

权益基金跌倒债券基金吃饱 基金代销生变银行守土有道

证券时报记者 刘筱攸 张艳芳

近日,中基协披露了基金代销规模的最新数据,一时引发市场高度关注。各类机构重排座次,银行是否“风采”依旧?

两个榜单银行江山难撼

中基协最新披露的基金代销规模数据显示,截至上半年末,在非货币基金保有规模前五中,银行机构占据3席,其中招商银行以8620亿元位居次席,兴业银行、工商银行以4627亿元、4522亿元分列第四、五名。

非货币基金存续规模增量方面,前五的头两名则被兴业银行、招商银行包揽,增量规模分别为1180亿元、885亿元,“遥遥领先”于其他存续规模更大的互联网系基金代销平台。

整体上看,即便将上述两个榜单拉长至前十名,商业银行仍是占据半壁江山。由此可见,在权益市场跌宕起伏的上半年,非货币基金的规模之增凸显了投资人对银行渠道的天然信任和黏性。

事实上,多家银行权益类基金的保有规模与销量是下降的,非货币基金存续规模仍能创出正增长的业绩,得益于这些银行积极推动债券类基金产品的销售,由此带动了基金销量的增长。

招商兴业平安两榜有名

在上述中基协披露的最新数据中,基金代销“一哥”招商银行的地位被蚂蚁基金销售公司反超,以及一个新口径——“股票型指数基金代销保有规模”首次公布,均受到业界人士热议。

值得一提的是,比起半年末时点的存续余额或保有规模,相关指标相较去年末的增幅如何,更能说明上半年行业到底发生了什么。

证券时报记者分析统计的数据发现,从非货币基金保有规模的增量来看,兴业银行稳居第一,由去年末的3447亿元增至今年6月末的4627亿元,增量为1180亿元,增幅达34.23%。在上半年的非货币基金存续规模排行榜上,兴业银行也是唯一一家增量超千亿元的机构。紧随其后的是招商银行,该行的非货币基金保有规模由去年末的7735亿元增至今年6月末的8620亿元,增量为885亿元,增幅达11.44%。



即便银行渠道仍是非货币基金代销的主力军,但其面临的困境也是越发突出——卖得动的,增量不增收;卖不动的,量价齐跌。

本版供图:图虫创意 本版制图:彭春霞

除了兴业银行和招商银行,平安银行、邮储银行和宁波银行也跻身非货币基金保有规模增量榜前十。具体来看,排名第六的平安银行,上半年非货币基金保有规模增量为247亿元,从2334亿元增至2581亿元;并列第七名的邮储银行和宁波银行,上半年非货币基金保有规模增量均为235亿元,其中邮储银行由1341亿元增至1576亿元,宁波银行则由1279亿元增至1514亿元。

也就是说,今年上半年非货币基金保有规模增长最快的10家销售机构,有5家来自银行。另外,在非货币基金保有规模的前十排名中,商业银行占据6席。其中,招商银行以8620亿元排在蚂蚁基金之后,位居第二;兴业银行以4627亿元位列天天基金之后,排名第四;工商银行、中国银行、建设银行以4522亿元、3863亿元、3375亿元分列第五、六、七名,平安银行则以2581亿元排名第九。

由此可以看出,在非货币基金增量和保有规模两个榜单的前十中,招商银行、兴业银行、平安银行均榜上有名。实际上,在保有规模前十名中,一些银行还是出现了业绩收缩的现象。比如,中国银行、建设银行上半年的保有规模分别减少了232亿元、61亿元。

权益基金失速债基上位

当然,即便银行渠道仍是非货币基金代销的主力军,但其面临的困境也是越发突出——卖得动的,增量不增收;卖不动的,量价齐跌。

上半年,非货币基金存续规模依旧保持大幅正增长的机构,都有一个共性——增量主要靠债券基金销售拉动。

分析中基协发布的数据,会发现多家银行的权益类基金保有规模与销量是下降的。中基协此前公布的“股票+混合公募基金保有规模”口径,现在调整为“权益基金保有规模”,实际上新旧口径都是刨除了债券基金的。

