

基金公司代销机构频现“分手” 代销机构需提升“内功”

■本报记者 吴珊 见习记者 方凌晨

9月13日,安信基金管理有限责任公司(以下简称“安信基金”)、新沃基金管理有限公司、国金基金管理有限公司等3家基金公司发布关于终止凤凰信(海口)基金销售有限公司(以下简称“凤凰信”)办理旗下基金相关销售业务的公告。今年以来,基金公司与多家独立第三方销售机构频现“分手”。受访业内人士认为,在代销机构激烈的竞争中,独立第三方销售机构需提高销售能力和服务能力,优化盈利能力,并加强与基金公司的合作。

基金销量和保有量低是主因

安信基金公告称,自9月15日起,终止凤凰信代销该公司旗下基金,并停止通过其办理安信基金旗下基金的认购、申购、赎回、定期定额投资及转换等相关业务。已通过凤凰信持有安信基金旗下基金的投资者,可于9月14日(含当日)15:00前通过凤凰信自行办理基金份额转托管或赎回业务。投资者未做处理的,安信基金将直接为投资者开立直销账户并将存量份额转至安信基金直销平台。

事实上,近期,已有海富通基金管理有限公司、财通基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、嘉合基金管理有限公司等逾10家基金公司宣布终止凤凰信办理旗下基金相关销售业务。

记者以投资者身份致电凤凰信咨询上述情况时,该公司客服回应称:“后续公司基金销售业务全部取消了,现在投资者持有的基金产品,如果近期没有进行赎回或转托管业务的话,后期都会由基金公司统一转到基金公司的直销平台,投资者之

近期,已有海富通基金管理有限公司、财通基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、嘉合基金管理有限公司等逾10家基金公司宣布终止凤凰信办理旗下基金相关销售业务



魏健骐/制图

后可登录各家直销平台继续操作。”而“基金销量低和存续量没有以前那么好”是其取消基金销售业务的重要因素。

凤凰信成立于2016年1月份,后于2016年8月份拿到基金销售牌照。Wind数据显示,截至9月13日,按代销基金数量降序排列,凤凰信代销基金数量为520只,排在473家基金代销机构的262位。

有机构主动退出

今年以来,基金公司与代销机构“分手”频现。据《证券日报》记者不完全统计,除凤凰信之外,还有多家基金公司公司与包括南京途牛基金销售有限

公司(以下简称“途牛基金”)、深圳富济基金销售有限公司、上海财咖啡基金销售有限公司、乾道基金销售有限公司等在内的24家独立第三方销售机构终止基金代销合作。

其中,途牛基金为主动退出。9月5日,途牛旅游网官方称,“因业务发展和调整的需要,途牛基金从2023年9月初起停止基金产品的销售业务。”消息显示,途牛基金将主动申请注销证券投资基金销售业务许可证。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示:“由于基金销售方面的困难,以及部分代销机构实力不足,或存在销售违规等情况,导致基金公司主动与代销机构解约。这也显示出目前基金代销机构的竞争非常激烈。”

杨德龙表示,基金公司在选择代销机构的时候,主要是从基金销售能力、渠道拓展能力、合规性,以及客户服务能力等多方面综合考虑。在市场环境较为低迷的情况下,独立第三方销售机构需要提升自己的“内功”,提高销售能力和服务能力,并加强与基金公司的合作。

Wind数据显示,截至9月13日,市场上473家公募基金代销机构平均代销基金数量为2028只。其中,有69家机构代销基金数量超过5000只,还有109家机构代销基金数量不足100只。在独立第三方销售机构内部,代销分化明显。部分头部机构基金代销数量超8000只,而尾部机构基金代销数量则少于20只,差距明显。

首批科创100ETF将于15日上市交易 公募称当前处于较好配置窗口期

■本报记者 王思文

四年来,科创板投资价值日益凸显,科创板系列指数相继推出。近日,《证券日报》记者从某机构获悉,备受市场瞩目的首批4只跟踪科创100指数交易型开放式指数证券投资基金(以下简称“科创100ETF”)将于9月15日正式上市并开放申购。

博时上证科创100指数ETF基金经理唐屹在接受《证券日报》记者采访时表示:“科创100ETF通过完全复制被动跟踪科创100指数,持仓透明、风格明确,不受主观情绪干扰,同时ETF的费率往往也比主动产品更低,能更好地跟踪和把握科创板行情。”

