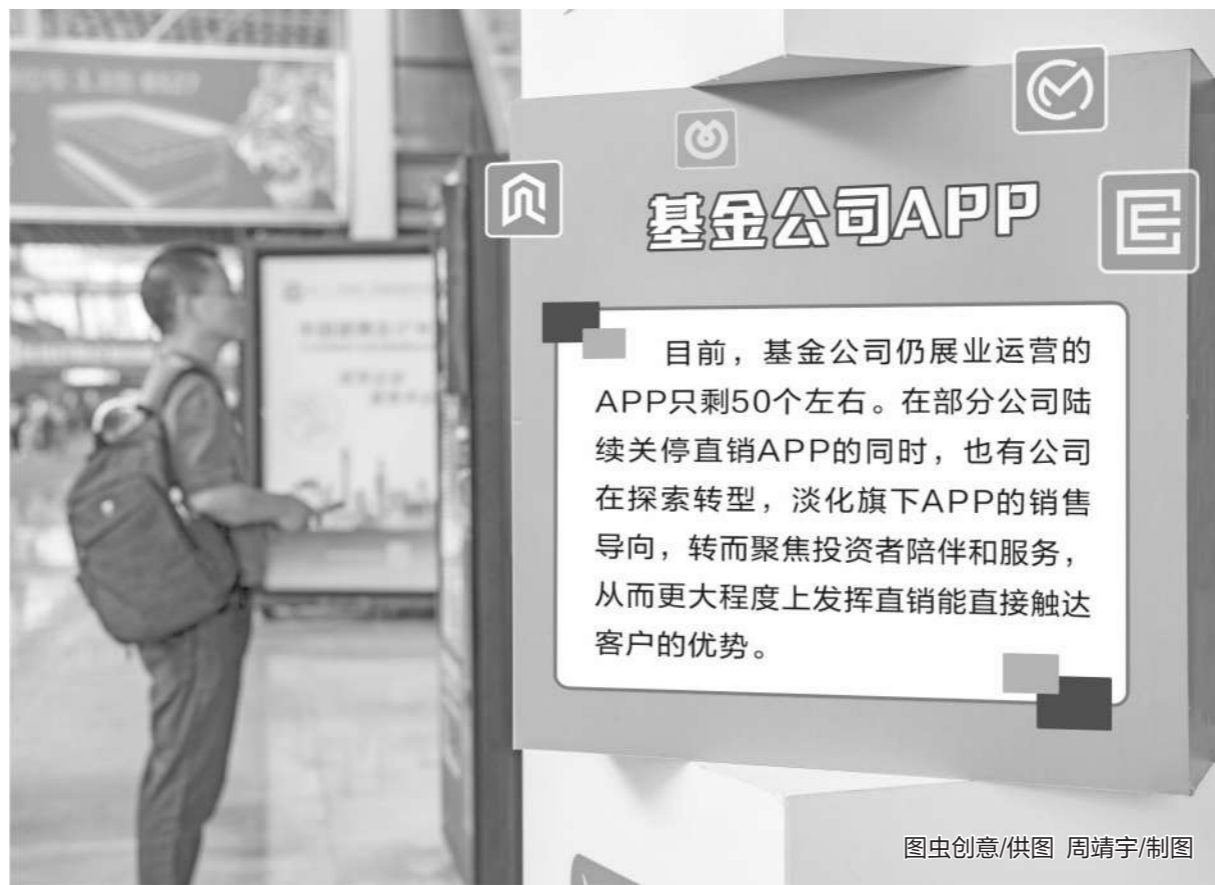
定位转向投资者服务

就在上述基金公司纷纷关停直销APP的同时,也有不少公司转换思路,从卖方思维向买方思维转变,淡化APP的销售导向,转而聚焦越来越具体的投资者陪伴和服务。

记者统计发现,去年开始,包括广发基金、华安基金、博时基金、华夏基金、中泰资管等在内的多家公司均对旗下APP进行了升级,其中最明显的趋势便是直销APP的定位正在逐渐转向——从以往的销售导向转为服务导向,探索建设投资者服务新阵地。

