

财金观察

公募基金费率改革启动

□ 本报记者 马春阳

陶然论金

理财子公司要着

挤,另一方面理财子公司... 方面的竞争。虽然与券商、保险及基金依赖第三方销售机构相比,理财子公司在销售渠道方面有银行的天然优势,但在净值化要求的大背景下,理财子公司投研能力不足的弱项日益凸显,另外还面临诸如低利率等市场环境的挑战。

投研能力是资管行业的核心竞争力,理财子公司需尽快提升投研能力。作为一块全新的金融牌照,理财子公司诞生时间不长,存在缺少投研人才、产品单一等明显短板。当前,国际国内复杂的经济形势已让全球化资产配置成为趋势,只有通过多元化的资产配置,才能帮助投资者在经济下行周期保证投资收益,实现资产保值增值。而反观理财子公司的现有产品,大多数以固收类为主,资产配置及产品设计相对单一,还存在明显的同质化现象。

脱胎于商业银行,既是理财子公司的优势,也是其劣势。刚刚开启的公募基金费率改革也将倒逼资管行业提升投研能力。在竞争日益激烈的市场环境下,理财子公司要尽快打破“背靠大树好乘凉”的固有思维,完善投研体系框架,从宏观经济、行业框架、股票研究和大类资产配置等各个维度打造投资研究支持体系,进一步加强产品研发和创新能力,设计具有特色的个性化产品,打造差异化竞争优势,持续拓展底层资产范围,在行业主题产品、权益类产品、多元策略产品、跨境投资产品、另类产品等方面加强研发能力,为投资者提供品类更加丰富、风险收益特征更加多元化的投资选择。

陆敏

公募基金业迎来改革。7月8日,中国证监会根据行业发展实际和投资者需求,公布公募基金行业费率改革工作方案,公募基金费率改革正式启动。改革将分阶段稳步推进:主动权益类基金的管理费率、托管费率将统一降至不超过1.2%、0.2%,公募基金证券交易佣金费率将有所下降,销售环节收费将逐步规范。同日,多家公募基金集体披露公告,自7月10日起降低旗下部分基金的管理费率和托管费率——已成立的股票型基金和混合型基金中,管理费率超过1.2%的全部降到1.2%,托管费率超过0.2%的全部降到0.2%。

降低费率是基金行业让利惠民、承担社会责任的体现,更是公募基金行业作为普惠金融的题中应有之义。

坚持稳妥有序推进

2019年以来,公募基金管理规模由13万亿元增至27万亿元,基金管理人总体有较好的盈利基础,行业已经具备完善收费机制的条件。

证监会有关部门负责人表示,近年来,我国公募基金行业快速发展,已成为资本市场重要的机构投资者,在提高直接融资比重、促进资本市场改革发展、服务居民财富管理需求、服务实体经济与国家重大战略方面发挥了积极作用。

“我国基金业蓬勃发展20多年来,公募基金行业规模快速增长,此次费率改革也是行业发展的必然结果。”晨星(中国)总经理冯文表示,从资产管理端看,随着基金管理规模的逐渐增加,管理基金的规模效应凸显,单位基金份额的管理成本会降低,如果这部分费用可以合理控制,一方面基金公司可以让利于民,降低投资者需要支付的管理费用;另一方面基金公司也可加大对投研团队和人才的培养,以及客户服务质量等实质性层面的综合提升。

华夏基金总经理李一梅认为,构建市场化的费率体系是公募行业迈向高质量发展的应有之义。此次费率改革严格遵循市场化原则,将敦促基金公司进一步提质增效,加强创新,搭建更丰富的产品体系,更好满足投资者多样化的投资需求。同时,此次费率改革将严格遵循法治化原则,确保各项举措符合法律法规要求,稳妥有序推进,确保了公募基金行业积极稳健的发展势头。

证监会有关部门负责人表示,此次费率改革统筹谋划公募基金行业改革和发展,坚持稳妥有序推进。一是按照“稳妥推进”的原则逐步调降主动权益类基金费率水平,稳慎把控降费幅度,避免费率“陡升陡降”。二是按照“基金管理人—证券公司—销售机构”的实路路径分阶段推进费率改革,通过两年左右时间逐步降低公募基金综合投资成本。三是同步采取配套措施,支持基金管理人拓宽业务范围、降低运营成本,提高销售机构积极性,对冲短期降费影响,保持公募基金行业积极稳健的发展势头。