首批4只科创100ETF 有效认购总户数超10万户

近期,聚焦科创中小盘的科创100指数表现弹性十足。8月29日至9月13日期间科创100指数涨幅达到8.19%,同期科创50指数涨幅为1.02%。

上述短期涨幅明显的科创100指数是从科创板中选取市值中等且流动性较好的100只证券作为样本,成份股以中小市值为主,大多属于战略性新兴产业某一细分领域的领军者,投资者可借道指数基金参与投资。据了解,目前市场上跟踪科创100指数的指数产品仅有4只,这4只科创100ETF产品已于近期完成发行工作,将于9月15日正式上市交易。

在此前的产品发行中,首批4只科创100ETF的募集成绩可圈可点。其中,博时上证科创100ETF的净认购金额为26.61亿元,国泰上证科创100ETF的净认购金额为14.9亿元,鹏华上证科创100ETF的净认购金额为14.4亿元,银华上证科创100ETF的净认购金额为13.6亿元。

首批科创100ETF的有效认购总户数超过10万户。其中,博时、国泰、鹏华、银华基金旗下科创100ETF的有效认购户数分别为35670户、33966户、22144户和16585户。从以往新基金认购户数来看,此次参与科创100ETF的

投资者数量十分广泛。

实际上,近年来ETF因产品分散风险、费率低、相对科创板门槛较低的特征已经得到越来越多投资者的认可,成为普通投资者重要的投资工具。同时,在基金费率改革推动下,近期易方达基金、工银瑞信基金、华安基金等基金公司开始对旗下被动指数产品降费,进一步降低了投资者的投资成本。

科创100ETF 处于较好配置窗口期

资金借道ETF进入A股市场更应关注其长期投资价值角度。多位业内人士近日对记者称,科创100指数的市值增长潜力大,具备高成长空间,且与科创50指数形成互补。

从估值角度来看,国泰基金对记者表示,考虑到科创板相关行业属性以及未来的业绩增速,当前估值已达合理水平,科创100ETF处于较好配置窗口期。

“科创100指数样本公司研发投入强度高,2022年研发费用占营收比重超

过10%。对于科技含量高的新兴产业,研发投入无疑是长期竞争力的重要保证,有望支撑未来业绩的高增长。”唐屹兵表示。

华东地区一位公募基金相关人士在接受《证券日报》记者采访时分析称:“在科技浪潮和消费复苏的持续演绎下,科创100指数景气度有望持续好转。以权重板块医药、芯片、新能源、软件为例,芯片库存周期有望逐步筑底回升,新能源三季度业绩有望成为估值修复催化剂,软件持续受益于人工智能、数字经济和信创产业快速发展期,医药行业相关政策驱动行业长期健康发展,创新药投融资环境逐渐改善。”

“从交易层面来看,在基金赚钱效应回归之前,机构重仓板块可能仍是减量博弈,叠加上半年TMT表现抢眼,与经济相关性较弱,机构持仓较少的TMT或科创成长主题因此有望成为市场主线之一。”鹏华上证科创100ETF基金经理苏俊杰向记者介绍,基于当前市场表现,聚焦科技创新与高成长性行业的科创100指数的投资价值也随之凸显。

年内债券策略私募业绩领跑 股票策略高开低走表现垫底

■本报记者 昌校宇

据私募排排网数据显示,截至8月31日,有业绩记录的16409只私募证券产品今年以来整体收益率为1.92%。其中,9051只产品实现正收益,占比为55.16%。就五大策略私募业绩表现情况来看,债券策略领跑,期货及衍生品策略紧随其后,多资产策略排名第三,组合基金策略、股票策略则表现落后。

三重因素共振 债券策略私募业绩领跑

具体来看,债券策略延续了平稳增长势头,年内业绩表现在五大策略中居首。数据显示,截至8月31日,今年以来有业绩记录的1447只债券策略产品整体收益率为5.73%。其中,1214只产品实现正收益,占比为83.90%。

“年内债券策略私募业绩表现领跑五大策略,主要受基本面、政策面和资

金面三重因素的共同作用。”厦门宇水私募基金管理有限公司研究员冀丹对《证券日报》记者表示。

期货及衍生品策略紧随其后,在年初业绩表现欠佳后开启“奋起直追”模式,年内收益从最初的落后攀升至五大策略第二名。数据显示,截至8月31日,今年以来有业绩记录的1840只期货及衍生品策略产品整体收益率为5.10%。其中,1173只产品实现正收益,占比为63.75%。

多资产策略则充分发挥了多资产组合配置的优势,表现略逊于债券和期货及衍生品策略。数据显示,截至8月31日,今年以来有业绩记录的2007只多资产策略产品整体收益率为3.52%。其中,1261只产品实现正收益,占比为62.83%。

