

年内公募新增近2万亿元 百亿元级新基金“消失”超两个月

■本报记者 王思文

今年年初,新发基金实现百亿元甚至千亿元认购规模司空见惯,但近日记者统计发现,百亿元级新基金寥若星辰,全市场已有两个月未见百亿元级规模。

在市场风格切换、股市持续震荡波动的背景下,2021年新发基金正呈现三大新特征:一是在产品设计上,百亿元级新基金逐渐减少,年内19只百亿元级新基金的成立时间大多在今年一季度,自6月9日至今暂无百亿元级基金面世;二是权益类基金发展持续加速,混合基金仍然是基金公司的主打产品,今年以来新成立的混合基金募集规模已达1.3万亿元;三是整体新发基金规模即将突破2万亿元,新基金的投资方向更倾向于新能源等高科技板块。

混合基金募集规模 高达1.3万亿元

据Wind资讯数据统计,今年以来截至8月13日,公募市场共成立1081只基金,合计募集资金1.97万亿元,即将突破2万亿元规模,新成立基金数量和募集规模分别同比增加25%、9%。

其中,新成立混合型基金574只,募资1.3万亿元;股票型基金301只,募资2677.06亿元;债券型基金174只,募资3583.9亿元。此外,QDII、REITs基金、另类投资基金等其他类型基金也分别有新基金成立,货币型基金未有新基金成立。

从平均募集份额来看,今年以来,全部公募新发基金平均募集规模为18.2亿元,较去年同期下滑2.6亿元。其中,股票型基金平均募集规模为8.9亿元,混合型基金平均募集规模为22.77亿元,债券型基金募集份额为20.6亿元。

但整体来看,今年以来,公募基金募集总规模较2020年同期仍有提升,其中混合型基金募集规模同比增长44%,占据了新发基金市场的主要市场份额。而在混合型基金和股票型基金发行明显提速的情况下,债券型基金



的发行规模明显回落,同比下滑44%。

百亿元级新基金 “消失”超两个月

在平均募集规模出现下滑的背景下,年内新成立的发行规模超100亿元的新基金数量也在减少。自6月9日鹏华永益3个月定开基金成立后,全市场已超过2个月时间未有百亿元公募基金产品成立。总体计算,今年以来已成立19只百亿元级“巨无霸”基金,较去年同期减少4只。

一位公募基金人士向记者透露:“百亿元级新基金减少的原因与基金公司产品设计的变化有关,目前有募集百亿元级资金能力的大型基金公司对于设定产品规模都非常谨慎,不轻易发行太大的新基金,一定程度上增加了对绩优老基金的宣传。”

“而对于中小基金公司来说,背靠近几年成长起来的明星基金经理,其

发行新产品的规模也不会太大。”上述业内人士对记者表示。

从基金公司这一角度来看,目前上述19只百亿元级基金的管理公司仍以大型公募基金为主,其中,广发基金在1月份成立了4只百亿元基金,位居行业前列,易方达成立了3只,博时基金、鹏华基金分别在上半年成立了2只百亿元级新发基金。

权益类新基金 紧盯新能源等高科技

新发基金正持续向A股市场“输血”。《证券日报》记者统计发现,新成立基金中,权益类基金(股票型基金和混合型基金)募集规模占比高达80%,投资方向集中在新能源、高端制造、碳中和等高科技类板块。

例如新能源方面,今年以来已有16只新能源相关主题基金完成发行,7月份以来已有超20只新能源相关ETF完

成发行。另外,记者梳理统计发现,8月份至少还有95只新基金蓄势待发(A/C份额分开计算),目前正在发行和待发的新基金合计将近400只。预计未来还有10余只新能源行业主题基金陆续面世,有望为相应板块带来定向增量资金。

对此,中信建投证券大类资产配置与基金研究团队总监丁鲁明表示:“目前正在发行和待发的新基金或将带来逾3300亿元增量资金。根据新基金的命名、投资主题的划定以及多位拟任基金经理的观点来看,包括新能源、高端制造、碳中和等在内的科技板块仍是后续新基金聚焦的重要方向。”

业内资深人士对《证券日报》记者表示:“当前热门赛道新基金发行的数量和规模显著上升,尤其是新能源、双创ETF持续热销。我们认为近期存在基金投资者将投资传统行业的基金赎回、申购热门赛道新基金的现象,这也将进一步加剧行业的分化。”

