

发起式基金撑起发行门面 热闹背后面临“三年大考”

证券时报记者 陈静

近期,“低门槛”发起式基金引发市场关注。

今年以来,每成立3只产品就有1只是发起式基金,可以说发起式基金撑起了新基金发行的门面。发起式基金热闹背后,个位认购户数、基金公司自掏腰包认购的场景不断。

近年来,基金行业内的竞争不断加剧,公募基金发行遇冷,基金管理人为适应市场竞争不断推出创新产品,发起式基金得益于低门槛、利益捆绑、便于机构定制等优势,成为一种性价比非常高的设立工具。

基金行业素有“好发不好做,好做不好发”的说法。发起式基金发行潮涌的同时,不少即将达到考核期限的存量产品将面临“三年大考”的清算风险。

发起式基金不断扩容

Wind数据显示,以成立日来看,截至3月17日,今年以来新发基金共有216只,其中发起式基金有73只,占比达33.8%。这意味着,公募市场每成立3只新产品,就有1只是发起式基金。

发起式基金是基金管理人及高管作为基金发起人,以认购基金的一定数额方式发起设立的基金。发起式基金成立门槛相对较低,不受首发募集规模2亿元等金额限制,成立相对灵活,对于基金管理人来说募集压力更小一些。

从产品类型看,今年以来发起式设立的新基金主要为权益类产品,其中被动指数型和偏股混合型产品占比八成。

近年来,发起式基金数量不断增加,已逐步发展成为基金行业中的重要力量。刚刚过去的2023年,年内新成立发起式基金首次突破400只,刷新历史新高;2020年到2022年各年度成立的发起式基金分别为190只、318只、351只,占新发基金总数的比重逐年上升。

Wind统计显示,目前全市场超万只公募基金(份额合并计算)中,发起式基金有1938只,占比16.21%。

在公募基金发行遇冷的背景下,发起式基金不仅成为中小基金公司发行布局的有效策略,也是不少头部公司的选择。数据显示,今年新成立的发起式基金中,发行数量较多的为易方达基金、华夏基金、华安基金、汇添富基金、广发基金等。

阅读量与收入双降 基金大V或被“收编”

证券时报记者 陈书玉

私域流量的运营正在面临“食之无味,弃之可惜”的困境。一批基金内容的创作者,已经感受到了寒意。

阅读量与收入双降

“现在内容越来越难做,点击量也越来越差,部分粉丝后台留言也总是攻击性很强。”A先生是一位2021年起号的“90后”基金博主,最近他对证券时报记者讲述了正在面临的困境。

2021年时,他初出茅庐切入基金内容赛道,以科普类长视频为主,最高点击量曾突破百万,作为一个新号在自己完全没有进行商业推广的情况下,接到多家行业内头部玩家的广告邀约,而最近一年多来,他不仅更新频率明显放缓,点击量也大幅下滑,最近几期视频点击量均不超过10万,广告邀约也无从谈起。

事实上,A先生的情况并非孤例。据证券时报记者观察和了解,多数基金大V在2023年均出现了阅读量与收入的双下降,头部玩家也未能幸免,不少中小玩家更是陷入艰难维系的状态。

“财经内容输出本质上也是个周期行业,现在市场行情不冷不热,广

近年来发起式基金成立的情况

年份	发起式基金成立数量(只)	新成立基金总数(只)	占比(%)
2020年	190	1527	12.44
2021年	318	2013	15.80
2022年	351	1548	22.67
2023年	404	1280	31.56
2024年以来	73	216	33.80

今年以来,每成立3只产品就有1只是发起式基金,可以说发起式基金撑起了新基金发行的门面。发起式基金发行潮涌的同时,不少即将达到考核期限的存量产品将面临“三年大考”的清算风险。

图虫创意/供图 陈静/制表 陈锦兴/制图

基金公司成为认购主力

尽管发起式基金发行数量较多,但从发行规模和认购户数来看,投资者认购的热情并不高,甚至出现“0户”认购的现象。以今年成立的发起式基金来看,发行份额中位数为0.11亿份,均值为0.95亿份,大部分产品刚刚满足1000万元的及格线。部分产品募集时间已逼近规定期限,如中银养老目标日期2035三年持有、兴银创盈一年定开认购期超过90天,最后也是刚满足募集及格线发行。