提高权益类基金吸引力

从费率改革具体举措来看,主要包括六大方面内容:坚持以固定费率产品为主,推出更多浮动费率产品,降低主动权益类基金费率水平,降低公募基金证券交



易佣金费率、规范公募基金销售环节收费、完善公募基金行业费率披露机制。

为什么要坚持以固定费率产品为主?有业内人士认为,境内外实践表明,浮动费率产品会放大公募基金行业的道德风险和经营风险,不利于基金公司保持投资行为的稳定性;会对资本市场产生“助涨助跌”效应,加剧市场波动,应当对其大范围发展推广持审慎态度。证监会表示,固定费率模式既符合国际成熟市场惯例,也与我国资本市场发展阶段特征较为契合,应当予以坚持。

但证监会也表示,应在坚持以固定费率产品为主的基础上,研究推出更多浮动费率产品试点,完善公募基金产品谱系,为投资者提供更多选择。

据了解,7月8日上午,证监会已完成首批3只与规模挂钩的浮动管理费率产品,8只与业绩挂钩的浮动管理费率产品的接收。此外,前期还受理了多只与持有期挂钩的浮动管理费率产品,如中欧时代共赢混合型证券投资基金等。

在备受关注的降低主动权益类基金费率水平方面,证监会还要求,新注册产品管理费率、托管费率分别不超过1.2%、0.2%;部分头部机构已公告旗下存量产品管理费率、托管费率分别降至1.2%、0.2%以下;其余存量产品管理费率、托管费率将争取于2023年年底前分别降至1.2%、0.2%以下。

有数据显示,近十年来,我国公募基金行业费率整体呈现持续下降态势,平均管理费率由2013年的0.93%降至2022年的0.56%。不同类型基金费率差异较大,权益类基金高于债券型基金,主动权益类基金高于被动权益类基金。其中,债券型基金和被动权益类基金各项费率均已显著下降,因此,此次费率改革主要聚焦主动权益类基金。

在当前市场走势相对低迷、投资者体验不佳的时期,通过公募基金费率改革,降低主动权益类基金费率,无疑有利于助力权益类基金的发展。中欧基金有关负责人对记者表示,主动权益类基金费率降低,除了让利于民外,也将推动养老金等专业机构投资者及中长期资金通过公募基金进一步加大权益类资产配置,为全面实行股票发行注册制改革,提供稳定的流动性支持。

有机构预计,改革后主动权益类基金实际费率低于全球可比市场水平。主动权益类基金管理费率由1.6%降至1.2%,剔除尾随佣金后的实际管理费率将由1.1%降至0.8%。部分国际同类市

场普遍在管理费基础上额外收取0.6%至1.2%投顾费,我国主动权益类基金改革后实际费率将低于其水平。

嘉实基金总经理经雷认为,降低主动权益类基金费率,将推动行业实现“总量提升、结构优化”。同时,有利于吸引各类中长期资金通过公募基金加大权益类资产配置,为公募基金行业更好服务国家重大战略和居民财富管理需求提供充足资金和良好环境。

推动行业高质量发展

专家普遍认为,随着各项改革措施渐次落地,公募基金费率改革将持续推动行业高质量发展,但可以预见的是,在迎接发展新机遇的同时,公募基金行业也将面临挑战。

经雷认为,费率改革将进一步提升投资者获得感,通过对公募基金相关费率的改革优化,进一步建立健全与我国公募基金行业发展阶段相适应的费率制度机制,有助于进一步促进行业健康发展,使公募基金与投资者利益更加协调一致、互相支撑、共同实现。

“在费率改革影响下,坚持以投资者利益为核心,投资核心能力扎实、合规风控水平突出的公司将更具竞争力。”李一梅说。

有市场人士对记者表示,通过降费让利投资者,能使更多投资者参与基金交易,同时也将推动资本市场主体的优胜劣汰,不具备核心竞争力的个别金融机构将被迫出清,而更具实力的市场参与者则能够在市场中“前进”,市场格局有望获得重塑。

“此次降费将直接导致基金公司的收入减少,只有基金公司提升自身的经营能力,包括拓宽收入来源,降低运营成本,优化销售行为,才能够保障自己以及行业的健康发展,最终才能够实现投资者利益最大化。”冯文说,因此费率改革在一定程度上也是倒逼行业内的不同机构,从过往的粗放式经营走向高质量发展的经营模式。

冯文建议,基金公司在产品以及业务发展上要“有所为,有所不为”,聚焦优势业务,不仅在投资端需要提升投资管理的能力,在销售端也需要提高其积极性,促进自身的健康发展,才能更好适应费率改革的大环境,支持和落实费率全面调降。公募基金管理人可以发力的地

