

首批20只浮动费率基金全部成立

基金管理费率分别与基金管理规模、基金业绩和持有期挂钩

■本报记者 吴珊
见习记者 彭衍菘

浮动费率基金被视为公募基金行业费率改革的一项重要创新实践。

12月6日,随着银华惠享三年定期开放混合型证券投资基金和和安远见慧选混合型发起式证券投资基金相继发布合同生效公告,首批公募费率改革后推出的20只浮动费率基金全部成立。

“这意味着公募费率改革有了实质性的推进。”前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示,一方面,有利于权益市场部分股票型基金降费,让利于基金持有人;另一方面,对于提升市场的资金规模和活跃度起到积极作用。

南开大学金融发展研究院院长田利辉向《证券日报》记者介绍:“浮动费率基金产品是在公募费率改革后推出的。浮动费率基金产品的出现,其特别意义在于为市场带来相对长期的增量资金。”

此次推出的20只浮动费率基金主要分为三类。其中,3只基金的管理费率与基金规模挂钩,8只基金的管理费率与基金业绩挂钩,还有9只基金的管理费率与持有期挂钩。据了解,与基金规模挂钩产品,按照基金管理规模分档收取管理费,产品管理规模

越大,适用的费用水平越低;与业绩挂钩产品,按照基金业绩表现分档收取管理费,费率水平双向浮动,收益表现不约定水平时管理费水平适当向下浮动,收益表现超越约定基准时,管理费水平适当向上浮动;与投资者持有时间挂钩产品,按照投资者持有产品份额时间分档收取管理费,投资者持有份额时间越长,支付的费用水平越低。

在募集过程中,从属于挂钩业绩类型的交银施罗德瑞元三年定期开放混合型证券投资基金(以下简称“交银瑞元三年定期开放混合”)首募规模最高,达到16.68亿元,共2.7万户参与募集认购。积极认购背后,反映出浮动费率基金的本身特点与优势具备吸引力,即基金持有人和基金管理人利益共享、风险共担。

同时,因看好自家旗下浮动费率产品,不少基金公司纷纷开启自购。例如,11月25日,易方达基金管理有限公司运用自有资金5000万元认购易方达平衡视野混合型证券投资基金。10月17日,交银施罗德基金管理有限公司拟在募集期内以自有资金2亿元认购旗下交银瑞元三年定期开放混合。

田利辉表示,在权益类基金销售偏弱背景下,浮动费率基金产品的出现有助于促进基金公司



12月6日
随着银华惠享三年定期开放混合型证券投资基金和和安远见慧选混合型发起式证券投资基金相继发布合同生效公告,首批公募费率改革后推出的20只浮动费率基金全部成立

的主动管理能力发挥,激励管理人,同时也可以为投资者提供更多的选择。

随着公募费率改革工作稳步实施,业内人士看好浮动费率基金市场前景,预计未来还将有更多类型产品进入市场。

“这种管理人与持有人利益共担的方式会增强投资者信任度,也打破了以前公募基金早涝保收的传统模式。”巨丰投顾高级投资顾问侯贤平在接受《证券日报》记者

采访时表示,未来会有更多的浮动费率基金发行,也会有更多不同类型、费率结构的基金发行,浮动费率基金的总体规模会越来越来。

杨德龙也表示,未来会有更多不同类型的基金发行,浮动费率基金的总体规模会越来越来。

公募基金降费改革持续推进 券商研究行业加速洗牌

■本报记者 周尚仔
见习记者 于宏

12月8日,证监会研究制定了《关于加强公募基金行业费率改革的规定(征求意见稿)》(以下简称《规定》),主要内容包括四个方面:一是合理调降公募基金的交易佣金费率;二是降低证券交易佣金分配比例上限;三是强化公募基金证券交易佣金分配行为监管;四是明确公募基金管理人证券交易佣金年度汇总支出情况的披露要求。

佣金费率改革将冲击券商研究业务。已有研究报告数据预计,券商基金分仓佣金收入的降幅将超30%。长远来看,佣金费率改革将推动券商研究业务结构优化,驱动行业加速洗牌。

基金交易佣金下降 券商研究业务将直面冲击

公募基金的基金佣金收入一直是支撑券商研究支出的重要来源之一。近年来,券商基金分仓佣金收入持续攀升。2022年,券商基金分仓佣金总收入为188.74亿元,对券商业绩的整体贡献度持续提升。国联证券非银金融分析师刘雨辰表示:“2022年市场平均佣

