银行开启基金代销业务变革 平安银行主推超千只0申购费基金

▲本报记者 李 文 见习记者 余俊毅

《证券日报》记者注意到,近日来 有多家银行的基金申购费开始降价, 业内人士普遍认为,银行业的基金代 销业务或将迎来变革。

部分银行代销基金费率"开降"

在互联网金融销售平台的冲击 下,银行开始对自己的基金代销业 务做出了调整。《证券日报》记者注 意到,7月15日,招商银行宣布将加 快布局C类基金份额,降低A类基金 份额申购费。招商银行称,近期已 对公募基金费率进行升级,将优选 一批权益类基金陆续进入一折销售 范畴,超过千只权益类基金申购费

同日,平安银行也宣布对基金销 售进行变革,大部分非首发、非定制基 金A类份额,申购费将降至一折,覆盖 数量超过3000只。

具体来看,平安银行表示,今后线上 将全面主推C类基金份额,近1600只基 金实现0元申购费。记者注意到,在平 安银行口袋银行App基金频道,首选推 荐的就是C类基金份额。招商银行则表 示,将加快前端不收费的C类份额基金 布局,目前已累计上线产品近千只。

据了解,A类、C类是同一个基金 设置的两种不同的基金份额,而两类 份额的主要区别在于费率的不同。A 类份额采取前端收费,一般收取1.2%-1.5%的认、申购费;而C类在购买阶段 不收取费用,只在持有期间收取0.5%-0.8%销售服务费。A类基金份额降至 一折,意味着银行作为渠道方可收取 的费率,仅为0.12%-0.15%,与主流互 联网平台基本一致。

其实有部分银行早就开始了基 金代销申购费的改革。比如今年5月 份,建设银行与中金公司宣布,双方 联合推出的"财富管家计划"系列产 品,不向投资者收取任何管理费和申

A类、C类是同一个基金设置的两 种不同的基金份额, 而两类份额的主要 区别在于费率的不同。A类份额采取前 端收费, 一般收取1.2%-1.5%的认、申 购费: 而C类在购买阶段不收取费用, 只在持有期间收取0.5%-0.8%销售服务 费。A类基金份额降至一折,意味着银 行作为渠道方可收取的费率, 仅为 0.12%-0.15%, 与主流互联网平台基 本一致。

王琳/制图

赎费,仅提取业绩报酬。如果业绩不 好或没有业绩,管理人没有收入,作 为代销机构的建行,同样无法提取销 售、交易费用。而此前建设银行、微 众银行也曾尝试部分或全部产品免

作为银行非息收入主要来源之一 的申购费,银行为何选择放弃呢?招 联金融首席研究员董希淼对《证券日 报》记者表示,银行加大布局C类份额 的销售,与一些互联网平台的费率更 加接近,有助于提升银行在基金代销 市场上的吸引力和竞争力。

记者了解到,虽然银行一直都是 基金代销的主力军,但是随着互联网 平台代销业务的不断兴起,银行的代 销"龙头"地位也不免受到了冲击。从 互联网第三方销售平台来看,比如腾 讯理财通,其平台上的C类基金份额申

购费也为0元,部分A类基金份额申购 费率为1折即0.15%。

重视客户需求是核心竞争力

银行在基金代销的费率上进行了 改革之后,会为银行带来哪些变化 呢? 浙商证券的研报指出了几点优 势。首先,银行从外延扩张到客户经 营。银行在支付限额和账户体系上相 较互联网平台有优势,但此前代销费 率相对较高,沉睡的零售客户可能因 价格因素流向其他平台。本次银行下 调基金代销费率后,价格与互联网平 台持平,策略改变后有望激活存量长 尾客户。其次,这可以做大蛋糕,对存 量影响小。从增量结构看,本次线上 营销活动主要针对互联网年轻客群, 将客户引流进入银行之后,通过陪伴 式服务增强黏性获取收益。最后,可 以帮助财富管理再升级,提升估值中 枢。大财富管理将逐步从销售导向的 "卖方销售"模式,升级为客户服务导 向的"买方服务"模式。