从有效认购户数来看,年内发行的基金中有效认购户数在1—5户的基金有6只,更出现基金公司全额包揽的现象,如3月初成立的兴银创盈一年定开债发起,有效认购户数仅为1户,即基金管理人。

事实上,自2023年以来,一连串有效认购户数为个位数的发起式基金成为行业关注的热点。Wind数据显示,2023年全市场有80多只有效认购户数少于10户的发起式基金,其中25只认购户数为1户。

针对这一现象,有公募人士对记

者表示,基金认购户数情况与市场走势、基金净值表现具有负相关性。在市场环境比较低迷时,部分基金公司也会自掏腰包成立发起式基金,主要是基金公司想抢先行市布局。

部分产品认购户数虽然很多,但基金公司仍是认购的主力。如1月初成立的中欧中证机器人指数发起式基金,有效认购户数超4000户,基金管理人认购份额占比达93.37%。

天相投顾基金评价中心认为,基金管理人选择发行发起式基金,可以留下一个“基金种子”,未来若产品业绩出色,或可以成长为规模更庞大的基金,提高市场占有率和知名度。此外,由于基金公司募集发起式基金时,公司、公司高管或基金经理认购金额

不得低于1000万元且持有期不少于三年的规定,因此发起式基金可以与投资者同进退,也有利于增加投资者长期投资的信心。

面临“长不大”的考验

与普通开放式基金最低成立门槛相比,发起式基金对认购户数和认购金额要求均不高,在低迷的市场行情下,发起式基金成为基金公司逆市布

局的重要手段之一,但“低门槛”的发起式基金也有“紧箍咒”。

监管部门完善了发起式基金退出机制,即发起式基金需在合同中约定,基金合同生效三年后,若基金资产规模低于2亿元,基金合同自动终止。

从存量发起式基金的情况来看,全市场共有1900多只发起式基金,规模不足2亿元的发起式基金则有779只,占比超40%;其中2021年成立的有156只,占当年成立新产品数量半数以上。对于即将达到考核期限的基金产品若仍然“长不大”,将面临清盘的命运。

近期不少发起式基金发布清盘提示公告。如浙商智选食品饮料基金发布公告称,截至基金合同生效之日起满三年后的对应日,即2024年3月19日,基金资产净值低于2亿元,基金合同自动终止,且不得通过召开基金份额持有人大会的方式延续基金合同期限。

“发起式基金虽然成立门槛低,但并不意味着基金管理人维护产品的压力就一定更小,规模不稳定的发起式基金可能面临清盘的风险。因此,基金管理人成功发行发起式基金后,仍需认真对待产品运营,不断提高产品的竞争力。”天相投顾评价中心表示。

感到十分犹豫,目前的确面临着自媒体收入大打折扣需要重新考虑职业生涯的问题,他本人此前并非金融从业背景,很想去机构平台补充一下相关知识和背景。不过,他也在犹豫转型之后可能存在的各方面的不适应。

一位从自媒体跳槽到机构的人士表示,他人职之前,公司督察长曾和他有过一次谈话,强调了合规意识一定要摆在最前面,“进入一个行业就要接受这个行业的规则,如果连最基本的要求都不能达到,说明不适合这个行业”。

据悉,目前有多位自媒体大V加盟基金公司,或是挂靠第三方机构。其中一位对记者表示,财经大V被“收编”可能是一个趋势。在他看来,目前有很多财经大V的商业模式是有问题的,比如做各种付费内容、卖知识星球等,因为监管越来越严格,如果不能挂靠机构,后续的展业是越来越难的,而且风险越来越大。当然,他同时表示,这不代表所有人都会进机构,有些人可能开辟出细分赛道的新打法。

