

# 今年券商私募资管新设规模已超2400亿元 集合资管计划占比逾七成

■本报记者 周尚任

大资管时代，金融机构群雄逐鹿，竞争愈发激烈，券商正持续优化资管业务结构，提升主动管理能力。虽然目前券商的私募资管规模已持续下降至5.45万亿元，但降幅正逐步收窄，资管行业未来发展仍有较大的机遇。前十个月，券商私募资管产品设立规模超2400亿元，以主动管理能力为代表的集合资管计划占比74%。

## 券商私募资管规模 降至5.45万亿元

11月21日晚间，中国证券投资基金业协会发布的最新数据显示，截至10月末，券商(包含资管子公司)私募资管产品存量规模降至5.45万亿元，环比下降1.18%，降幅持续收窄。其中，以主动管理能力为代表的集合资管计划规模为2.62万亿元，环比下降0.76%；以通道业务为主的单一资管计划规模为2.83万亿元，环比下降1.55%。各券商平均管理私募资管业务规模567亿元，管理规模中位数206亿元。

从产品类型来看，截至10月末，券商私募资管产品仍以固收类产品为主，规模为4.37万亿元，占比80.27%。混合类产品规模为5412.23亿元，占比为9.94%；权益类产品规模为4971.48亿元，占比为9.13%；期货和衍生品类规模为360亿元，占比为0.66%。从产品备案(设立)方面来看，今年前十个月，券商私募资管产品共备案4817只产品，规模合计为2416.69亿元。主要集中在集合资管计划，合计备案1786.88亿元，占比74%；单一资管计划合计备案629.81亿元，占比26%。具体来看，国信证券备案产品数量最多，达205只；国泰君安资管、首创证券、中信建投紧随其后，备案产品数量分别为139只、113只、106只；中信证券、华福证券、申万宏源、浙商证券资管、世纪证券



等公司的备案产品数量也均超80只。

## 集合理财产品 平均收益率为3.67%

在券商资管业务持续优化的趋势下，能体现其主动管理能力的集合理财产品收益表现也备受市场关注。Wind资讯数据显示，有数据可查的2516只券商集合理财产品今年以来的平均收益率为3.67%，中位数为4.34%，其中有76%的产品保持正收益，4.7%的产品收益率在10%以上。

从主要产品类型的平均收益来看，今年以来，有数据可查的106只股票型券商集合理财产品的平均收益率为13.13%，中位数为1.72%，其中有29只产品的收益率超过10%；有数据可查的407只混合型集合理财产品平均收益率为-

2.71%，中位数为-3.55%，其中有22只产品的收益率超过10%。从规模最大、数量最多的债券型产品来看，有数据可查的1660只产品平均收益率为5.38%，中位数为5.52%，其中有61只产品收益率超10%。

为应对市场波动，券商也在积极打造特色产品线，持续布局FOF(投资基金的基金)等类型产品。据记者不完全统计，今年以来，券商新成立了173只集合FOF产品，总体发行情况较为平稳，国泰君安资管的发行数量最多，为23只；华泰证券资管、中信建投、国信证券等均发行了10只以上的FOF产品。

不过，目前存量的311只集合FOF产品表现不尽人意，其平均收益率为-0.2%，中位数为-0.27%。其中，仅42%的FOF产品收益率为正，中信建投聚智进取2号FOF、安信睿选7号FOF、野村东方国际CTA旗舰2号FOF收益率位列前三。

在私募资管规模持续压降的趋势下，公募业务成为券商资管业绩增长的突破口。当前，证券行业资管子公司数量增至29家，其中，拥有公募基金牌照的资管子公司共有11家。年内已有国信证券、国联证券、华安证券、长城证券4家券商获批设立资管子公司。

近期，头部券商纷纷加速推进资管业务的布局及业务优化。就在11月16日，行业龙头中信证券旗下中信证券资管正式开业，中信证券资管的设立，是中信证券打造一流投资银行和投资机构的重要战略布局，也是提升金融服务实体经济质效、更好满足人民群众金融需求的关键举措。10月中旬，申万宏源资管也正式开业，并坚定回归业务本源，立足“客户至上、行稳致远”的企业文化，围绕客户需求和提升自身服务能力，丰富“全资产、多策略”的产品体系。