金费率为万分之二点三,根据监管降费要求,测算得到调降交易佣金费率将使基金交易佣金合计减少61.56亿元,降幅约为32.62%。”

开源证券非银金融行业首席分析师高超预计:“本次降佣33%对44家上市券商调整后营收影响约-1.1%,影响较小。今年上半年公募基金分仓总佣金为97亿元,同比增长3%,预计降佣和交易低迷带来总佣金收缩,公募、渠道、卖方研究、软件等业务链上细分行业马太效应或加剧。”

从长期来看,降佣将有助于券商专注提升服务能力,促进形成良好的行业发展生态。方正证券金融行业首席分析师许旖珊表示:“《规定》将引导行业正本清源,回归研究,未来佣金分配将向具备优秀研究实力、经营稳健的券商倾斜。”

严格限制交易佣金 利益交换及转移支付

《规定》强化了基金管理人、券商内部的制度要求。针对基金管理人,《规定》严禁将券商选择、交易单元租用、交易佣金分配等与基金销售规模、保有规模挂钩,严禁以任何形式向券商承诺基金证券交易量及佣金或利用交易佣金与券商进行利益交换,严禁使用交易佣金向第三方转移

支付费用。同时新增整体佣金费率水平和分配情况的披露要求,严禁将基金证券交易量、交易佣金直接或间接作为券商销售部门、分支机构、基金销售人员的考核指标。

华泰证券金融首席分析师沈娟娟表示:“未来与基金销售、数据库、外部专家咨询等相关的软性服务将进一步规范,基金代销业务将从‘以销量为王’向买方投顾转型,并促进卖方研究专注提升研究深度和服务质量。”

同时,《规定》降低证券交易佣金分配比例上限。对权益类基金管理人,维持佣金分配比例上限30%;对权益类基金管理规模超过10亿元的管理人,将佣金分配比例上限由30%调降至15%。明确券商交易模式和租用交易单元模式并存情形下交易佣金分配比例要求。

“从上半年的数据来看,多家券商单一基金佣金占比超过15%。如,中信证券占华夏基金佣金的28.51%、东方证券占东证资管佣金的27%、广发证券占广发基金佣金的16%、申万宏源占申万菱信佣金的28%等。”刘雨辰预计,《规定》对分仓佣金占比高的券商影响大,对券商的总营收影响有限。申万宏源研究所非银首席分析

师罗钻辉表示:“未来佣金分配将更趋于市场化。券商也可通过持续提升综合服务能力,带动更多权益类产品选择券结模式(即基金公司将其产品委托券商,作为经纪商为其完成资金的结算交割),弥补分配比例上限带来的影响;综合实力强的券商将占据更多的市场份额。”

券商研究格局面临重塑 提升投研能力是关键

从券商研究业务的发展历程来看,2000年以前,券商的研究部门主要是对内服务。到了2000年,国内引入开放式基金业务以后,随着基金规模的爆发式增长,进一步衍生出了卖方研究。此后,证券行业研究所步入快速发展期。不过,面对研究所同质化严重以及收入模式单一等情况,近年来,部分研究所已经着手布局多元化经营发展模式,对于大券商而言,基金分仓佣金早已不是研究所唯一的收入来源。

面对佣金费率改革,券商研究所如何应对冲击,探索未来生存之路?