比如,2023年,华安基金互联网金融团队通过半年多的打磨,推出了华安基金直销APP5.0版本。据公司介绍,新版APP打开了全新的买方视角,更加聚焦投资者顾问服务。一方面,为客户优选公司长期看好的产品和可积极布局的方向并予以推荐;另一方面,倡导“先配置后投资”的投资理念,APP首页从原有的货架模式转变为资产配置模式,帮助客户构建“均衡配置+把握阶段主题机会+稳健底仓”的资产组合配置框架。

华安基金表示,基金公司自有渠道是探索深度投资服务模式创新的大本营,在自有渠道不断试验并积累的成功服务案例,也可以反哺代销渠道。就整个行业而言,基金公司自有



目前,基金公司仍展业运营的APP只剩50个左右。在部分公司陆续关停直销APP的同时,也有公司在探索转型,淡化旗下APP的销售导向,转而聚焦投资者陪伴和服务,从而更大程度上发挥直销能直接触达客户的优势。

图虫创意/供图 周靖宇/制图

渠道的发展也各有特色、各有侧重,但都是行业积极探索高质量发展的体现。

中泰资管也在2023年对旗下“中泰资管”APP进行了一次比较大的升级改版。改版后,该APP的首页不再是基金直销APP常见的基金推介、交易服务,而是变成了直播预告、基金经理观点、风险月报等精选的投资者服务内容,成为了一款首页没有基金产品推荐的APP。

“我们此前的APP主要是做交易服务,此次改版后,新版APP的定位是做好陪伴和服务,现阶段没有销量考核,所以APP的首页没有产品推荐,只有精选的有质量的信息和服务。当然,如果客户愿意在APP上下单,我们也乐见其成。”中泰资管相关负责人对记者说。

华夏基金旗下“华夏基金管家”APP,则在去年全新升级了管家服务、账户服务(亲子及养老)与基金

经理说等多项功能。华夏基金表示,公司希望一站式服务投资者,强化“陪伴”和“同行”等真正贯彻管家式服务的理念,做投资者长期投资的好帮手。

投顾业务成重要突破口

面对基金APP成本高、回报周期长等种种困难,有的公司选择适时退出、降本增效,也有的公司选择了转型升级,探索新路。虽然基于不同的资源禀赋、资本实力等,基金公司选择了不同的方式,但重视直销渠道的战略意义却是基金公司的共识。

道乐科技认为,长期来看,直销渠道战略意义深远。直销渠道是基金公司直接服务客户、传达品牌理念的重要窗口,直销触达客户的半径更短,是基金公司深度服务用户的阵地。凭借品牌效应,基金公司可以在直销渠道与客户建立起信任关系。

“基金公司APP不仅是一个销售渠道,更是一个服务渠道,能够切实为客户创造价值才是其长期发展的根本,在这一点上做得更好将能获得更好的发展。”道乐科技表示,近年来,随着居民财富的累积,资产管理规模快速增长,财富管理转型加速发展,私域流量等新风口也不断涌现,在这样的背景下,基金公司APP未来仍有很大的发展空间。

对于未来的发展趋势,广发基金互联网金融部负责人认为,从居民财富管理的角度来审视未来3~5年的业务机会,投顾业务或许是基金直销平台实现弯道超车的突破点。首先,通过直销渠道购买全市场选品的投顾服务,基金直销覆盖产品种类少的问题能得到较好的解决;其次,基金公司可以通过直销探索,将投研专业能力转化为面向C端客户的服务能力,从而实现由资产管理能力向财富管理能力的延伸。

又一ETF规模站上千亿 年内整体净流入近2900亿

证券时报记者 余世鹏

在大资金持续借道布局之下,股票型ETF(交易型开放式指数基金)的规模水涨船高。

根据同花顺iFinD数据,截至2月7日,华夏上证50ETF规模突破千亿,成为华泰柏瑞沪深300ETF之后第二只规模上千亿元的股票ETF。从需求端来看,ETF逐步成为机构和个人投资者配置资产的首选,境内ETF市场仍有很大发展空间。