记者观察

整治互联网保险乱象 重塑行业发展新生态

■安宇

监管部门整治互联网保险乱象再出重磅举措。近日,银保监会印发通知,决定在全国范围内开展专项整治工作,重点整治销售误导、强制搭售、费用虚高、违规经营和用户信息泄露等突出问题。

笔者认为,监管部门“对症下药”整治互联网保险乱象,有利于更好地保障消费者权益,震慑违法违规行为,优化市场发展环境,重塑行业发展新生态。

互联网保险萌芽起步于1997年,保费收入自2011年起逐年递增,伴随着互联网经济的迅猛发展,自2012年开始进入了井喷式增长阶段,2013年11月份,国内首家互联网保险公司众安在线财产保险股份有限公司成立,互联网保险由此进入渠道创新和产品创新阶段,保费收入增长较快。

但在互联网保险快速发展的同时,互联网保险业务风险也逐渐暴露出来,个别互联网平台涉嫌从事保险业务,部分保险机构存在互联网保险产品定价风险突出、线下服务能力不足、投诉纠纷较多等问题,亟待规范整治。

银保监会数据显示,2019年,银保监会接到互联网保险消费投诉共1.99万件,同比增长88.59%。在2021年一季度保险消费投诉统计通报中,投诉量居前10位的就有互联网保险公司,亿元保费投诉量位列财产险公司第一位的也是互联网保险公司,万张保单投诉量位列财产险公司前10位的还有互联网保险公司。

面对市场乱象以及持续增长增长的投诉量,监管打出了“组合拳”。

2016年10月份,《互联网保险风险专项整治工作实施方案》发布,该方案的整治工作重点包括保险机构依托互联网跨界开展业务、非法经营

互联网保险业务等;2020年6月份,银保监会印发《关于规范互联网保险销售行为可回溯管理的通知》,规范和加强互联网保险销售行为可回溯管理,保障消费者知情权、自主选择权和公平交易权等基本权利;2021年2月份,《互联网保险业务监管办法》正式实施,从互联网保险本质、机构经营资质、销售行为等多方面进一步进行规范,并明确自营网络平台也需要持牌经营。此次关于互联网保险乱象的专项整治工作也是上述政策的延续。可以说,这些监管举措对互联网保险的健康发展起到了积极的引导和规范作用。

伴随着我国保险潜在用户的变化,互联网保险行业面临着巨大的增长空间,行业发展也面临着更加激烈的竞争。在此背景下,对市场各方也提出了更高的要求。

从监管方面来看,监管力度要及时跟上互联网保险发展的步伐,进一步完善互联网保险监管机制,完善互联网保险的法治体系,为监管提供有力的法律依据。同时,在整治行业乱象过程中也要注意方式方法,妥善处理监管和创新的关系。

从保险机构的角度来说,要通过差异化的产品,为客户提供个性化的服务,在市场化竞争中打造企业核心竞争力。同时,也要将专项治理的成果转化为发展动力,为全行业更加规范、更高质量发展而努力。

从消费者的角度来看,要理性选择适合自己的产品,不盲目相信高收益宣传,认真研究保险合同,做好预防工作,谨防上当受骗。

笔者认为,整治互联网保险行业乱象的目的是要化解存量风险,控制增量风险,通过专项整治,进一步优化市场环境,促进行业健康可持续发展,建立健全对互联网保险的长效监管机制。

暑期档系列报道之三

网络电影“提质减量”在行动 单片付费渐成气候

■本报记者 谢若琳

疫情反复之下,网络电影的春天来了吗?

日前,由姚婷婷、卢正雨、张栾联合执导的影片《我们的新生活》在爱奇艺(爱奇艺、优酷、腾讯视频)上线,该片是国家广电总局网络视听节目精品创作传播工程重点扶持项目、上海广播电视网络视听发展基金扶持项目,因此也有观众称之为“高配版”网络电影。而实际上这只是网络电影暑期档的一个缩影。

“网络电影已经撕掉了小成本的标签,走向精品化路线。”一位电影制片人告诉记者,网络电影发生了翻天覆地的改变,“从投资者的态度就能看出来,过去网络电影几乎无人问津,现在项目全靠抢。”

网络电影走精品化路线

在很多人的刻板印象中,网络电影是小成本制作的代名词。但近年来,我国网络电影已经进入“提质期”,越来越多的院线阵容投入到网络电影的拍摄当中。

网络电影也基本告别“低成本”时代,根据《2020年中国网络电影行业年度报告》显示,2020年投资成本在300万元以下的影片数量占比由51%缩减至40%,投资成本在600万元以上的影片攀升至34%,1000万元以上的跃升至12%。