具体来看,非货币基金保有规模增长较大的兴业银行、招商银行、平安银行,是上半年非货币基金保有规模增量排名前三的银行,其中兴业银行、招商银行还是各类代销机构总榜单的前两名。去年末,招商银行的“股票+混合公募基金”保有规模为5028亿元,今年6月末权益基金保有规模则下降352亿元至4676亿元;兴业银行去年末的“股票+混合公募基金”保有规模为907亿元,今年6月末权益基金保有规模减少70亿元至837亿元;平安银行

去年末的“股票+混合公募基金”保有规模为816亿元,今年6月末权益基金保有规模则降至790亿元,减少了26亿元。

可见,上述3家银行的权益类基金保有规模均呈下降态势。而权益类基金保有规模及销量的下降,和代理基金收入下降是有直接因果关系的,因为权益类基金的费率通常较高。这个观点,也在相关银行的半年报中有所印证。

招商银行半年报显示,该行财富管理手续费及佣金由2023年上半年的114.37亿元,降幅达32.51%。其中,代理基金收入21.32亿元,同比下降25.35%,主要是受基金降费和权益类基金保有规模与销量下降的拖累。

7月18日,招商银行行长王良在“2024财富合作伙伴论坛”上宣布,招商银行公募基金费率全面一折起,这个全面是指全渠道、全品类、全买入费率。

“我们一直在夯实代销基金的基础。目前,基金保有收入在基金总收入中的占比已经超过90%,所以费率打折对我们有影响,但可承受和可消化。费率打折不仅仅只是为了给客户省钱,同时也为推动基金代销业务从传统的流量经营向规模经营转型,倒逼我们真正从客户需求出发,

从销售型转变为专家陪伴型,彻底扭转‘重首发、轻持营’‘重销量、轻保有’的局面。”招商银行管理层在该行半年度业绩发布会上称。

另一家银行——平安银行也在其半年报中表示,该行代理个人基金收入10.04亿元,主要是受权益类基金销量下滑、银保渠道降费等因素影响,财富管理手续费收入同比下降。

显而易见,银行的权益类基金销售明显失速,在此背景下,非货币基金保有规模反而大增,当然离不开债券基金销售的推动。

招商银行半年报也显示,该行上半年实现代理非货币公募基金销售额2890.28亿元,同比增长89.39%,主要是因顺应客户风险偏好变化,稳健的债券基金销量同比提升。

根据兴业银行的半年报信息,从零售端来看,该行基金销量为582.75亿元,同比提升243.41%,主要是抓住了债券市场机会,通过积极推动债券基金产品的销售,从而带动了基金销量的增长。

平安银行的半年报也透露了相关信号,在代销基金产品上,该行上半年主推固收、固收+等产品,同时还积极布局指数型产品,丰富了客户的海外产品配置。

ETF飞跃式发展 券商圈地多面开花



证券时报记者 王蕊

首批10只中证A500ETF近日集中发售,让市场再度见证了ETF(交易型开放式指数基金)鲜花着锦的发展势头。

Wind数据显示,截至9月19日,市场上共有987只ETF,相比去年9月的853只,一年时间内大幅增长134只。与此同时,证券公司正在凭借全业务优势,积极抢占这一快速增长的市场。

“ETF现在是‘兵家必争之地’,哪怕销售费率不及场内基金,但只要能先把资金引进来,总有办法可以从发掘到业务机会。”华南一家券商相关业务负责人告诉证券时报

记者,对于券商来说,ETF不仅承载了客户的资产配置需求,而且能在交易、托管、研究、做市等多项业务上形成全方位联动。

ETF持续升温

今年以来,境内指数化投资蓬勃发展,ETF市场总规模突破2万亿元大关。9月13日,上交所发布的《ETF投资交易白皮书》显示,今年上半年,ETF市场持续净流入,资金规模达4617亿元,总成交额达14.7万亿元。