20只股票ETF上百亿

公开资料显示,华夏上证50ETF成立于2004年末,是国内首只股票ETF。在大资金持续涌入下,截至2月7日,华夏上证50ETF开年以来规模就增长超200亿元,增幅在20%以上。以过去一年时间来看,华夏上证50ETF的规模增幅甚至达到了80%

左右。这也意味着,华夏上证50ETF成为继华泰柏瑞沪深300ETF后,规模突破千亿的股票ETF。华泰柏瑞沪深300ETF作为国内首只跨市场ETF和首只跟踪沪深300指数的ETF产品,于2023年8月突破千亿元,截至目前已超过了1600亿元。

华夏基金数量投资部执行总经理徐猛表示,在1月整体市况较弱的背景下,A股行情围绕央国企、高股息资产展开,上证50指数央国企含量高、股息率高、估值较低,吸引了市场资金关注,也助力华夏上证50ETF规模扩张。

实际上,2023年下半年以来,随着资金不断增持,众多宽基ETF规模持续水涨船高。除了华夏上证50ETF和华泰柏瑞沪深300ETF,2月7日盘中易方达创业板ETF的最新规模也达到了520亿元,成为深市首只规模突破500亿元的ETF产品。此外,嘉实沪深300ETF截至目前规

模已突破800亿元,规模较大的宽基ETF还有华夏沪深300ETF、南方中证500ETF等,规模均在500亿元以上。包括这些产品在内,截至2月7日,全市场规模上百亿元的股票ETF产品达到了20只。

格上理财研究员毕梦婷认为,近一年来宽基ETF吸引较多资金关注,主要与全面注册制改革落地、投资者需求和国有资本流入相关。2023年,国有资本多次买入宽基ETF,宽基指数最大优势在于分散风险,波动相对更小,让投资者可以免去选股和“黑天鹅”的烦恼,也不用挑选行业主题和赛道。当前,市场处在底部区间,宽基ETF可谓一种较为简单高效的工具。

ETF发行“赢家通吃”

放眼整个ETF市场,大块头ETF乃至股票ETF的高歌猛进,构成了行业发展的主旋律。

同花顺iFinD数据显示,截至2月7日,全市场ETF规模突破2万亿元,达到了2.19万亿元。其中,股票型ETF的规模站上1.5万亿元,达到1.57万亿元,在整体ETF中占比高达71.69%。分阶段看,2024年以来整体ETF获得了近2900亿元的净流入,其中股票型ETF的净流入就超过了2500亿元。而资金的追逐和规模的迅猛增长,实际上均以2023年的大发展为基础。

上海证券基金评价研究中心2月6日发表的《2023年我国ETF市场剖析及展望》报告(下称《报告》)显示,2023年共有157只ETF发行,是史上发行数量第二高的年份,发行规模合计为1040亿元。其中,股票型

ETF一枝独秀,数量和规模同比增速分别为18.83%、35.70%。截至2023年底,股票型ETF数量和规模分别为688只、14458亿元,占全部ETF的比例分别为76.70%、70.56%。2023年,宽基ETF迎来发展大年,年底存续规模突破8000亿元,同比大幅增长48%。《报告》还指出,近年来ETF数量和规模占公募基金的比例不断提升,且保持大致同步调,2023年底规模占比创下历史最高水平,达7.48%。

值得提及的是,随着竞争日趋激烈,ETF的新玩家也越来越少。《报告》显示,虽然最近几年是ETF市场快速发展的时期,但是新入场的基金公司数量在2019年到达顶峰的9家之后,连续4年首次发行ETF的公募基金公司已逐渐减少,2023年甚至直接减少为0。

具体看,2023年发行规模排前十的基金公司,合计发行数量和规模占比分别为64.33%、70.51%,其中前十大基金公司中有7家是2023年底场内非货ETF规模前十的基金公司。《报告》认为,虽然ETF市场不断扩大,公募基金公司数量不断增加,但随着ETF竞争日益激烈,ETF发行逐渐步入“赢家通吃”的局面,新基金公司入场发行ETF的意愿正在降低。

