

公募基金总规模首次突破33万亿元

■本报记者 昌校宇 方凌晨

公募基金总规模再创新高,首次突破33万亿元。

5月27日,中国证券投资基金业协会发布的最新数据显示,截至2025年4月底,我国境内公募基金管理机构共163家,其中基金管理公司148家,取得公募资格的资产管理机构15家。以上机构管理的公募基金资产净值合计33.12万亿元。

自2024年以来,公募基金总规模节节攀升,屡创新高。从2024年2月底的29.3万亿元、4月底的30.78万亿元、5月底的31.24万亿元、7月底的31.49万亿元、9月底的32.07万亿元、12月底的

32.83万亿元,再到2025年4月底的33.12万亿元,7次刷新纪录。

具体来看,截至2025年4月底,封闭式基金资产净值合计为3.76万亿元,开放式基金资产净值合计为29.35万亿元。开放式基金规模、份额、数量均较3月份有所增长,分别增加9240.87亿元、8718.09亿份、106只;封闭式基金规模和份额均较2025年3月底稍有缩水,数量未有变化。

开放式基金包括股票基金、混合基金、债券基金、货币基金和QDII(合格境内机构投资者)基金等五大类。截至2025年4月底,上述五大类基金规模分别为4.58万亿元、3.58万亿元、6.56万亿元、13.99万亿元和0.64万亿元。

基金规模方面,除了混合基金规模稍有下降外,股票基金、债券基金、货币基金和QDII基金的规模均较2025年3月底有不同程度的增长。货币基金是此次公募基金总规模增长的重要“助推器”,其规模较2025年3月底增加了6648.39亿元;债券基金和股票基金规模分别较2025年3月底增加了1401.82亿元、1120.44亿元;QDII基金规模较2025年3月底有小幅增加。

基金份额方面,五大类基金份额均较2025年3月底有所增长。货币基金、股票基金、债券基金、QDII基金、混合基金份额分别增长6650.02亿份、1093.90亿份、716.83亿份、230.89亿份、26.46亿份。基金数量方面,股票基金

的数量较2025年3月底增长最多,达85只。

近年来,监管部门一直鼓励支持大力发展权益类基金。5月7日,中国证监会发布《推动公募基金高质量发展行动方案》,明确提出“大力提升公募基金权益投资规模与占比,促进行业功能发挥”。具体举措包括“推动权益类基金产品创新发展”“优化权益类基金注册安排”等。

易方达基金管理有限公司基金经理许征表示:“从中期来看,国内经济基本面的韧性强,政策仍有空间,未来内需的回升和全球经济秩序的重塑都会带来更多的投资机会,因此我们对于资本市场的长期回报仍保持信心。”

16只新型浮动费率基金发行 投资者“多赚多付、少赚少付”

■本报记者 昌校宇

5月27日,易方达基金、嘉实基金、平安基金、博时基金、东方红资产管理等16家公募基金旗下新型浮动费率产品集体发行,认购截止日期集中在6月中下旬。这是市场上首批基于业绩比较基准的新型浮动费率产品,其管理费率将与投资者每笔投资的持有时间、持有回报水平挂钩。

同日,东方红资产管理发布公告称,为践行公募基金行业高质量发展理念,进一步强化基金管理人投资者的利益绑定,公司将于近期运用自有资金1000万元投资旗下东方红核心价值混合基金。

平安基金相关人士表示,以“业绩决定费率”机制打破传统管理费与收益脱钩的痛点,实现基金管理人和投资人利益绑定,在提升投资者盈利体验的同时,也能激励基金管理人提升投资能力和业绩。

管理费率多档次浮动

中国证监会此前印发的《推动公募基金高质量发展行动方案》(以下简称《方案》)提出,建立与基金业绩表现挂钩的浮动管理费收取机制。对新设立的主动管理权益类基金大力推行基于业绩比较基准的浮动管理费收取模式,对符合一定持有期要求的投资者,根据其持有期间产品业绩表现确定具体适用管理费率水平。如持有期间产品实际业绩表现符合同期业绩比较基准的,适用基准档费率;明显低于同期业绩比较基准的,适用低档费率;显著超越同期业绩比较基准的,适用升档费率。