# 年内22家信托公司换帅 多位“一把手”具银行业背景

■本报记者 张安

国家金融监督管理总局官网显示，朱勇已获批出任华鑫信托董事长职务。

据了解，朱勇系信托老将，此次出任华鑫信托董事长，属于内部提拔。朱勇现年55周岁，华鑫信托官网显示，朱勇曾任职华鑫信托总经理十余年。

事实上，今年以来，信托公司“一把手”屡现变更，其中中小型信托公司董事长、总经理(总裁)变更更为频繁。

据记者不完全统计，截至11月22日，年内已有22家信托公司董事长、总经理(总裁)发生变动。其中，董事长发生变动的信托公司与总经理(总裁)发生变动的信托公司数量均为11家。具体来看，董事长发生变动的信托公司包括厦门信托、华宸信托、长安信托、紫金信托等；总经理(总裁)发生变动的信托公司包括昆仑信托、渤海信托、陕国投信托、中海信托、百瑞信托、大业信托、中粮信托等。

对于信托公司高管频频变动，多位受访专家均认为，是信托行业转型加速所致。

用益信托研究员喻智在接受《证券日报》记者采访时表示，信托公司高管频频变动的原因是多方面的，通常来说，高管正常交接的情况占多数，也有部分公司因出现了经营风险或其高管有违法违规的行为而发生高管变动。

“信托业务转型是信托公司当下的重要战略，加速转型也是信托公司高管频繁调整的重要原因。”喻智进一步表示，在新的业务分类改革和监管评级新规落地后，监管部门对信托业务转型的要求持续趋严，信托公司的转型压力和业绩压力进一步加大，多家公司的高管变动很

大程度上是为了适应监管态势和市场环境的变化，推进公司的顺利转型。

星图金融研究院研究员黄大智对《证券日报》记者表示，目前信托公司的股东或高管频繁变动，其实是信托行业转型发展背景下的一个缩影。未来信托公司如果想要转向新的发展模式，必定需要引入更多的经营管理人才。随着信托公司的转型程度加深，信托公司高管变动可能会变得更加频繁。

值得注意的是，从公开资料看，年内履新的信托公司“一把手”多是银行老兵，具有丰富银行从业经验。以朱勇为例，公开资料显示，其曾任中国农业发展银行总行信贷一部主任科员，经济师。另外，今年履新的中原信托董事长曹卫东、华宸信托董事长邢爱泽、陕国投信托总裁解志炯等，均具备多年银行从业经验。如，公开资料显示，中原信托董事长曹卫东曾担任工商银行河南省分行机构业务部总经理、公司金融业务部总经理，工商银行平顶山分行党委书记、行长等职务，在银行系统从业30余年。华宸信托董事长邢爱泽曾任内蒙古银行兴安盟分行行长、内蒙古银行包头分行行长、呼和浩特金谷农村商业银行党委书记、内蒙古自治区农村信用社联社总审计师等职。

黄大智表示，当前阶段，财富管理业务是信托行业普遍比较关心或注重的转型方向。这一赛道虽然前景广阔，但目前已经呈现出激烈竞争的局面。无论是银行、保险、基金公司等，都在积极布局财富管理业务，且取得了不错的成绩。在这一领域内，信托公司此前布局较少，因此，很多履新的信托公司高管都有丰富的银行、基金公司的从业经历，能够更好地统筹资源进而推动信托公司创新发展。

# 15家上市公司今年以来斥资17.37亿元购买私募产品

■本报记者 王宁

今年以来，上市公司购买私募基金热情依然不减。私募排排网不完全统计数据显示，截至11月21日，年内有15家上市公司购买了16家私募基金旗下的20只产品，总耗资达17.37亿元，资金量同比增加1.3亿元。

在多位私募人士看来，年内上市公司购买私募基金的需求较以往明显不同，例如，上市公司对基金资产配置、量化策略选取和风险控制等方面都有新要求。而面对变化，作为资产管理服务机构，私募基金应当从加快丰富产品线、深耕细分赛道等方面进一步提升服务能力。

## “买私募”热情不减

数据显示，在年内购买私募基金的上市公司中，认购金额超过1亿元的有6

家，分别是瑞凌股份、迪阿股份、郑煤机、阳光照明、贤丰控股和鲁泰A，认购金额分别为1.5亿元、1亿元、3亿元、3亿元、3亿元和2亿元；此外，还有包括金信诺、永吉股份和大众交通等公司，认购金额也均在5000万元以上。