方是提高基金产品的费后收益水平,投资者真正关心的是基金持续优异的费后收益,这既得益于偏低的运营费用,也受益于基金管理团队优秀的投研实力。

值得一提的是,证监会正在研究制定《资本市场投资端改革行动方案》,作为建设中国特色现代资本市场的政策框架之一。证监会表示,未来改革将坚持投融资两端平衡发展,以问题为导向,针对不同机构投资者的特点分类施策,推动完善保险、理财、养老金等各类中长期资金长期考核、税收优惠、会计核算等配套制度机制;同时,不断优化资本市场生态,提高上市公司质量,提升资本市场吸引力,持续构建“愿意来、留得住”的市场环境,引导各类中长期资金提高权益投资实际比例,提升投资稳定性,形成资本市场功能充分发挥、各类资金保值增值、助力实体经济高质量发展高效协同的新局面。

金融监管部门近日披露了银行保险业最新资管数据。截至今年5月末,银行保险业资管产品余额合计49.6万亿元。其中,31家理财子公司理财产品规模达21.5万亿元,占比在四成以上。

理财子公司产品规模保持了相对稳定,显示出银行理财市场发展的稳健性。根据《商业银行理财子公司管理办法》,理财子公司为商业银行投资的非银行金融机构。目前,理财子公司产品净值化率已达到100%。净值型理财产品最显著的特点在于净值会随着市场波动而变化,因此,预期收益率是不确定的。这类产品通常没有固定收益率,银行也不会承诺固定的预期收益,收益率会根据市场行情和产品投资组合的变化而浮动。2022年,由于债券市场波动造成理财产品大范围净值回撤,部分产品赎回压力较大。而今年以来,理财子公司纷纷加强流动性管理,近期虽然有权益类市场的回调叠加季末因素,但理财产品整体上却显示出更强的韧性。

同时,数据也反映出当前理财子公司面临的竞争正不断加剧。今年5月末理财子公司产品规模与去年高峰时相比,还是出现不小的缩水。从行业整体情况来看,在产品规模波动加剧的同时,理财子公司近年来“队伍”却不断壮大。自2019年6月份首批理财子公司开业,目前6家国有大型银行、11家股份制商业银行已实现理财子公司布局,8家城商行理财子公司均已开业。

一方面是行业内赛道日益拥

本版编辑 于泳 彭江 美编 高妍

为科创企业畅通融资渠道

本报记者 郭子源

《加大力度支持科技型企融贷行动方案》提出

要把支持初创期科技型企业作为重中之重,加快形成以股权投资为主、“股贷债保”联动的金融服务支撑体系

《深圳市关于金融支持科技创新的实施意见(征求意见稿)》

提出要完善科技金融服务体系,支持风投融资集聚发展,强化资本市场枢纽功能等



科创企业的融资渠道有望进一步拓宽。日前召开的国务院常务会议审议通过《加大力度支持科技型企业融资行动方案》,强调要引导金融机构根据不同发展阶段的科技型企业的不同需求,进一步优化产品、市场和服务体系,为科技型企业提供全生命周期的多元化接力式金融服务。其中,要把支持初创期科技型企业作为重中之重,加快形成以股权投资为主、“股贷债保”联动的金融服务支撑体系。

今年5月,深圳市发布《深圳市关于金融支持科技创新的实施意见(征求意见稿)》,提出要完善科技金融服务体系、支持风投融资集聚发展、强化资本市场枢纽功能等。其中提出,将优化科技信贷体制机制,探索发行科创企业债券、发挥科技保险保障作用。同时,鼓励“股权+债权”模式创新,依托科技项目立项库,建立银行机构、创投机构与科技项目的联动机制。

“加快形成以股权投资为主、‘股贷债保’联动的金融服务支撑体系。”招联金融首席研究员董希淼说,初创期科技型企业具有高成长性、投资周期长、投资风险高等特征,股权融资

与其更契合,发行股票、债券能够为其提供有力支持。但由于目前我国金融市场以间接融资为主,在服务初创期科技型企业的过程中,银行同样不可或缺。“引入保险机构、融资担保公司等机构,有助于优化初创期科技型企业的风险管理手段和融资增信措施。”董希淼说。

需注意,“股贷债保”联动需要信用数据互联互通作为支撑。“要用好大数据、人工智能、物联网等技术,提升服务效能。”董希淼说,深度应用金融科技有助于弥补科技型企业信用数据不足,提升金融服务质效。推动数据互联互通,商业银行大有可为。众所周知,金融服务的本质是资金融通,即促进资金的需求方与供给方对接。近年来,多家商业银行依托自身积累的服务数据,以科创企业的需求为基础,对传统信贷服务模式进行数字化、模型化、生态化改造。

科创企业的需求有哪些?在前期信贷服务的过程中我们发现,不少企业对股权融资有需求,但也遇到一些难题。”微众银行企业金融副总经理袁伟佳说。具体来看,一是信息不对称,企业通常不太了解即将合作的机