政信投资集团首席经济学家何晓 宇在接受《证券日报》记者采访时表 示,银行开始放弃手续费方面的收入, 可能是为了更长远的布局。

"但是,银行业如果普遍依靠降低 手续费这种策略来吸引客户并非长久 之计,也绝不是银行的核心竞争价值。 尤其对一些渠道并不强势的中小银行 来说,遭到的竞争压力和收入压力也会 进一步加大。从长远来看,更加贴近和 满足客户需求的服务方式以及重视投 资者的体验,才是银行转型的重点,也 是增强客户黏性,扩大客户群体规模的 核心竞争力。"何晓宇表示。



热门地产类非标信托频遭抢 300万元以下小额"一签难求"

▲本报记者 邢 萌

信托转型中,"非标转标"已为趋 势。然而,记者最近调查发现,非标信 托尤其是地产类信托产品反而迎来了 "窗口期"红利,由于持续压降导致优 质项目稀缺,加之额度吃紧,使优质的 地产类信托产品大受投资者欢迎。

与此同时,该类产品却并不是"你想 买就能买":每逢额度开放时,都有提早 蹲守的信托理财经理直呼"根本抢不 到"。由于认购过于火热,小额人数常超 限额,持资300万元及以下的投资者需要 预约抽签配额,而这往往"一签难求"。

"当时抢了一上午,完全抢不到。"华 东地区某信托公司理财经理向《证券日 报》记者表示,"由于公司预约额度系统 是全线上操作,这就导致全国网点的许 多理财经理都在同一时间抢这个项目, 我们财富中心只有一个人抢到额度"。

据介绍,该地产产品为非标股权类 地产信托产品,浮动收益类,业绩基准为 8.1%加浮动收益。交易对手是某沿海 发达地区的老牌房企与城投公司,具有 "双重保险",因此颇受投资者欢迎。

与传统的抵押债权类地产项目不 同,股权类地产项目由于不涉及抵押 物等传统增信方式,与房地产公司共 担风险,更考验信托公司的经营能力。

"目前各家都在推股权类地产产 品,我们也很重视。"某地方国资背景 的信托公司内部人士向记者表示,但 由于浮动收益等原因,这类产品仍不 太好销售。

记者了解到,虽然收益浮动、回报周 期较长,但出于对于信托公司的信任,也 有不少老客户开始接受这种方式。

信托投资者古女士在接受《证券 日报》记者采访时表示,"上个月,我刚 买了个某大型信托公司的股权类地产 产品,预期收益率年化在8%左右,存 续期在两年半"。

随着融资类信托受到严格限制, 自2020年下半年开始,房地产信托向 投资类转型成为趋势,由债权类向股

权类地产信托转型渐为新方向。

中诚信托在研报中表示,用益信托 网数据显示,上半年房地产集合信托成 立规模2987.84亿元,连续两个半年度 持续回落,也是自2018年以来半年度成 立规模的最低点。房地产股权投资模 式发展迅速,上半年采取股权投资模式 的房地产集合信托规模达到1138.73亿 元,环比提升38.64%,同比升幅更是达 到377.15%,是近年来的最高点。

"地产类小额项目特别紧张,最近 又一个客户小额预约抽签没中签。"某 央企背景信托公司信托理财经理向 《证券日报》记者表示,对于优质地产 类项目来说,"小额抽签"普遍成为信 托公司的常态。

据该理财经理介绍,"上述未中签 的为非标债权类地产信托产品,目前 该类产品预期年化收益率多在7.5% 左右浮动。"

在业内看来,信托产品小额是指 投资额在100万元至300万元的份额。 由于监管相关规定,投资单个集合类 资金信托计划的自然人投资者不得超 过50人,100万元起投,而单笔委托金 额在300万元以上的自然人投资者和 合格的机构投资者数量不受限制。这 就导致了热门信托产品的小额往往在 产品刚发就告罄,人数甚至超过50人 需要抽签定额。

上述热门非标股权类地产产品即 是如此。"前几个月,该产品在第一期募 资时,50个小额就卖空了,小额抽签较 为常见。从第二期开始,只剩下300万 元以上的大额,但还是很难抢额度。"以 上华东地区某信托公司理财经理表示。