另据沪深交易所数据,截至今年上半年,沪市ETF持有人共568万户(未穿透联接基金),较2020年底增长61%,而深市ETF持有人数量

已达334万户(未穿透联接基金),是2020年底的2.29倍。

“ETF近几年越发受到追捧,与主动管理型权益基金表现不佳有一定的关系。”有券商人士坦言,本来投资者选择主动管理型权益基金,是希望获得超越指数的超额收益,但随着市场环境变化,不仅超额收益难以实现,投资回报甚至比不上市场平均收益。如此经过几番市场验证,选择权益指数基金(主要是ETF)就此成为不少投资者新的选择。

相比于场外基金需要申购,ETF可以直接从二级市场支付佣金购买,管理费较低,能实现T+1甚至T+0交易。而相比于股票,ETF没有印花税,且能一举购买一篮子股票,分散投资风险,这些优点吸引了不少投资者的青睐。前述白皮书指出,近年来指数化投资理念愈发受到投资者认可,ETF产品凭借透明、低费率、交易便捷等优势,成为居民资产配置的重要工具,普惠金融属性性进一步发挥。

Wind数据显示,截至9月19日,目前全市场987只ETF总份额为2.38万亿份,资产净值约2.69万亿元。

证券公司近水楼台

上周,中基协首次在公募基金

销售百强榜中,单独公布股票型指数基金的保有规模。今年上半年,前100名基金销售机构合计保有股票型指数基金1.36万亿元,占权益基金保有规模的28.77%。

其中,股票型指数基金保有规模前十机构中券商占据7席,在前100强中市场份额达56.82%,显著高于银行及第三方渠道。对此,兴业证券非银行业首席分析师徐一洲称,券商受益于场内ETF独特优势,维持领先地位。

有分析师认为,券商能顺利抓住股票型指数基金的先机,主要是得益于近年来财富管理转型步伐加快。但证券时报记者也从业内了解到,券商在销售ETF产品方面有着得天独厚的基因优势。

从客户画像角度来看,ETF具有场内二级市场交易属性,券商的股票交易客户正在转向交易ETF。从业务牌照角度来看,投资者交易ETF需要拥有场内账户,而券商作为交易所会员单位,能够为客户提供此类服务。

全业务优势一鱼多吃

如上所述,ETF在费率上不比场外基金高,因此券商布局此类业务,时常会陷入“增收不增利”的讨论。对此,券商普遍认为,不管当下能看

到多少利润,率先把资源抢到手,才能谋求下一步发展。

“ETF对于券商来说本来就是一个增量业务,特别很多客户是从股民转过来的,你不做就有别人做。”有券商人士告诉证券时报记者,不管客户是交易股票还是交易ETF,券商收取佣金的逻辑是不变的,争抢客户的逻辑同样如此。

事实上,作为资本市场业务最为全面的金融机构,券商有很多种方式可以借由ETF这种产品挖掘业务机会。比如银行能做的托管、结算等业务,券商也能操作;其他金融机构无法操作的做市业务,券商能做;其他机构可提供的研究服务,券商研究所也驾轻就熟。

以近期10只中证A500ETF集中发售为例,有9只都选择了券商结算模式。对券商而言,他们不仅仅提供了ETF产品供客户配置,更在交易、两融、托管等多项业务上,形成了全方位的业务联动,展示出券商的一揽子金融服务能力。

华南一家券商表示,允许券结基金转移支付研究费用,符合ETF的产业链生态,符合基金业务逻辑,或将成为行业发展趋势。本质上,能够提高行业效率、提升行业质量的业务模式和板块,必将获得更多的市场份额,拥有更大的发展空间。

期货公司老总跨界履职 长江资管迎新任总经理

证券时报记者 胡飞军

最近,两家券商资管公司接连迎来新任总经理。

继安信资管变更董事长、总经理后,长江证券(上海)资产管理有限公司(下称“长江资管”)也宣布迎来新任总经理——长江期货原总裁潘山。

9月19日,长江资管正式披露了公司新任总经理人选,由原长江期货总裁潘山出任,任职时间自2024年9月18日开始。自潘山履新之日起,长江资管董事长杨忠不再担任总经理职务。截至目前,杨忠担任总经理已经满6个月。