如何形成双向赋能

当然,财经自媒体人加入机构如何实现双赢,仍然需要持续探讨。

此前,大V与金融机构合作投顾仅一年就“分手”一事曾引起业界热

含权债基金业绩分化大 与“稳健低波”标签不符

证券时报记者 吴琦

市场企稳,而以固收资产为主、权益资产为辅的含权债基金业绩却持续分化,一季度尚未结束,首尾相差已高达20个百分点,引发市场关注。

近年来,市场波动较大,含权债基金的稳健和低波动标签被撕破,引发投资者质疑,基金公司对此类基金的营销宣传行为因此也受到了监管严格对待。

不过,含权债基金产品仍是公募基金市场上较为稀缺的绝对收益产品。业内普遍认为,捕捉绝对收益并非易事,这对基金公司的资产配置能力提出新的考验。一些资产配置能力强、业绩表现突出的含权债基金较为稀缺,在未来仍具有较大发展空间。

年内首尾业绩相差20%

近期,A股市场持续回暖,叠加债券市场上演牛市行情,含权债基金产品理应也能获取不错绝对收益。但实际上,截至3月17日,含权债基金年内业绩首尾相差20个百分点,其中更有300余只产品年内业绩亏损。

亏损幅度最大的基金为嘉合磐石,年内下跌11.69%。据公开资料显示,该基金为偏债混合型基金,基金合同约定股票资产占基金资产的比例上限为40%。基金财报显示,该基金近年来股票资产占基金总资产的比例为39%左右。接近股票仓位上限的嘉合磐石持仓也整体较为集中,近2年持股数量为10只左右,单只个股持有市值占基金净值比例甚至超过5%。具体来看,嘉合磐石重仓个股多为热门赛道,如2022年重仓锂电矿股,2023年主要重仓人工智能算法等公司,2023年年末重仓公司被调整为电子类公司。或许是这种极端的操作,作为偏债混合型基金,该基金业绩波动较大。此外,不同的基金资产配置能力对业绩的影响更大。

例如,年年实现正收益的含权债基金多为二级债券型基金,近年权益市场表现不佳,“含权”量过高的偏债混合型基金业绩整体波动较大。此外,不同的基金资产配置能力对业绩的影响更大。此前,国内部分成功的含权债基金主要由擅长长期配置的基金经理负责,一位基金经理既要负责债券投资,还要参与权益部分的管理,对基金经理个人能力要求甚高。国内也涌现出一批优秀的资产配置选手,如易方达基金的张清华、博时基金的过钧等。

不过,现在含权债基金多由擅长债券投资和擅长权益投资的两位基金经理共同管理,两位基金经理各司其职,分别负责基金的固收资产配置和权益资产管理。含权债基金市场不再是个人单打独斗的时代,对公司资产配置的团队作战能力要求越来越高,也对规划长期布局含权债基金市场的基金公司提出新的挑战。

值得注意的是,由于主动权益基金“好做不好发”,一些优秀的主动权益基金经理难以施展拳脚,基金公司则尝试为含权债基金增聘优秀基金经理。华泰柏瑞基金权益基金基金经理董辰参与管理的多只含权债基金就是最成功的典型案例,为公司贡献规模增长的同时,还能持有人年年取得正收益。

由知名权益基金经理参与管理含权债基金一度成为市场发展新趋势。如上文提到的西部利得鑫泓增强A,基金管理除负责债券投资的基金经理外,在2023年底又增聘了公司投资总监何奇。广发集祥2023年8月增聘林芙蓉为基金经理,与原基金经理吴敏共同管理这只二级债券型基金产品。国投瑞银基金基金经理葛涛也于2023年6月首次接手管理含权债基金,与公司债券基金经理杨枫共同管理国投瑞银优化增强基金。

含权债基金的资产波动主要由权益基金经理的风格决定,不同的偏好风格也会影响含权债基金的风险评估。除此之外,在含权债基金的资产配置上,国内公募基金还探索出新模式。如万家基金和招商基金发挥公司量化团队优势,部分含权债基金的权益投资部分由量化团队成员负责。

沪上一位基金经理在接受记者采访时曾表示,中国居民对绝对收益类产品的需求巨大。居民对理财的需求越来越迫切,但是近几年发行的大量股票型基金产品,因股市下行净值出现大幅回撤,并没有很好匹配和满足居民的低风险配置需求。

“公募产品不同于一般产品,一般产品,比如红色号好看与否,是个很主观的判断,但是公募产品的业绩几乎没有主观评价,评判标准非常客观。”一位基金公司高管表示,客户对产品的认可程度最终还是取决于产品本身。站在他的视角来看,引入大V进入机构,更主要的是帮助公司更快地去理解客户的真实需求,因为大V是真实面对过C端粉丝的,能够比较直观地去了解一些潜在客户在想什么。