在私募基金管理人选择上，16家私募基金中管理规模在0至5亿元的有4家，管理规模在100亿元以上有3家，另外管理规模在5亿元至10亿元和10亿元至20亿元的各有1家。同时，从被认购产品的策略来看，包括主观多头、固收、量化CTA和量化多头策略等。值得一提的是，上市公司认购FOF产品(投资基金的基金)的热情也有明显提升，例如某上市公司认购FOF产品总金额达3亿元。

排排网财富管理合伙人团队负责人孙恩祥向记者表示，年内上市公司购买私募基金的特征主要体现在：一是更加注重

策略配置，例如投资的私募基金的策略变得更加多元化，除了传统的主观股票多头外，还配置了债券策略、期货策略以及FOF策略等。二是上市公司对量化策略青睐有加。近些年，量化基金发展态势良好，上市公司也紧跟投资趋势，加大了对量化产品的配置，其中就包括量化CTA和量化多头产品。三是上市公司对产品回撤要求较高。

安爵资产董事长刘岩补充表示，年内上市公司购买私募基金的突出表现还在于参与的公司数量有所增长，这也体现出上市公司对私募基金的投资热情在不断提升。同时，购买私募基金产品收益良好也能够为上市公司业绩带来明显助力。

## 管理人仍需提升服务能力

作为资产管理服务机构，近些年私募证券投资基金的发展一直保持良好态势，

但其行业头部特征明显，且在服务投资者尤其是机构客户方面，仍有很大需要提升的空间。多位私募人士认为，丰富产品线或是最关键一环。

“扩展能力圈或是私募基金保持其产品稳健收益的方式之一，但丰富产品线才是关键。”在孙恩祥看来，要提升自身服务能力还需持续深耕细分赛道，打造自身的竞争优势。

钜降资本首席投资官龙舫告诉记者，对于私募基金管理人来说，未来仍需注重投研专业能力的提升和建设，争取提供不同资产、策略及风格的多元化产品，满足不同机构客户的财富管理需求；同时，以定制化、差异化策略，构建不同收益和风险比的产品，服务不同机构客户的差异化理财需求。“多数机构客户的风险偏好，更倾向于产品能够相对稳健安全运营，因此，私募管理人应当大力提升风险管理能力，注重产品回撤，为客户的资金安全提供更多保障。”

# 部分中小银行美元存款利率仍超5% 专家称汇率风险仍要关注

■本报记者 彭妍

在人民币存款利率下行的背景下，一些美元存款产品因利率较高，受到部分投资者的追捧。《证券日报》记者走访了解到，有部分中小银行在售的美元存款产品利率(文中“利率”均指“年化利率”)可达5%以上，且有的美元存款产品起存金额并不高，利率却高达4%以上。

川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳对《证券日报》记者表示，美元存款利率的定价受到多方面因素的影响，美联储的货币政策是主要影响因素，自去年3月份以来至今，美联储已累计加息11次，美国基准利率维持在较高位置。而较高的美元存款利率可以吸引更多储户将美元资金存入银行。

## 最高利率可达5%以上

11月22日，记者从北京地区某城商行了解到，目前该行的1年期美元定期存款利率按起存金额不同可被分为三档：1万

美元以下起存金额利率为4.9%；1万美元(含)至5万美元起存金额利率为5%；5万美元以上起存金额利率为5.2%。另一家城商行推出的美元定期存款，起存金额为5000美元，其3个月及6个月、1年期的利率均为5%。

除中小银行外，一些股份制银行的美元存款利率也较高。例如，恒丰银行推出的两款美元定期存款产品，其中一款为1万美元起存，其3个月、6个月、1年、2年期的年利率分别为4.8%、5.1%、5.2%、4.8%；另一款50美元起存的产品，相较前述产品的同期限利率稍低，分别为4%、4.6%、4.8%、4.6%。

与中小银行的高利率相比，部分国有大行的美元定期存款利率较低。据了解，多家国有大行7月1日起逐渐下调美元存款产品的利率，截至目前利率仍维持不变。以工行为例，该行1年期、5000美元以上起存的美元定期存款利率为2.8%。

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平对记者表示，部分中小银行美元存款

产品利率较高，外部原因看，目前美联储加息周期已接近终点，但联邦基金利率依然维持在高位，机会成本决定了吸引美元资金需要付出较高的成本。内部原因看，不同的商业银行有不同业务定位、业务重点，外币业务发展程度各不相同，由此在特定阶段形成了不同的美元资产与美元负债匹配状况，对美元资金需求的紧迫性存在差别，这是不同银行美元存款利率存在差异的原因。