市场对网络电影的重视与日俱增,尤其是在疫情反复的背景下,线下院线不断陷入困境,线上渠道的重要性逐步凸显。

根据中国影家协会网络电影工作委员会最新发布的《中国网络电影行业年度报告》显示,过去一年,网络电影对电影行业的贡献率提升。2020年网络电影上线影片数量同比增长30%,占比提升至21%。

从收益方面来看,2020年上线的网络电影中,共有79部影片分账突破千万元,同比增加41部。今年上半年,共上线网络电影295部,同比减少96部,但分账票房突破千万元大关的

有33部,其中30部是平台独播。

“可以说,网络电影正处于‘提质减量’的阶段,数量越来越少,但质量越来越高,以往‘看不上’网络平台制作班底的思维也在发生转变。视频平台对网络电影的投入和把握更加精准,网络电影将成为未来视频平台的王牌内容之一,尤其是剧情类、喜剧类内容更加适合网络平台。”一位数据分析分析师在接受《证券日报》记者采访时表示。

单片付费模式已经走通

与此同时,网络电影的商业环境发生了重大改变。2020年2月份,《肥龙过江》在爱奇艺上线,中国视频平台首次展开了对电影PVOD模式(单片付费)的探索。伴随着影片数量的增加和类型的丰富,去年7月份爱奇艺正式推出线上影院品牌“超级影院”。

“自视频平台兴起以来,业内对于‘线上影院’的设想就从未停止。”一位券商分析师在接受《证券日报》记者采访时表示,线上观影模式更为自由,因此当线上电影精品化后,逐步完善多元化的高价值权益组合,就成为当前全球网络视频平台必须要做的选择。”

2019年11月份,迪士尼上线视频平台迪士尼+,截至今年4月3日,迪士尼+的付费订阅用户数已经达到1.036亿。这得益于其优质的内容库,去年以来《花木兰》《黑寡妇》《丛林奇航》等大制作电影相继登陆迪士尼+,而迪士尼趁机在付费会员的基础上推出了Premier会员服务,订阅者支付30美元即可在迪士尼+平台上观看付费电影。此举在商业领域大获成功,《黑寡妇》上映后,在全球斩获2.64亿美元票房。

按需匹配、精细化运营,是视频平台会员经济走向成熟的最终归宿。这是必然之路,也是一条复杂多变的路。从全球视频平台的发展路径来看,过去单一的商业模式已无法支撑当下的市场增速,叠加多元化商业模式是重要策略。

“Premier Access与超级影院一脉相承,都是多元化商业模式的体现,由于疫情原因,好莱坞在线上走得更激进一些,事实证明只要内容足够优秀,观众是愿意为网络电影买单的。”上述分析师如是说。

聚光灯下

华尔街英语员工“被离职” 线下教培机构转型艰难

■本报记者 张敏 李春莲

老牌英语培训机构华尔街英语宣布倒闭的消息,让市场一片哗然。8月12日,华尔街英语北京销售负责人通知各中心分校校长,公司将于下周正式宣布破产,并要求各校长通知到各个分校员工,尽快办理离职手续。

8月13日,《证券日报》记者多次拨打华尔街英语国贸中心的电话,但均未接通。随后,记者来到北京市朝阳区劳动仲裁委员会(以下简称“仲裁院”),在这里,记者看到包括销售、外教老师等在内的几十位华尔街英语工作人员正在排队登记申请劳动仲裁。

“昨天收到‘被离职’的通知,今天就来劳动仲裁中心了,我已经三个月没有收到工资了。”一位自称在华尔街英语工作的人士向记者表示。

华尔街英语成为了继韦博英语、迪士尼英语之后,又一家陷入困境的英语培训机构。

“冰冻三尺非一日之寒。”艾媒咨询CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示,一家老牌英语培训机构的经营变化与外部的环境因素以及自身的调整发展都密切相关。当下随着中国高等教育的发展,人们的英语水平不断提升,这也导致市场上英语培训机构竞争激烈。而疫情对线下授课产生冲击,这要求相关机构必须适应变化进行数字化调整。很显然,华尔街英语并未跟上这一变化。