部分受访券商表示:“将进一步发挥研究所对内服务的功能,在研究对外服务收益下降的情况下,依然对研究所保持重视,以其研究能

力辅助其他各项业务的发展。”

《规定》要求,券商应当根据基金管理人等机构投资者投资者的研究服务需求,制定相应制度流程,配备充足专业人员,在研报解读、跟踪研究等方面提供专业、审慎的研究服务。券商研究部门必须提升实力,优化服务质量,才能在激烈的行业竞争中博得一席之地。

在研究业务这条赛道中,资源积淀丰富、团队规模更大的大型券商实力更加强劲,上半年前20强券商的基金分仓佣金收入合计达65.12亿元,占比达67%,马太效应显著。刘雨辰预计,未来综合实力强的头部券商竞争优势将更强,排名靠后、实力较弱的券商将较难以从基金公司获得交易佣金,行业佣金集中度有望进一步提升。

中国人民大学财政金融学院金融学教授郑志刚对《证券日报》记者表示:“降佣后,券商将在未来的生存和竞争中面临更大的压力。依靠交易席位获得收入降低,将迫使券商提高自身核心竞争力,围绕主责主业更加积极作为。”

中银消费金融方面表示:“中银消费金融将持续构建多元化的融资渠道,优化公司融资结构,提高金融服务能力和消费信贷覆盖面,强化金融服务实体经济的能力。”

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博表示:“发行ABS需要经过多个步骤,包括项目启动、资产筛选、尽调评级、发行材料准备、投资机构路演审批、簿记发行等。从机构端来看,持牌消费金融公司积极开展ABS业务,有助于机构优化负债结构,盘活存量资产,增强资产的流动性,进而增厚资本抵御风险。”

整体来看,2023年,消费金融公司发行ABS明显“升温”。据Wind数据显示,截至目前,包括中银消费金融在内,年内有马上消费金融、中原消费金融、海尔消费金融、兴业消费金融、杭银消费金融、湖北消费金融、湖南长银五八消费金融等多家机构累计发行ABS规模超200亿元。其中,马上消费金融发行5期ABS规模约70亿元,排在第一位。中原消费金融在年内发行4期ABS,分别为3月份、5月份、8月份、10月份发行规模分别为11.98亿元、11.07亿元、11.22亿元、15.13亿元;海尔消费金融在7月份和11月份分别发行了2期ABS,发行规模分别为10.48亿元、20亿元等。

星图研究院研究员黄大智告诉《证券日报》记者:“ABS的审批与发行均有一定门槛,对发行企业亦有较高要求。相较于其他融资方式,ABS发行在资金成本、募集方式、时间效率上皆具优势,是目前消费金融的重要融资渠道之一。”

从行业角度来看,目前多元化融资渠道已成趋势。事实上,消费金融公司的融资方式包括股东资金、同业拆借、发行ABS、金融债、银团贷款等,考虑到资金成本、融资规模、融资效率等多种因素,消费金融公司会倾向性选择低成本融资渠道。

王蓬博认为,今年以来,消费金融公司发行ABS频次有所上升,消费信贷资产受到市场认可,从侧面也反映出消费金融行业整体持续向好的态势。

“整体来看,目前持牌消费金融公司的业务能力和管理能力均在大幅提升,持牌消费金融公司发行ABS产品,对于其拓宽融资渠道、调整优化资产负债结构具有积极意义,也有助于降低融资成本。”中央财经大学中国互联网经济研究院副院长欧阳日辉表示。

浙商证券外延式扩张意图明显 有望成为国都证券第一大股东

■本报记者 周尚仔

近期,浙商证券又有新动作。浙商证券外延式扩张意图明显,为了提高公司证券业务的影响力和资源整合能力,提升市场竞争力和盈利能力,在今年3月份民生证券的股权拍卖中,浙商证券曾参与其中。不过,由于竞争激烈,浙商证券最终未能竞得民生证券股权。

意在成为国都证券 第一大股东

12月8日晚间,浙商证券发布公告,拟受让包括重庆国际信托在内的5家公司合计持有的19.15%国都证券股权,按照国都证券目前市值72.29亿元估算,这笔交易的价值约为13.84亿元。

根据公告,浙商证券拟以现金方式受让重庆国际信托股份有限公司、天津重信科技发展有限公司、重庆嘉鸿盛鑫商贸有限公司、深圳市远为投资有限公司、深圳中峻投资有限公司分别持有的国都证券5.282%、4.717%、3.7736%、3.3089%、2.0639%股份。

目前,国都证券股权结构较为分散,无控股股东,无实际控制人,公司第一大股东为中诚信托有限责任公司,持股比例为13.3264%;持股5%以上的重要股东达到7家。也就是说,若本次交易成功,浙商证券将成为国都证券第一大股东。