未来会超越主动基金

谈及未来发展前景时,徐猛认为,ETF作为一类交易便利、透明、费率低廉的工具,可帮助投资者解决投资过程中存在的风格漂移、可投资性问题。ETF产品越来越受到市场的关注,已经成为投资者交易、资产配置、财富管理的重要工具。

徐猛表示,随着境内机构投资者占比持续提升,A股市场有效性进一步提高,主动基金战胜被动基金难度增加,ETF正逐步成为机构和个人投资者进行资产配置的首选。同时,随着衍生品市场、基金投资顾问快速发展,这也让ETF的发展获得了提速的机会。境内ETF市场仍有很大的发展空间,未来也有可能超越主动基金的规模。全球来看,过去几年指数化投资非常盛行,长期发展趋势也较为明朗。

近日,上交所发布的《上海证券交易所ETF行业分析报告(2024)》中指出,2024年ETF行业主要发展趋势包括以下十大方面:一是指数化投资发展空间广阔,ETF市场处于发展机遇期;二是宽基ETF持续发展,形成沪市基金市场名片;三是行业主题ETF快速发展,服务国家战略布局;四是债券ETF品种持续丰富,机制进一步优化;五是大力推动产品创新,ETF产业链持续完善;六是研究推动集合申购业务常态化,完善ETF配套机制;七是研究拓宽基金通平台业务功能,落实为群众办实事要求;八是拓宽ETF互联互通,积极打通全球市场;九是丰富ETF期权品种,完善风险管理工具;十是持续加大ETF推广,引入更多中长期资金参与。

对于中国的ETF发展趋势,外资机构也颇为看好。近日,景顺集团与景顺长城基金举办了《中国市场展望及ETF资产配置趋势》会议,港交所、深交所、高盛集团、Leo Wealth集团等多方代表共同探讨了中国市场的未来发展以及ETF的新年机遇。景顺集团表示,希望进一步加强与深交所的合作,积极参与中国ETF创新实践,主动融入中国资本市场创新发展大局。

春节前板块开始轮动 港股消费赛道已抢跑

证券时报记者 安仲文

春节来临之际,以消费为主线的港股全线大涨。在连续调整之后,港股消费板块也开始吸引坚定的基本面投资者。

部分基金经理认为,消费赛道持续受宠在很大程度上反映了市场风险偏好好的微妙变化。一方面,消费股能够满足投资者希望尽早兑现业绩的要求;另一方面,消费股也已变得足够便宜。两个条件结合起来看,港股消费板块有可能成为春节后一段时间的行情主线。

近两个交易日,港股上美股份、海伦司、奈雪的茶、固生堂、巨子生物等消费股集体飙升,其中上美股份甚至成为了最近一段时间的牛股。与2023年春节前后AI(人工智能)板块成为主线不同,当下消费正成为港股市场的新宠,这也反映出行业板块的年度轮动特点。

实际上,港股部分消费股龙头在2023年12月就开始走出了独立行情。记者注意到,自去年12月11日以来,港股低端化妆品龙头上美股份的累计涨幅已接近100%。统计数据显示,上美股份旗下拳头产品凭借低价优势在抖音销售渠道中脱颖而出,成为抖音美妆年度销售第一名,超越了A股化妆品龙头珀莱雅、贝泰妮以及海外化妆品巨头雅诗兰黛等众多明星品牌。

而此前,上美股份被部分基金经理认为是毫无优势和特点的美妆行业参与者,公司上市以来也一直缺乏公募基金关注。作为基金眼中的冷门品种,上美股份能够意外崛起,在很大程度上也体现了市场对超预期因素的某种偏好。

记者注意到,在A股市场的化妆品赛道,公募基金主要覆盖珀莱雅、贝泰妮、华熙生物等龙头股;而在港股市场,公募基金覆盖的化妆品股票几乎全集中在巨子生物。截至2023年末,有超过30只公募基金将巨子生物作为核心重仓品种,不过大多数公募在买进巨子生物后尚未获利。