构,主因是中小微企业缺乏有效获取投资机构信息的渠道;二是融资效率较低,在融资过程中,企业往往需要接触数以百计的投资机构,虽然花费了大量的时间和精力,但收效却不佳,转化率有待提高;三是企业接触创投市场较少,即便企业想主动了解创投市场的动态与环境趋势变化,也缺少低成本获取信息的渠道。

面对企业的需求与痛点,银行如何提供有针对性的服务?作为国内首家开业的互联网民营银行,微众银行日前正式推出“数字创投”服务,以“科技+数据+模型”为驱动,应用AI(人工智能)大语言模型提升投融资匹配效率,协同银行与外部投资机构,打通科创企业的股权融资、债权融资渠道,实现融资信息查看、股权融资对接“双线上”服务,助力企业全生命周期成长。

据介绍,“数字创投”服务已在第一阶段上线“微创投”投融资综合平台,包括微查找、微洞察、微推荐功能,以方便企业更好地了解创投市场信息。其中,“微查找”以企业需求为导向,协助企业深入了解投资机构的赛道、偏好、既往投资标的等。“微洞察”功能旨在帮助企业获取创投市场的整体变化、细分赛道的融资动态等信息,协助企业优化融资决策。“微推荐”运用微众银行基于AI模型的企业机构匹配模型,更精准地为企业匹配适合的投资机构。

“企业主可登录微众银行企业金融APP,点击‘创投服务’体验上述功能。”袁伟佳说,微众银行已配备专业团队,为企业提供一对一融资咨询、投资人定向对接等服务。接下来,该行将持续发挥人工智能优势、数据优势,深耕数字创投领域,为企业提供全生命周期、综合金融服务。“此外,我们还将推动创投市场的数字化转型,针对科创企业、投资机构在各自投融资过程中的难点、堵点,提供差异化产品及解决方案,希望能够让投资变得更科学,让融资变得更高效。”袁伟佳说。

邮储银行运城分行 助力外加剂专业重镇高质量发展

山西恒泰伟业建材有限公司是山西省运城市万荣县一家省级专精特新企业,集国内研发、生产、销售为一体的省外现代化生产厂家,为全国高速铁路、客运专线、公路、桥梁、隧道、核电、民航等施工单位提供产品。

邮储银行万荣县支行工作人员在对外加剂专业镇企业进行走访时,了解到这家企业于5、6月份为2个高铁项目提供产品。信贷客户经理迅速制定服务方案,利用“创E贷”产品额度高、速度快、易操作的优势,仅用了半天时间向客户成功授信500万元,支持企业日常流动资金周转,解决了企业的燃眉之急。

邮储银行运城分行深入调研专业镇产业特性,对辖内外加剂企业全面摸排走访,主动上门,围绕万荣县专业镇企业发展需求,量身定制金融服务,为企业提供融资、结算、辅导、咨询等一揽子金融服务。截至目前,累计对17户外加剂企业投放贷款7419万元。邮储银行运城分行将围绕区域产业政策,持续助力特色产业集群发展,因地制宜制定服务方案,切实为中小企业、特别是专精特新企业发展加油助力。

(数据来源:邮储银行运城分行)

· 广告

邮储银行云南省分行 探索产业链金融服务新路径

“不需要办理繁杂的手续,足不出户用手机在线上扫码就成功申请到40万元贷款,期限灵活、随借随还,邮储银行‘产业贷’帮我解决了经营、生产资金难题。”周女士感激地说道。

邮储银行云南省分行把助力地区产业发展作为服务乡村振兴的着力点和关键点,结合本行特色产业,围绕“链”字做文章,为乡村振兴作贡献。

周女士主营禽类、蛋类批发多年,年初,饲料价格和往年相比上涨幅度较大,饲料消耗量大,决定囤积饲料,但资金不足令她犯了难。邮储银行通海县支行客户经理在走访时了解情况后,向其推荐了产业链贷款,并指导客户用手机扫码申请贷款,5个工作日,贷款资金及时发放到客户账户,为周女士成功解决了购买物料资金难题。

邮储银行产业贷款是面向产业内信用状况优质的经营者提供的线上个人经营性贷款,具有快捷方便、足不出户手机即办、自动审批快速放款、期限灵活、随借随还等优势。截至6月底,全省产业贷款实现投放8.71亿元,惠及客户5100余人。

近年来,云南省分行结合本地特色产业,积极探索产业链金融服务新路径、新模式,大力推广创新金融产品,不断提高金融服务质效,为各类经营主体提供信贷金融支持,助推实体经济发展。开展客户走访活动、开展客群融资需求排查,主动走访农户、商户及小企业;结合邮储银行产品、服务优势,精准施策,为客户送去“及时雨”。

(数据来源:邮储银行云南省分行)

· 广告