老牌英语培训机构倒下

“很唏嘘,很感叹。”在听闻华尔街英语破产传闻之后,行业内另一家英语培训机构的工作人员向《证券日报》记者表示。

华尔街英语官网显示,其于2000年在中国成立第一家学习中心,目前在全国11座城市拥有39个学习中心。受新冠肺炎疫情影响,今年1月份,华尔街英语曾在表示,将积极求变、开拓创新,通过不断的新产品研发和服务提升,在赋能学员的生活体验、个人成长与人生筹划上提供更多的价值,再次重新定义成人英语这一细分领域的学习

模式与未来趋势。

时隔近7个月,华尔街英语陷入了破产传闻。《证券日报》记者就此多次拨打华尔街英语销售人员的电话,但均未接通。8月13日,记者来到华尔街英语望京凯德MALL店,商场工作人员向记者表示,该教育机构早就关闭,现在是另外一家教育机构租用,目前正在装修。

华尔街英语破产,多家门店已经悄然关闭的消息让该工作人员错愕不已:“本以为公司会挺过来。”

一位华尔街英语授课老师向记者表示:“我们也是昨天突然收到‘被离职’的消息。一旦公司破产,不知道能否通过劳动仲裁的方式把工资讨回来。”

记者在仲裁院现场看到,由于当天涉及华尔街英语劳动仲裁的人数较多,仲裁院专门腾出一间审判庭供华尔街英语工作人员登记。接近中午12时,仲裁院工作人员向现场排队登记人员喊话:“由于人数太多,大多是未预约前来登记,建议大家下午2点再来排队,或者延迟到下周一再来登记。”

“用人单位拖欠或者未足额支付劳动报酬的,劳动者可以依法向用人单位当地人民法院申请支付令,人民法院应当依法发出支付令。”安徽文得律师事务所律师王瑞凡律师对《证券日报》记者表示,劳动者也可以到用人单位所在地劳动行政部门反映相关诉求,如用人单位拖欠劳动者工资的情况属实,劳动行政部门有权要求用人单位限期支付;如劳动者诉请还涉及解除劳动合同,给予经济补偿金或赔偿金,则建议劳动者通过劳动仲裁解决。

学员退费一拖再拖

与“讨薪”的华尔街英语工作人员同样煎熬的,是那些花费数万元甚至十几万元、几十万元购买华尔街英语课程的求学者。

《证券日报》记者在华尔街英语远大城市维权群注意到,该群人数已经超过400人,与华尔街英语签订的合同涉及金额数百万元。

事实上,早在一周前,就有学员向华

尔街英语申请退费而迟迟得不到解决。

在华尔街英语报课的廖女士向《证券日报》记者表示,自己于2019年在华尔街英语购买了合同金额为14.4万元的课程,后续因申请不到外教课程,向华尔街英语提出了退课申请,但工作人员却迟迟未就退课一事给予回复。

8月12日,《证券日报》记者致电华尔街英语销售及公开电话,工作人员称退费事宜只能按程序来。8月13日,记者再度拨打华尔街英语销售及公开电话,一直无人接听。

不过,就在华尔街英语陷入破产传闻前夕,仍有课程销售人员鼓励学员积极报课。一位在华尔街英语报课的学员向记者表示,“前一陣子销售一直打电话让我续课换成VIP。”而这并非是个案。

王晓凡表示,合同诈骗的表现形式包括:没有实际履行能力,以先行履行小额合同或者部分履行合同的办法,诱骗对方当事人继续签订和履行合同。收受对方当事人给予的货物、货款、预付款或者担保财产后逃匿。“培训机构与学员之间实际上建立了一种培训服务合同关系,如果企业明知自身已没有履行能力,还让对方继续付款,则可能涉嫌合同诈骗;当然,如果学员被骗取的费用系培训机构员工假冒企业名义骗取,则该员工有可能涉嫌诈骗罪。具体要根据行为人的主观意图和资金数额及最终流向来决定。”

成人英语培训难以为继?

事实上,近年来,成人英语赛道已经陷入水深火热之中。

早在2019年底,成立二十多年的老牌英语培训机构韦博英语就严重亏损,导致资金链断裂,北京门店全部关闭,不少学员预存的上万元学费都打了水漂。

成人英语培训在多年前颇为火爆。1993年英孚进入中国市场;1998年韦博在上海正式成立;随后在2000年,华尔街英语进入中国;2006年美联英语在重庆成立……逐步形成了国内成人英语培训的第一方阵。

但随着在线教育的崛起,这些年线下机构的境况愈发艰难。