可以看出,在房地产信托业务额 度受限的条件下,部分非标类地产产 品仍要靠"抢"才能买到。"一方面,当 前非标类信托项目大幅减少,投资者 倾向于高收益的项目,认购热情较高; 另一方面,地产类信托产品收益相对 可观且风险较低,这就造成了非标类 地产产品的火热。"用益信托研究员帅 国让对记者表示。

屡遭监管处罚 中泰信托下半年再领罚单

年内已有14家信托公司被罚超4700万元

▲本报记者 李 文 见习记者 张 博

近日,银保监会官网公布了一张 信托监管罚单,中泰信托因三项违规 事实被罚150万元,成为今年下半年首 家被罚的信托公司。

据《证券日报》记者不完全统计, 今年以来,监管部门已对14家信托公 司开出罚单,被罚金额总计超4700万 元,其中7家信托公司被罚金额超百万 元,也不乏个别信托公司连续受到处 罚,呈现出"严监管"的主基调。

中泰信托违规不断

相关罚单显示,中泰信托存在的 主要违法违规事实是2017年至2019 年,中泰信托对委托推介机构监督管 理严重不审慎;2018年至2019年,中泰 信托未及时掌握某信托存续项目的风 险变化状况;2017年至2019年,中泰信 托对某信托计划未按规定进行信息披 露。对此,上海银保监局要求责令改 正,并罚款150万元。

金融监管研究院研究员韦诗竹表 示:"较早前监管偏重于对信托业务、信托 产品的事前审查,如产品的核准与发行 等。近几年的行政处罚案由中,开始呈现 出重点聚焦事中和事后审查的趋势。"

《证券日报》记者注意到,近年来, 中泰信托屡受监管部门处罚,其信托 产品也多次出现兑付逾期情况。

2017年12月份,中泰信托收到原 上海银监局下发的《审慎监管强制措施 决定书》,中泰信托被要求"暂停新增集 合资金信托计划,存续集合资金信托计 划不得再募集";同月,中泰信托还因 2015年通过自助支付的方式向借款人 发放较大金额贷款,因未采取有效措 施,放任借款人将贷款用于股票投资, 被罚90万元。2019年,中泰信托再收 两张罚单,违规承诺某信托财产不受损 失,被监管部门没收违法所得264.36万 元;因对某业务合同未能做到全过程、 动态化尽职管理,被罚50万元。

此外,自2017年以来,中泰信托的 弘泰1号、弘泰11号、恒泰18号等多只 信托产品均出现了兑付逾期情况,造 成了投资者的巨大损失。记者查阅中 泰信托官网发现,在产品中心"推介中 产品"栏目已无产品信息,而在"运行 中产品"栏目中,最近的一只产品为安 泰41号,开始时间2018年9月11日, 结束时间2019年3月11日。

北京云亭律师事务所律师魏广林在 接受《证券日报》记者采访时表示:"近年 来信托产品不断出现逾期等问题,监管部 门也在逐步出台管理措施,并加强了对信 托行业的监管处罚力度,后续类似的监管 措施会规范化、常态化。

魏广林认为,信托机构应完善公司 治理结构,规范治理、经营、管理体系;按 照监管要求,逐一进行产品、业务风险排 查和处置,建立起行之有效的风控合规 体系,确保产品合规、业务合规;最后,应 加强对合作机构的监督管理。

7家信托公司被罚超百万元

2020年全年共有11家信托公司因 各种违规事实被处罚,受罚金额合计 超过1800万元。而今年无论是在罚单 数量上还是在金额上,均远超去年同 期。据《证券日报》记者不完全统计, 今年以来,包括四川信托、中海信托、 兴业信托等在内的14家信托公司受到 监管处罚,被罚金额总计超4700万元, 其中四川信托、中海信托、长城新盛信 托、大业信托、兴业信托等7家公司被 罚金额超过100万元。

今年3月份,银保监会官网公布了 入企业文化中去。'