上海黑翼资产管理有限公司(以下简称“黑翼资产”)相关负责人在接受《证券日报》记者采访时分析称:“从量化的角度来看,多策略是资产配置中攻守兼备的稳健选手。因为底层跨资产、策略多元,超额收益来源相对丰富,这

类产品在复杂的市场环境中优势比较明显。既能在股票市场上行阶段表现出较强的进攻能力;又能在市场动荡阶段利用其他复合策略分散股市风险,有效降低回撤,攻守兼备。”

组合基金策略受股票拖累明显,今年以来业绩表现相对一般。数据显示,截至8月31日,今年以来有业绩记录的822只组合基金整体收益率为0.81%。其中,489只产品实现正收益,占比为59.49%。

股票策略今年以来的业绩表现与期货及衍生品策略截然相反,经历高开低走后,目前表现垫底。数据显示,截至8月31日,今年以来有业绩记录的10293只股票策略产品整体收益率为0.62%。其中,4914只产品实现正收益,占比为47.74%。

对债市保持乐观 A股进入较具吸引力时段

虽然股票策略整体业绩表现欠

佳,但依然是高收益产品的聚集地。数据显示,前述实现正收益的9051只产品中,41只收益在100%及以上,128只收益介于50%至100%之间,754只收益介于20%至50%之间,而股票策略所占产品数量分别为24只、88只和517只,高收益产品占比遥遥领先于其余四大策略。

就债市方面,冀丹表示:“就目前的经济环境来看,逆周期调节政策或继续发力,叠加海外加息周期的转向预期,债市在短期调整后或仍继续向上,整体对债市保持乐观。”

在深圳市优美利投资管理有限公司总经理贺金龙看来,当前经济状况下,利率快速下行需要更多的政策刺激,而债市估值的吸引力伴随着经济稳增长政策得到提升。

就A股市场方面,黑翼资产相关负责人表示,目前A股进入了比较有吸引力的时段。随着市场的活力和韧性增强,A股将具有更好的中长期投资价值。

新能源车险保费猛增 财险巨头为何主动“限速”?

■本报记者 冷翠华

乘用车市场信息联席会(以下简称“乘联会”)数据显示,7月份,乘用车市场销量为178.0万辆,同比下降0.6%;新能源车销量约为60.9万辆,同比上涨38.3%,增幅明显高于乘用车销量增幅。同时,7月份,新能源车的销量占总体乘用车销量的34.2%,比去年同期增长9.6个百分点。

与新能源汽车热销相伴的是新能源车险的高速增长。记者从上市险企近期召开的业绩发布会上了解到,上半年,人保财险新能源车承保数量达282.4万辆,同比增长54.4%,保费收入为126.3亿元,同比增长54.7%,占车险总保费的比例为9.4%。同时,新能源新车的保费在整体新车保费中占比已达28.3%。

不过,近期多家保险公司包括财险巨头表示,新能源车险保费增速超预期,将采取谨慎承保策略,甚至已在部分领域主动“限速”。业内人士认为,这反映出新能源车险良好的发展前景和当前的高赔付率较明显的矛盾。在这一背景下,保险行业、汽车制造及维修行业等相关主体尚需在竞争与合作中不断磨合,持续降低新能源车险的赔付率,才能进一步促进可持续发展。

新能源车险“增长的烦恼”

从市场角度看,新能源车险增长速度非常快,未来前景也十分广阔。但中国人保副总裁、人保财险总裁于泽表示,上半年新能源车险增速有些超预期,人保财险采取谨慎承保策略,甚至在部分领域主动“限速”。一方面,受出行强度回升等因素影响,上半年新能源车出险率同比提升了2.7个百分点;另一方面,在降低综合成本率尤其是营运新能源车综合成本率方面,人保财险还未找到特别好的解决方案,因此,在该领域采取谨慎承保策略。

新能源车险“增长的烦恼”在另一财险巨头太保财险也有体现。上半年,太保财险实现车险保费收入507.65亿元,同比增长5.4%。其中,新能源车险同比增长65.1%;车险承保综合成本率98%,同比上升1.4个百分点。“可以说发展是可观的,成本是有一定压力的。”太保财险总经理曹义直言,新能源车出险率高出燃油车接近1倍,加上上半年汽车出行同比大幅提升,对新能源车承保成本构成了一定压力。