从公告中可以看出浙商证券成为国都证券第一大股东的决心。浙商证券表示,如公司从全体转让方合计受让的拥有表决权、提名权等完整股东权利的目标公司股份比例未能达到15.8365%,则浙商证券有权不进行本次交易,且不承担任何责任。

同日,同方股份同意公司全资子公司同方创投通过产权交易所公开挂牌方式转让同方创投持有

的国都证券5.9517%股权,首次挂牌价格不低于经备案后的评估价值,即同方创投所持国都证券股权比例为5.9517%,对应评估价值为89298.8123万元。本次交易完成后,同方股份将不再通过同方创投持有国都证券的股份。

“目前,国都证券总股本58.3亿股,12月8日收盘1.24元/股,同方创投所持国都证券市值为4.3亿元,转让评估价较所持市值溢价率达108%。”申万宏源研究所非银首席分析师罗钻辉表示,根据国都证券5.9517%股权评估价推算其每股价值为2.57元,从而估算浙商证券受让国都证券19.1454%股权耗资约28.73亿元,但最终成交价格应由竞价结果确定。

对于本次交易目的及对公司的影响,浙商证券表示,本次交易框架协议的签订符合公司战略规划,有利于公司优化资源配置,加强资源整合,发挥公司现有业务优势与国都证券业务协同效应,提升

公司的竞争力,不存在损害公司及股东利益的情形。

浙商证券有望 拓展公募业务版图

中国银河研究院策略分析师、团队负责人杨超向《证券日报》记者表示:“部分中小券商因为特定的经营策略、市场地位和潜力备受关注,能够吸引多方争夺其股权。”

国都证券于2001年12月份成立,2017年3月31日,公司在新三板挂牌上市。从排名来看,有数据显示的2021年,国都证券总资产、净资产、营业收入、净利润、净资产收益率分别排名行业第57位、第55位、第61位、第44位、第31位。

从业绩方面来看,2023年上半年,国都证券实现营业收入8.32亿元,归属于挂牌公司股东的净利润4.28亿元,同比分别增长50.16%、90.3%。同时,国都证券还参股了中欧基金,持股比例为20%。

“收购国都证券股权对浙商证券的增益主要体现在三个方面。”方正证券金融行业首席分析师许旖珊表示,一是间接获取中欧基金股权,浙商证券参股25%浙商基金,中欧基金的纳入有望补足公募布局短板,后续与公司特色业务财富管理、研究业务等形成协同;二是实现区域互补,国都证券区域布局以北京、河南、上海等地为主,浙商证券则深耕浙江,深度合作则可以更好地联结长三角、京津冀区域各项资源;三是未来若合并,有望推动资本实力更上一台阶。截至上半年,浙商证券净资产262亿元,排名上市券商第26名,国都证券净资产104亿元,二者合并后将达到366亿元,排名上市券商第19名,综合实力大幅提升。

11月份以来多家银行向非国有房企 投放开发贷款300多亿元

■本报记者 杨洁

据新华社消息,11月份以来,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行等主要银行向非国有房企投放房地产开发贷款300多亿元,其中近两周投放140多亿元。

具体来看,工商银行近两周对非国有房企贷款新增投放近50亿元,占全部房地产贷款新增投放的比重稳步提升;11月份以来,农业银行向非国有房企投放贷款超过50亿元,支持房地产企业合理融资需求;中国银行累计向民营房企发放房地产贷款超40亿元,并提供多元化金融支持;建设银行累计向民营房企发放房地产开发贷款50多亿元,保持民营房企房地产贷款平稳有序投放;交通银行近两周累计向非国有企业发放房地产贷款30多亿元。

股份制银行方面,自11月17日以来,广发银行累计向非国有房企项目投放开发贷款近10亿元,积极推进多家民营房企项目开发贷款授信审批。浙商银行11月份单月实现房地产项目类贷款投放近50亿元,其中综合所有制及民营房企占比超90%。

易居研究院研究总监严跃进对《证券日报》记者表示,近期,商业银行对于房地产企业,特别是民营房企的关注与重视程度不断提高,从前期与企业一对一交流或开展座谈,到加大对房企的贷款投放力度,并已取得实质性进展,说明商业银行积极高效落实金融管理部门工作部署,在稳定行业现金流的同时,也有助于进一步引导改善市场预期。