对未来的利率走势，多位专家预计未来美元存款利率面临下行压力。陈雳表示，美元存款利率受到多种因素的影响，包括美联储货币政策、美国通胀水平、经济增长预期等。未来美元存款利率下行的可能性较大。一是美国加息周期已接近尾声。二是美国四季度经济下行压力较大，经济疲软可能导致利率下降。

## 重点关注汇率风险

另外，由于目前部分银行的美元存款利率较高，不少储户及投资者开始投

资美元存款。不过，业内专家认为，尽管目前美元存款利率普遍较高，但该类存款的汇率风险要重点关注。

某城商行的理财经理告诉记者，目前很多地方性银行美元存款利率仍然较高，在外汇市场大幅波动背景下，该类产品面临着美元利率下行风险和汇兑风险。若如果手上刚好有闲置的美元，可以考虑购买美元存款。反之，则建议投资者不要盲目换汇购买。

杨海平表示，考虑到美联储货币政策的走向，商业银行美元存款利率易下难上，中短期有进一步下调的空间。换汇存美元需要谨慎，因为这样操作存在汇率风险，而且个人兑换美元受到限额管理。

陈雳认为，普通储户是否有必要将货币换成美元存款取决于个人的财务需求和目标。投资美元存款存在汇率风险，人民币汇率的波动或影响美元存款的价值。因此，投资者需要关注利率差异，并根据个人财务状况和风险承受能力，制定合理的投资规划，进行合理的资产配置。

# “性价比”不足？ 又一家基金直销App将下线

■本报记者 吴珊 见习记者 彭衍蕊

11月21日，九泰基金管理有限公司(以下简称“九泰基金”)发布公告称，将于2023年11月23日18时起下线移动端九泰基金App及微信小程序“九泰基金服务号”的运营及维护服务。

据记者不完全统计，去年以来，还有“人保基金”App、长信基金App、国金基金的“及第理财App”、中海基金App、英大财富宝App、方正富邦基金App等先后下线。

在激烈的市场竞争下，部分基金公司对直销App平台的投入并没有与公司发展形成协同效应，用户寥寥，持续消耗的成本费用还会拖累基金公司的经营。对于中小型基金公司来说，性价比往往是其衡量App运营价值的核心因素。

Wind资讯数据显示，去年以来，关停的多个基金直销App平台中，至少有3家基金管理人规模截至11月22日在150亿元以下。

某不愿具名的市场人士认为，部分基金公司关停直销App平台，或是因为公司无法维持App运营的成本。

中关村物联网产业联盟副秘书长、专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅向《证券日报》记者介绍，相对于运营网站和微信公众号等，基金公司运营直销App平台需投入更高成本。尤其是对部分中小型基金公司来说，还需要与外包公司合作，追加技术投入。

“此外，中小型基金公司由于品牌影响力和市场认可度相

对较低，在运营直销App平台时还面临着获客难、下载难、月活难，需要合规性改造等问题。”袁帅进一步表示。

关闭直销App平台，基金公司可以将资源更加集中在核心业务上。袁帅称，代销机构和第三方销售渠道已经成为基金销售的主流。相比在直销上投入资源，基金公司可以将资源集中在资产管理端，提高自身的核心竞争力和服务水平。

基金公司运营直销App平台也并非没有好处，“从利处来看，多个直销渠道就多一个销售的机会。”南开大学金融发展研究院院长田利辉表示，基金公司通过直销App平台可以增加客户黏性，降低外部代销渠道的成本，提高公司的盈利能力。

实际上，直销App平台只是基金公司直销渠道的其中一种，还有多种渠道可供选择。北京社科院副研究员王鹏介绍，除了App以外，基金公司还可以选择网站、微信公众号、小程序等渠道作为直销平台。这些渠道可以覆盖不同客户群体的需求场景，提供更多元化的服务。比如，网站可以提供更全面的产品信息和投资分析工具，微信公众号和小程序可以方便客户进行快速交易和信息查询。

从中小基金公司的实际情况出发，业内人士建议，上述渠道相较于直销App平台具有更低的开发和运营成本，并且能够满足部分客户的需求。同时，这些渠道也可以与App进行整合，形成多渠道销售的模式，提升客户的体验和服务效果。