高赔付对服务的影响也有所体现。据业内人士介绍,目前保险公

司在新能源汽车服务方面不如燃油车完善。原因之一便是,新能源车险业务整体处于亏损状态,保险公司针对新能源车主开发其他专属附加服务的动力不足。

“电”的难题仍然待解

面对高企的赔付率,业内人士认为,由于车辆噪音低、车主的驾驶习惯等因素造成的出险率较高这一问题,将随着时间的推移逐渐自然降低,但维修成本较高的问题短时间内不易解决,核心在于三电系统(电动机、动力电池、电控系统)。

长安汽车保险部副总经理白魁耀对《证券日报》记者表示,新能源汽车出险涉及电池损伤时,采取修理还是更换的方式处理目前多数时候由4S店等主机厂授权的服务网点来决定,且“以换代修”是当前的主流方式,汽车维修成本和保险公司的理赔成本相对较高。

科波拉汽车咨询服务(青岛)有限公司创始人、首席执行官王浩对《证券日报》记者表示,新能源汽车维修比较特殊的是动力电池部分。主机厂授权网点在对事故车辆进行拆卸、检测后,会向保险公司提供维修报价,其中涉及动力电池、驱动电机、电控系统等,维修方案和报价,都是以更换总成为主。

“以换代修”必然推高汽车维修成本,但这是目前新能源汽车生产和维修现状下比较可行的方式。当前,新能源汽车电池维修面临人才缺失、标准缺失、配件缺失等多个难点,降成本的重要性仍需让位于安全性,同时仍需打破一些固有的利益链条。9月12日,中国汽车维修行业协会在京发布业内首部动力电池检测维修团体标准——《新能源汽车动力电池检测与维修规范》(下称《标准》),就是希望能推动新能源汽车维修的标准化,也推动维修成本的降低。

王浩认为,此次《标准》发布对新能源车核心系统——动力电池给出了具体的服务参照依据;同时,给汽车维修行业以引导和示范,避免“怕电”不敢干,或者盲目蛮干。

平安产险也表示,将在新能源车、无人驾驶、里程保险等新的车险细分领域储备核心技术,推动产品和服务创新,满足客户多样化需求,推动车险业务高质量发展。

对新能源车险市场未来发展,白魁耀认为,未来随着新能源汽车渗透率的进一步提高,人们驾驶习惯的改变,新能源汽车的出险率将呈下降趋势;同时,随着汽车维修市场进一步规范等因素,案均赔款也将呈下降趋势。

滴滴支付注册资本增至4亿元 已获央行批准

■本报记者 李冰

截至9月13日,央行更新非银行支付机构重大事项变更许可信息公示显示,央行同意北京滴滴支付技术有限公司(以下简称“滴滴支付”)增加注册资本至4亿元。这已是滴滴支付第二次增资,此前2021年滴滴支付的注册资本曾由1亿元增至3亿元。

有知情业内人士对《证券日报》记者透露,“滴滴支付增资是正常的商业行为,增资可以更好地为开展业务提供更多资金支持。”

在博通咨询金融资深研究员王蓬博看来,滴滴支付增资的原因可能有两方面:第一,为满足与业务规模相应的资本金比例需要;第二,为其供应链金融产品的开发提前储备资金。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮对《证券日报》记者表示:“滴滴支付增资是近年来第三方支付机构夯实资本实力的一个典型缩影,一方面能够强化抵御风险的能力,另一方面可以强化业务扩张,使得业务布局、业务范围等在充足资金的加持下得到更长远的发展。”

事实上,滴滴支付增资并非行业内个例。记者梳理,除了滴滴支付,年内已有多家支付机构完成增

资。比如,此前央行曾批复同意贝壳支付(北京)有限公司增加注册资本至45.2亿元;另据天眼查显示,2023年7月份,湖南潇湘支付有限公司的注册资本从1.3亿元增加至2亿元。

对于多家支付机构纷纷增资原因,王蓬博表示,一方面为自身业务发展需要;另一方面,《非银行支付机构条例(征求意见稿)》规定,若累计亏损超过其注册资本的50%,央行可以根据审慎监管原则暂停其部分或者全部支付业务直至吊销其支付业务许可证,因此一些机构也可能因此规定而补充注册资本。

对于支付机构在未来发展方向上如何突围?星图金融研究院研究员黄大智表示:“对于大多数集团公司而言,支付更多起到的是链接的作用,形成资金、信息、数据的完整,保证支付行为的合规性,并一定程度降低支付的成本,是集团企业生态中不可缺少的一环。而对于独立的第三方支付企业而言,拓展场景和接入商户是重点,但在供给十分充足的情况下,增长面临重重困境。除此之外,多元化也是支付公司可以考虑突围的方向之一。支付公司有较强的技术实力,基于此可以在金融科技等方向扩大优势。”