《方案》发布后的5月16日,26只新型浮动费率基金火速上报;5月23日,上述产品获批;5月27日,其中的16只产品发行。业内人士认为,新型浮动费率基金的推出,是公募基金行业对《方案》的积极响应和迅速落实,体现了行业对基金收费模式的积极探索和有益实践。

根据相关资料,新型浮动费率基金采取如下收费模式:当投资人赎回基金份额时,若持有限期不足一年,管理费率为1.2%/年(固定管理费0.6%/年+或有管理费0.6%/年);若持有限期达到一



业内人士认为

新型浮动费率基金的推出,是公募基金行业对《推动公募基金高质量发展行动方案》的积极响应和迅速落实,体现了行业对基金收费模式的积极探索和有益实践

年及以上,将根据持有期间年化收益率与业绩比较基准的对比,适用三档不同管理费率。具体来看,当持有期间年化收益率为正且跑赢业绩比较基准超6%时,管理费率为1.50%/年(固定管理费0.6%/年+或有管理费0.6%/年+超额管理费0.3%/年);当持有期间年化收益率跑输业绩比较基准3%或更多时,管理费率为0.6%/年(固定管理费0.6%/年);其他情形下,管理费率为1.2%/年(固定管理费0.6%/年+或有管理费0.6%/年)。

嘉实基金产品总监张之向《证券日报》记者介绍说:“此次发行的嘉实成长共赢混合基金管理费率上浮触发需满足两个条件,一是显著超越业绩比较基准获得相对收益,二是回报为正赚取绝对收益。浮动管理费率向下和向上的幅度设置非对称,扣除超额管理费之后的年化收益超额6%以上且绝对收益为正,管理费率才能上浮;向下浮动则是跑输业绩比较基准3%或更多,整体而言向上触发条件更为严格。”

业内人士认为,通过对持有一定周期的投资者采取分档收费模式,新型浮

动费率基金可以将管理费率细化至“每一客户、每一份额”,实现“千人千面”的差异化收费,让投资者能够更直观地感受到“多赚多付、少赚少付”,有助于基金管理人投资者“同甘共苦”。同时,在差异化费率设计中引入满足一定持有期限的条件,有利于引导投资者坚持长期投资。

业绩比较基准成标尺

新型浮动费率基金将持有期间相对业绩比较基准的超额收益率,作为管理费率上下浮动的核心指标,有助于强化业绩比较基准的约束作用。

以易方达成长进取混合基金为例,该产品的股票资产占基金资产的比例为60%—95%,其中港股通股票不超过股票资产的50%,业绩比较基准设定为“中证500指数收益率×65%+中证港股通综合指数收益率×15%+中债总指数收益率×20%”。嘉实成长共赢混合基金的业绩比较基准则设定为“中证800成长指数收益率×70%+恒生指数收益率×10%+中债综合财富指数

收益率×20%”。

上述平安基金相关人士认为,浮动管理费率机制将管理费率与投资者实际收益相对于业绩比较基准的超额收益直接挂钩,使业绩比较基准成为衡量产品真实业绩的标尺。这不仅有助于明确产品定位、明晰投资策略、表征投资风格,更能有效约束投资行为,确保长期投资行为稳定性。

为进一步践行普惠金融,实实在在让利广大投资者,针对新型浮动费率基金的发行,有基金销售机构积极推出惠及投资者的让利举措,如中国银行针对其托管代销的易方达成长进取混合基金等产品实施认购费率一折优惠,力求进一步提升投资者获得感。

在建仓思路方面,平安基金旗下新型浮动费率产品——平安价值优享混合基金拟任基金经理何杰表示,将延续其“左侧价值投资”理念,通过自下而上的深度研究,低位买入便宜的好资产。“我们将动态调整建仓节奏,在 market 情绪低迷时加快布局,在过热时保持克制,通过这样的逆向操作在控制回撤的前提下逐步完成组合构建。”何杰说。