四川信托因存在公司治理、信息披露 存在问题等13项违规,收到四川银保 监局开具的3490万元罚单,这占据了 年内信托业罚单的绝对"大头"。

而在被罚的信托公司中也不乏存在 两次领罚单的情况,兴业信托、中海信托 半年内均收到了两张罚单,兴业信托因 未有效落实尽职管理职责、未严格落实 核保内控要求等问题被罚150万元;因 未尽职调查和贷后管理违规等问题被罚 230万元,合计被罚380万元;中海信托 则因内控措施问题、两项业务统计错误 问题合计被罚120.2万元。

"事实上,今年处罚数量和规模均 超往年的主要原因在于监管部门对四 川信托的处罚规模较高及个别信托公 司连续受到处罚。信托公司需要认真 反思其中原因,提升合规意识,促进合 规水平的提升。"有资深信托研究员对 记者表示。

用益信托研究员帅国让在接受 《证券日报》记者采访时表示,"后续信 托公司在展业过程中,一方面需强化 监督与考核,增强合规执行力及违规 处罚力度;另一方面信托公司内部也 需要形成合规文化和氛围,将合规融

动力煤供需端整体呈现缺口 煤炭期价或将维持高位震荡

▲本报记者 王 宁

近日,全国碳排放权交易启动和 发改委准备投放超1000万吨煤炭两 则消息备受关注,多位分析人士认为, 这实则是产业围绕"双碳"目标所展开 的实质行动。与此同时,自今年以来, 由于以动力煤为首的黑色系品种期价 呈现出高位震荡之势,不少产业企业 则在其过程中经历了一轮风险考验。

有专家告诉《证券日报》记者,由 于煤炭在我国能源体系中的主体地位 短期不可能改变,从供需端来看,煤炭 期价或将维持高位震荡之势。与之相 对应的是,由于各行业围绕"双碳"目 标所展开的行动,以及所面对的经营 风险,为煤企和电企在转型过程提供 更多衍生品。

业内人士表示,在"双碳"目标 下,全国煤炭行业转型迫在眉睫。 一方面,煤炭现货市场供给整体处 于阶段性偏紧状态,导致经营风险 不断加大;另一方面,煤炭和电力 行业在配合落实国家政策情况下, 基于自身的转型发展已然在即。

《证券日报》记者梳理发现,自今 年以来,以动力煤为首的黑色系品种 期价整体呈现出冲高之势,虽然在5 月份涨势有所暂缓,但截至目前,依然 维持高位震荡之势。数据显示,今年

初,动力煤期货主力合约维持在670 元/吨附近震荡,临近5月中旬,期价 冲高至上市以来新纪录,报收于944 元/吨,截至目前,依然维持在900元/ 吨以上震荡。

五矿期货黑色分析师刘宇涵向 《证券日报》记者表示,今年作为"双 碳"目标的行动之年,动力煤期价的 上涨支撑了整体黑色系强势。

东证衍生品研究院黑色资深分析 师许惠敏告诉《证券日报》记者,目前 动力煤供需端整体呈现缺口,可能将 延续到8月中旬用电高峰时期,届时 受高温影响,全国多省份用电量将创 历史新高,火电发电量或同比大增长, 主要港口和电厂的动力煤库存将持续 走低,但经过8月中旬用电高峰后,产 能会有所释放,动力煤供需缺口预计 在8月中下旬将有所缓解。"考虑到整 体供应端增量有限,动力煤期价下半 年整体仍然偏强。"

记者获悉,我国煤炭储量占全部化 石能源储量的94%,煤炭对外依存度 低,仅为7.2%,而从消费趋势看,大力发 展中高热值动力煤,符合"碳达峰""碳 中和"和"能源双控"等相关政策要求构 建清洁低碳、安全高效能源体系的发展 方向。有专家认为,推出更多期货和期 权衍生品工具,满足产业企业风险管理 需要,同样符合"双碳"政策导向。

本版主编 袁 元 责 编 刘斯会 制 作 曹秉琛 E-mail:zmzx@zgrb.net 电话 010-83251785

华润信托发布全新私募基金评价体系 打造标品信托业务生态圈

随着国内宏观经济持续向好,中 国私人财富市场也迎来稳健发展的 态势。高净值人群中,年轻群体的创 富需求与成熟群体传承需求形成二 元驱动,对财富持续增长的需求依然 强烈,对金融资产多元配置的热情在 逐步提升。