今年3月,长江资管内部发生系列高管调整,高占军因工作调整离任董事长后,新董事长由原总经理杨忠担任,杨忠同时兼任总经理职务。时隔半年,随着潘山的到来,长江资管新任总经理人选终于尘埃落定。

实际上,潘山出任长江资管总经理此前已有端倪。9月2日,长江期货公告称,该公司董事会于9月2日收到董事、总裁潘山递交的辞职报告,自9月2日起辞职生效。

值得一提的是,潘山属于一位跨界类型的高管,曾从电信领域进入金融领域,如今再从金融细分领域的期货跨界到资管。

资料显示,潘山现年43岁,华中科技大学管理学本科学历。入职长江证券前,潘山曾在广东电信以及深圳移动有工作经历;2010年至2019年期间,相继在长江证券零售客户总部、长江证券黄冈八一路证券营业部担任管理工作;2019年8月至2024年9月期间,担任长江期货总裁;2019年10月至2024年9月,还曾兼任长江产业金融服务(武汉)有限公司董事长。

据了解,长江证券通过长江资管和长信基金开展资产管理、公募业务,两者均有公募牌照。其中,长江资管成立于2014年,是长江证券全资子公司,于2016年1月、2017年6月相继获得公募基金管理业务、受托管理保险资金业务资格。

长江证券2024年半年报披露,上半年,长江资管实现营收1.31亿元,同比微增0.21%;实现净利润约3426万元,同比下降11.02%。

截至2024年上半年末,长江资管管理总规模为589.71亿元,较2023年末增长8.21%。其中,公募管理规模239.06亿元,环比增33.53%,私募管理规模则为350.64亿元。

长江证券半年报披露,上半年,长江资管继续贯彻“投研提升、产品规划、渠道布局”三位一体的发展战略,在严控风险的前提下,不断提升主动管理能力,力争为广大投资者创造长期稳定的投资回报。

公募方面,长江资管重点深耕银行,机构客户储备有效拓展,实现非货规模首发创新高;私募方面,内外渠道共同推进,银行渠道新增合作、券商渠道外部合作破冰、三方平台增加私募曝光,多维度助力私募规模提升。

对于下半年工作,长江证券表示,长江资管将淬炼投研实力,通过“固收+权益”双轮驱动,明确各类业务发展定位,稳中求进,力争实现业绩和规模的同频共振。在深耕细作银行渠道的基础上,提升专业服务,聚焦拓展机构客户:一是服务特色券商,突破大中型券商合作;二是坚定电商互联网发展道路,依据模型培育客户。



券商中国 (ID:quanshangcn)

交通银行深圳分行承办 “知产筑梦·交心护航”南山知识产权质押融资绿色通道活动

近日,由深圳市南山区科技创新局、深圳市南山区知识产权促进中心主办,深圳湾科技发展有限公司、交通银行深圳分行联合承办的“知产筑梦·交心护航”南山知识产权质押融资绿色通道活动在南山区知识产权保护中心顺利举行,20余家高新技术企业代表现场参会。

活动中,深圳市南山区知识产权促进中心的专家对南山区出台的一系列惠企政策进行了详细解读,交通银行深圳分行普惠金融事业部高级产品经理全面介绍了交行特色知识产权质押融资产品。最后,专家们还针对知识产权政策、质押融资补贴政策等问题与现场企业开展了深入交流,全面细致地答疑解惑。

本次活动聚焦科创生态体系,致力于搭建企业服务平台,建立完善企业服务生态圈和产业链,为企业发展和融资提供了新思路,获得在场企业代表一致好评。

未来,交通银行深圳分行将继续为科技型企业提供更加高效精准的金融支持,推动深化政银企三方交流合作,以高质量金融服务助力科技型企业发展壮大,进一步做好科技金融、普惠金融大文章。(CIS)