求。推出符合老百姓需求的绝对收益类产品,既是从业者急需解决的核心问题,又是基金行业提质增效的机遇。

不过,捕捉绝对收益对于国内公募基金经理而言并非易事。一位资管负责人曾表示,绝对收益资产管理市场是一个非常广阔的市场,面临巨量的市场空间和机会,要打造绝对收益产品,意味着研究、投资、风控能力向产品业绩的稳定转换。此外,国内公募基金的考核方式主要为相对收益排名,对擅长创造绝对收益的基金经理并无太多益处。

记者注意到,国内不少含权债基金的权益投资主要由成长风格型基金经理担任,而基金经理的风格注定了其管理的含权债基金产品净值曲线波动较大,其并不符合含权债基金稳健的产品特征。

资产配置能力面临考验

为何同样为含权债基金,业绩分化却如此大?

一位基金评价人士分析,含权债基金业绩分化主要为采取的投资策略存在一定差异。含权债基金主要分为偏债混合型基金和二级债券型基金,偏债混合型基金持有股票资产的比例范围为20%~40%,而二级债券型基金可持有不高于20%的权益资产,不同的资产配置比例对业绩的影响较大。

例如,年年实现正收益的含权债基金多为二级债券型基金,近年权益市场表现不佳,“含权”量过高的偏债混合型基金业绩整体波动较大。此外,不同的基金资产配置能力对业绩的影响更大。

此前,国内部分成功的含权债基金主要由擅长长期配置的基金经理负责,一位基金经理既要负责债券投资,还要参与权益部分的管理,对基金经理个人能力要求甚高。国内也涌现出一批优秀的资产配置选手,如易方达基金的张清华、博时基金的过钧等。

不过,现在含权债基金多由擅长债券投资和擅长权益投资的两位基金经理共同管理,两位基金经理各司其职,分别负责基金的固收资产配置和权益资产管理。含权债基金市场不再是个人单打独斗的时代,对公司资产配置的团队作战能力要求越来越高,也对规划长期布局含权债基金市场的基金公司提出新的挑战。

值得注意的是,由于主动权益基金“好做不好发”,一些优秀的主动权益基金经理难以施展拳脚,基金公司则尝试为含权债基金增聘优秀基金经理。华泰柏瑞基金权益基金基金经理董辰参与管理的多只含权债基金就是最成功的典型案例,为公司贡献规模增长的同时,还能持有人年年取得正收益。

由知名权益基金经理参与管理含权债基金一度成为市场发展新趋势。如上文提到的西部利得鑫泓增强A,基金管理除负责债券投资的基金经理外,在2023年底又增聘了公司投资总监何奇。广发集祥2023年8月增聘林芙蓉为基金经理,与原基金经理吴敏共同管理这只二级债券型基金产品。国投瑞银基金基金经理葛涛也于2023年6月首次接手管理含权债基金,与公司债券基金经理杨枫共同管理国投瑞银优化增强基金。

含权债基金的资产波动主要由权益基金经理的风格决定,不同的偏好风格也会影响含权债基金的风险评估。除此之外,在含权债基金的资产配置上,国内公募基金还探索出新模式。如万家基金和招商基金发挥公司量化团队优势,部分含权债基金的权益投资部分由量化团队成员负责。

沪上一位基金经理在接受记者采访时曾表示,中国居民对绝对收益类产品的需求巨大。居民对理财的需求越来越迫切,但是近几年发行的大量股票型基金产品,因股市下行净值出现大幅回撤,并没有很好匹配和满足居民的低风险配置需求。

“公募产品不同于一般产品,一般产品,比如红色号好看与否,是个很主观的判断,但是公募产品的业绩几乎没有主观评价,评判标准非常客观。”一位基金公司高管表示,客户对产品的认可程度最终还是取决于产品本身。站在他的视角来看,引入大V进入机构,更主要的是帮助公司更快地去理解客户的真实需求,因为大V是真实面对过C端粉丝的,能够比较直观地去了解一些潜在客户在想什么。