以分散风险、侧重资产配置、追求长 期稳定增值为特色的FOF产品模式获 得了越来越多高净值客户和专业机构的 青睐。在监管与转型的双重压力下, FOF也成为信托产品发行的新风向,据 不完全统计,目前已有超过24家信托公 司开展FOF业务,正迎来快速增长。

作为国内较早涉足资本市场业务 的信托公司,华润信托于近期发布了 全新升级的私募证券基金尊享评价体 系——润(RUN)私享,发挥证券服务 优势,提升主动管理能力,打造以资产 管理为一体,证券服务、财富管理为两 翼,投资管理、投资顾问、产品超市三 轮驱动的标品信托业务生态圈。

"产品种类不在于多,关键是要做 精,能够寻找到自己的专业能力和护 城河,为客户去创造价值。"华润信托 资产管理部负责人莫云生表示,公司 从投研能力培养、多部门协同、发挥独 特优势三个方面逐步搭建起主动管理 标品信托体系。他强调,一方面要聚 焦拳头产品,做优业绩做大规模,强化 固收直投和权益甄选两种投研能力。 另一方面,与公司其他业务板块协同, 运用阳光私募业务17年来积累的投顾 资源、投研数据做基础,依托成熟的证 券信托平台提供优质高效的服务,通 过结构金融及同业金融挖掘优质固收 投资标的等合作,站在巨人的肩膀上, 看得更远,走得更快。此外,公司也通 过自有资金跟投、流动性支持等方式, 辅助主动管理业务的拓展。

"只有在经过长期的市场检验,才能 够成为一个真正优秀的私募基金管理

人,而华润信托是替客户选出这些千里 马的伯乐。"莫云生认为,目前信托公司 大力发展FOF业务一方面顺延了客户 的需求,另一方面也得益于资管新规后 信托标品业务的发展红利期。针对权益 类FOF产品,华润信托通过全新升级的 私募证券基金评价体系——润(RUN)私 享,去挖掘优质的私募基金管理人。该 体系是一套针对私募基金管理人及其基 金产品的层层递进式全方位评价体系及 方法论,主要聚焦以下三个方面:

R—Remarkable,优质性,评价管 理人及其产品的业绩情况,包括不同 阶段的长短期业绩、回撤、夏普、收益 来源等定量指标;

U—Unique,独特性,判断管理人的 独特护城河,涵盖投资风格的稳定性 及独特性、团队投研能力、公司治理等 定性指标:

N-Notable,稀缺性,解析管理人 及其产品的稀缺、显要程度,例如投后 服务、品牌影响力、机构投资者评价及 舆情等指标。 润(RUN)私享私募基金评价体系 包含观察层、白名单层、投后层三个递

进层级,每个层级均在R.U.N维度下对 管理人进行不同颗粒度的多方位评 价。同时,通过资产管理(AMS)、证券 交易运营管理(TOS)和证券服务全能 管家(SSA)三大系统为投研体系、产品 管理提供信息化支持,可穿透资产进 行归因分析、风险评估、组合模拟,提 供"架构设计+投研支持+运营服务+风 险管理"的一站式综合服务,借力金融 科技,进一步提升专业服务质效。

华润信托在近几年通过不断改革 创新,已逐渐探索出信托公司特有的 资管业务方向,2020年与信文头牛,以 及5家百亿级私募基金管理人,发行的 "头牛私募FOF系列产品",得到了市 场的认可,后续也将根据客户画像,匹 配投资需求,不断推出更多优质的主



动管理标品信托产品,持续做优,继续

新资管时代大浪淘沙,信托公 司在标品业务上需要找准定位,结 合自身资源优势,立足资本市场,回 归本源。华润信托将坚持专注绝对

回报,服务阳光私募,为客户资金配 置搭建桥梁,与优秀的私募管理人、 代销机构建立长期合作,共同为投 资者提供了分散化、机构化、专业化 的多元选择。

(CIS)