4月份券商ETF业务谁最强？中信证券等头部机构领跑

■本报记者 周尚仔 见习记者 于宏

作为资本市场中重要的被动投资工具,ETF(交易型开放式指数基金)正成为券商财富管理转型与业务创新的关键驱动力之一。

《证券日报》记者从券商处获悉,近日,上交所、深交所分别向机构内部披露了最新的4月份券商经纪业务ETF成交额、交易账户数量等数据。从中可以看出,券商纷纷加码布局ETF赛道,通过在ETF做市、代销等多环节发力,打造特色优势,开辟业绩新增长点。

ETF赛道角逐激烈

从市场规模来看,ETF市场持续扩容,展现出强劲的增长潜力。截至4月底,沪市基金产品共846只,资产管理总规模3.1万亿元。其中,ETF共680只,总市值2.96万亿元,总份额1.75万亿元。4月份沪市ETF累计成交金额为3.91万亿元。深市基金产品共756只,资产管理总规模1.13万亿元。其中,ETF共467只,总市值1.09万亿元,总份额8666.78亿份。4月份深市ETF成交金额为1.49万亿元。

整体来看,头部券商凭借雄厚的综合实力与丰富的业务经验,在ETF成交额等

多项指标排行中位居前列。不过,也有不少中小券商通过差异化竞争展现出不俗的表现。4月份,上交所ETF(非货币)成交额(经纪业务)位居前三的券商分别为华泰证券、中国银河和中信证券,当月成交额在 market 中的占比分别为10.94%、8.52%和7.94%;国泰海通、华宝证券、东方证券也表现较好,当月成交额在 market 中的占比分别为6.81%、5.53%、5.04%。

持有规模是券商ETF业务实力的直观反映。截至4月底,沪市方面,经纪业务持有ETF规模占市场比重首的券商为中国银河,持有规模占市场比重为24.57%;申万宏源证券紧随其后,持有规模占市场比重为17.87%;中信证券、招商证券、广发证券也位居前列,持有ETF规模占市场比重分别为6.2%、4.83%、4.65%。

聚焦券商营业部的竞争格局,沪市方面,4月份,经纪业务ETF成交额占市场比重位居第一的券商营业部为华宝证券上海东大名路证券营业部,成交额占市场的比重为4.39%;随后是中国银河北京金融街证券营业部和国泰君安总部,成交额占市场的比重分别为3.49%、2.58%。4月份沪市经纪业务ETF成交额位于前30名的营业部中,有4家来自中信证券,有3家隶属国泰海通。深市方面,4月份,经纪业务个人客户ETF交易金额

排名前30的券商营业部中,有8家来自东方财富证券,有5家为国金证券旗下营业部;机构客户ETF交易金额排名前30的营业部中,有5家属于华泰证券。

ETF交易账户数量也是衡量券商市场份额的重要指标之一。沪市方面,截至4月末,经纪业务ETF交易账户数量居首的券商为华泰证券,当月交易账户数量占市场份额的比例为11.8%,同时,华泰证券年内累计交易账户数量占市场份额的比重也位列第一,占比为10.89%。东方财富证券、平安证券、中国银河当月交易账户数量占市场份额的比例分别为11.16%、5.74%、5.44%。

券商迎来多方面业务机遇

Wind资讯数据显示,截至5月27日,全市场ETF产品总数共1181只,较上年同期增长23.28%;份额合计为2.75万亿元,较上年同期增长28.85%;资产净值为4.09万亿元,较上年同期增长66.21%。

标普道琼斯指数公司亚太区指数投资策略相关负责人对《证券日报》记者表示:“中国ETF市场显示出巨大的增长潜力。作为投资产品,ETF具有投资多元化、交易便捷等优势,因而受到投资者的青睐。近年来,ETF产品规模的快速增长体

现出市场投资生态向被动投资的显著转变。未来,跨资产类别和地域的多样化产品有望进一步推动ETF市场规模的增长。”