“相比于AI公司业务释放比较有难度,消费股的业绩短期修复是具有优势的。”华南地区一位基金经理认为,目前市场环境下,投资者对股票的选择相对谨慎,因此也提升了对上市公司短期业绩的关注度,这也使得短期业绩超预期的品种容易成为震荡市场的投资主线。

易方达港股通成长基金经理陈皓认为,港股市场目前更加关注上市公司的短期业绩表现。他认为,当下较低的风险偏好容易导致上市公司短期的业绩波动对其股价影响较大,这实际上是基金经理在前期研究和跟踪过程中尚有不完善之处。因此,在仔细斟酌后,他对于那些可能对投资逻辑产生重大变化的个股进行了减持,保留了虽受短期经济影响而业绩波动,但长期竞争力和核心逻辑没有变化的个股。

此外,“便宜是硬道理”。除了短期业绩可圈可点的上美股份,因估值持续落后于同业平均水平的护肤品牌欧舒丹也在港股市场中获得了资金的密集关注。有知情人士称,黑石集团正在考虑收购欧舒丹,在评估对欧舒丹的潜在收购要约时,对这家私人股本公司进行了初步尽职调查。

目前来看,针对今年港股市场的布局,大部分基金经理均指向了消费股。加仓港股消费板块的南方基金首席投资官史博认为,港股市场由中国宏观经济基本面和全球流动性共同决定,基于这一框架,对港股市场不悲观。尽管美债利率下行过程可能会出现波折,但大方向基本确定。同时,未来投资者对经济增长的预期将成为影响市场走势的关键。去年12月中央经济工作会议提出“积极的财政政策要适度加力、提质增效”,未来财政政策可能成为扭转紧信用周期和经济增长疲弱的关键抓手。当前,美股已较大程度反映了美联储降息预期,而港股受内地经济复苏影响仍然处于估值洼地,未来将受益于降息落地,海外资金可能会加大对新兴市场的配置力度。总体来看,维持港股市场震荡上行的判断。

天弘港股通精选基金经理刘国江表示,尽管有些消费品公司终端动销不畅,库存有所累加,基本面的底部在2023年四季度还未完全确立,但从市场的最终走势看,更多的稳增长政策有望出台,因此总体上依然持有竞争力较强的优秀公司。此外,结合当下消费力略显疲弱和部分公司面临一定的经营压力,对预期相对饱满的公司进行了减仓,目前主要持有互联网平台、国有物业管理公司、食品饮料、金融平台、纺织服装等领域的优秀企业。

“我们看到了很多积极信号,比如内地稳增长的政策频出。同时,港股作为离岸市场,经过近三年的调整,投资者对于宏观数据的修复以及宏观政策有了更多的期待。”广沪港深精选基金经理张东一认为,投资者可以更多关注2024年的财政政策力度,目前的市场预期是财政政策以托底为主,财政扩张对于提振A股和港股市场的信心至关重要。在目前内地实际利率偏高、财政赤字率较低的情况下,未来较大的货币和财政政策空间仍值得期待。

基金简称	规模(亿元)	份额(亿份)	类型
华泰柏瑞沪深300ETF	1645.31	497.52	规模指数ETF
华夏上证50ETF	1022.32	434.31	规模指数ETF
易方达沪深300ETF发起式	949.44	587.74	规模指数ETF
嘉实沪深300ETF	826.82	240.44	规模指数ETF
华夏上证科创板50成份ETF	812.08	1074.18	规模指数ETF
华夏沪深300ETF	735.26	217.31	规模指数ETF
南方中证500ETF	587.92	120.36	规模指数ETF
易方达创业板ETF	519.69	320.14	规模指数ETF
易方达上证科创板50ETF	312.76	423.62	规模指数ETF
国泰中证全指证券公司ETF	308.20	357.08	行业指数ETF

数据来源:同花顺iFinD 图虫创意/供图 余世鹏/制图 周靖宇/制图