“大型银行具有带动及示范效应,后续预计会有更多银行关切房企诉求,切实解决房企融资存在的问题,加大对民营房企融资的支持。”中指研究院企业研究总监刘水对《证券日报》记者表示。

不过,刘水也提到,目前部分房企在融资方面还存在一些挑战。一方面,民营房企债务违约时有发生,企业经营受到市场调整冲击较大,影响了投资者和金融机构对民营房企的投资信心;另一方面,民营房企受市场影响后经营状况及资产状况有所下降,部分金融机构为防风险对融资要求条件较高。为此,刘水建议,商业银行从行动上“一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求”,优化考核机制“尽职免责”。同时,在信贷方面进一步向民营房企倾斜,加大支持力度。在增信发债方面,参与创设风险缓释工具、债券承销,积极参与增信发债服务民营房企。此外,商业银行还可以帮助房地产企业做资金托管、存量资产盘活等。

中指研究院日前发布的《中国房地产市场2023总结&2024展望》报告提到,展望未来,政策仍将侧重缓解房地产企业的资金压力和防控风险,金融机构或继续加大对房企的资金支持力度,并将政策细化落到实处,企业融资环境有望改善。

消费金融公司年内频发ABS 累计规模超200亿元

■本报记者 李冰

日前,中国债券信息网公告称,中银消费金融有限公司(以下简称“中银消费金融”)成功簿记发行“中赢2023年第一期个人消费贷款资产支持证券”,发行规模为15.18亿元。

发行公告显示,“中赢2023年第一期个人消费贷款资产支持证券”受托机构为交银国际信托有限公司。包括优先A级资产支持证券发行总额11.08亿元,票面利率为2.7%;优先B级资产支持证券发行总额1.07亿元,票面利率为3.3%和次级资产支持证券发行总额3.03亿元。

中银消费金融方面表示:“中银消费金融将持续构建多元化的融资渠道,优化公司融资结构,提高金融服务能力和消费信贷覆盖面,强化金融服务实体经济的能力。”

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博表示:“发行ABS需要经过多个步骤,包括项目启动、资产筛选、尽调评级、发行材料准备、投资机构路演审批、簿记发行等。从机构端来看,持牌消费金融公司积极开展ABS业务,有助于机构优化负债结构,盘活存量资产,增强资产的流动性,进而增厚资本抵御风险。”

整体来看,2023年,消费金融公司发行ABS明显“升温”。据Wind数据显示,截至目前,包括中银消费金融在内,年内有马上消费金融、中原消费金融、海尔消费金融、兴业消费金融、杭银消费金融、湖北消费金融、湖南长银五八消费金融等多家机构累计发行ABS规模超200亿元。其中,马上消费金融发行5期ABS规模约70亿元,排在第一位。中原消费金融在年内发行4期ABS,分别为3月份、5月份、8月份、10月份发行规模分别为11.98亿元、11.07亿元、11.22亿元、15.13亿元;海尔消费金融在7月份和11月份分别发行了2期ABS,发行规模分别为10.48亿元、20亿元等。

星图研究院研究员黄大智告诉《证券日报》记者:“ABS的审批与发行均有一定门槛,对发行企业亦有较高要求。相较于其他融资方式,ABS发行在资金成本、募集方式、时间效率上皆具优势,是目前消费金融的重要融资渠道之一。”

从行业角度来看,目前多元化融资渠道已成趋势。事实上,消费金融公司的融资方式包括股东资金、同业拆借、发行ABS、金融债、银团贷款等,考虑到资金成本、融资规模、融资效率等多种因素,消费金融公司会倾向性选择低成本融资渠道。

王蓬博认为,今年以来,消费金融公司发行ABS频次有所上升,消费信贷资产受到市场认可,从侧面也反映出消费金融行业整体持续向好的态势。

“整体来看,目前持牌消费金融公司的业务能力和管理能力均在大幅提升,持牌消费金融公司发行ABS产品,对于其拓宽融资渠道、调整优化资产负债结构具有积极意义,也有助于降低融资成本。”中央财经大学中国互联网经济研究院副院长欧阳日辉表示。