对于券商而言,ETF市场的蓬勃发展无疑带来了多方面的业务机遇。深圳市前海排排网基金销售有限责任公司公募运营曾方芳对《证券日报》记者表示:“首先,ETF的快速扩容能够有效带动券商零售业务的增长。其次,ETF的普及为券商拓展机构服务和做市业务创造了有利条件。一方面,券商可以通过提供ETF组合顾问服务和收取尾随佣金获得收益;另一方面,券商可通过开展做市业务为ETF提供流动性支持,推动业绩增长。最后,券商积极拓展ETF券结业务,不仅有助于提升结算份额、增强客户黏性,还可带动基金代销业务规模的持续增长。整体而言,ETF的快速发展有助于推动券商收入结构进一步多元化。”

面对ETF市场的巨大机遇,券商纷纷加大布局力度,在细分领域培育特色优势。例如,招商证券重点布局ETF产品,积极扩大优质产品的供给,并协同相关部门打造ETF生态圈,依托公司资源整合,做大ETF销售和托管规模。财通证券把握ETF发展机会,持续做深做细券结业务,创新试点“ETF代销+托管”业务模式,增强综合服务能力。

国内首家直销银行迎整合

新市场环境下直销银行路在何方？

■本报记者 杨洁

又一家银行直销银行将与手机银行合并。

5月26日,北京银行发布公告称,该行直销银行App相关服务将于2025年6月25日迁移至北京银行“京彩生活”手机银行App,迁移后原直销银行App上办理的业务将通过北京银行“京彩生活”手机银行App办理。

直销银行,是指业务拓展不以柜台为基础,打破时间、地域、网点等限制,主要通过电子渠道提供金融产品和服务的银行经营模式和客户开发模式。

北京银行直销银行是国内首家直销银行。2013年9月18日,北京银行在京举行直销银行开通仪式,正式开通直销银行服务模式,此举标志着国内第一家直销银行诞生。

北京银行直销银行成立后,业务表现较为亮眼。北京银行2015年年度报告显示,报告期内,该行加快直销银行建设,坚持以客户为中心,以创新为动力,持续完善产品体系、多元化营销推广,各项业务实现爆发式增长,彰显“互联网+”的巨大潜力。截至报告期末,直销银行客户数达24.6万户,储蓄存款达6.3亿元,较期初增长463.1%;资金量达6.9亿元,同比增长322.2%。不过自2019年年报之后,北京银行直销银行的业务情况不再出现在年报中,直至此次宣布对直销银行业务进行迁移。

事实上,在北京银行之前,已有多家银行陆续发布公告,对旗下的直销银行App进行整合或关停。据记者不完全统计,汉口银行、广发银行、哈密市商业银行、东莞银行、民生银行等都已经对

旗下直销银行App进行关停或与手机银行合并。

谈及直销银行整合或关停的主要原因,上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示,由于组织架构、母行资源投入以及市场竞争等原因,直销银行没有形成相对完整的服务生态,未能形成独特的竞争优势,所提供的服务与商业银行的手机银行高度重叠,对商业银行而言造成了重复投入、资源浪费。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,随着手机银行功能的日益完善和用户体验的持续优化,用户对于金融服务的需求越来越倾向于一站式解决。手机银行App作为商业银行服务客户的主要平台,其功能丰富、操作便捷,能够满足用户的多样化需求,使得直销银行的独立存在价值逐渐降低。此外,互联网流量红利的消退和获客成本的上升,也对直销银行的运营模式提出了挑战。

薛洪言表示,随着行业数字化转型的深化和用户需求的不断变化,直销银行需要寻找新的发展路径以适应市场变化。一方面,直销银行可以通过培育特色业务,打造差异化的服务,以“小而美”的模式成为银行体系的有益补充。比如,通过深入了解用户需求,提供定制化、个性化的金融产品和服务,增强用户黏性和忠诚度。另一方面,整合资源,将直销银行的功能融入手机银行,为用户提供更加集中和高效的服务,也是一种可行的选择。通过将手机银行和直销银行的功能进行整合和优化,可以提升用户体验和服务效率,降低运营成本。

持牌消金再添“新玩家”

捷信消金更名为京东消金

■本报记者 李冰

日前,国家金融监督管理总局天津监管局发布《关于捷信消费金融有限公司变更名称的批复》,正式批准捷信消费金融有限公司(以下简称“捷信消金”)将中文名称变更为“天津京东消费金融有限公司”(以下简称“京东消金”),英文名称变更为“Tianjin Jingdong Consumer Finance Co.,Ltd.”。

针对更名事宜,5月27日,京东消金方面对《证券日报》记者回应称:“公司名称变更不影响已签署的合同、协议的效力,公司业务和客户服务不受任何影响。”

公开资料显示,捷信消金成立于2010年,是国内首批消费金融试点公司之一,注册地位于天津市,在全国范围内开展个人消费信贷业务。早期捷信消金凭借外资背景和成熟的运营模式迅速崛起,曾稳居行业龙头位置。然而,受市场环境变化及不良资产压力影响,其业绩持续恶化,最终走上重组之路。

此前,国家金融监督管理总局发布《关于捷信消费金融有限公司调整股权结构及变更注册资本的批复》,同意捷信消金注册资本由70亿元变更为50亿元,并同意捷信消费金融股权结构变更。

变更后,股东包括广州晶东贸易有限公司、网银在线(北京)商务服务有限公司、中国对外经济贸易信托有限公司、天津经济技术开发区国有资本运营有限公司、天津银行股份有限公司、Home Credit N.V.(捷信集团),分别持股50%、15%、12%、11%、10%、2%。其中,广州晶东贸易有限公司、网银在线(北京)商务服务有限公司均为京东旗下企业,二者合计持有京东消金65%的股份。

联席首席研究员董希森对《证券日报》记者表示,更名表明京东旗下两家主体企业正式入主捷信消金,捷信消金的股权重组工作基本完成。这将增强京东的客户服务能力,促进平台经济健康发展。

“京东消金的人场对行业有四面影响。一是加剧市场竞争。京东消金作为消费金融行业的‘互联网系’新成员,拥有强大的资金实力、品牌影响力和科技

能力,会使行业竞争更加激烈,促使其他消费金融机构提升服务质量、创新产品和优化风控;二是推动行业规模增长;三是促进科技与金融融合,推动行业在科技赋能金融方面进一步发展,提升行业的数字化水平;四是优化行业生态。”中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者说。

从行业视角来看,受访专家普遍认为,消费金融牌照可以让京东消费贷业务资金来源更广,业务范围覆盖更多领域。同时,京东电商场景、物流网络及技术服务能力可与消费金融深度融合,优化用户体验。

刘斌表示,消费金融牌照在中国金融市场中具有较高的战略价值。在全国范围内开展个人消费信贷业务,可以减少对第三方合作方的依赖,提高业务灵活性。京东获得消费金融牌照后,其金融条线也实现了战略升级。

纵观行业,随着蚂蚁、京东等头部企业入局,持牌消费金融公司互联网大厂势力正在崛起,同时也会面临压力和挑战。

“持牌消费金融公司竞争格局或将发生变化。”中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏在接受《证券日报》记者采访时表示,京东入局消费金融市场后,将面临激烈的行业竞争,不仅要与金融行业的传统玩家竞争,还要与其他互联网平台争夺市场份额。从未来发展看,京东消金可能更多借助实际控制人的优势,在电商消费领域积极发力,服务居民消费;在实际业务拓展中,也将更多采用线上发展的模式,借助京东的市场影响力更好地开展客户营销,从而提高自身的市场影响力。

面对竞争激烈的消费金融市场,未来京东消金该如何脱颖而出?刘斌建议,一是发挥电商平台的流量优势,打通“金融+电商”生态,进一步拓展消费信贷业务,预计京东白条等业务后续可能会逐步转移至京东消金,并进行优化和创新;二是发力供应链金融领域;三是利用大数据、人工智能等技术提升风控能力,优化用户画像,为用户提供个性化的金融产品和服务。