

公募基金变局

本报记者 易妍君 广州报道

公募基金行业经过二十余年的发展,正迎来行业的“分水岭”。近十年间(2012年年底至2022年7月末),从2.80万亿元到27万

十年硕果

公募基金在长期的发展历程中逐渐展现出资产管理优势,“赚钱”能力的提升有目共睹。

根据美国投资公司协会(ICI)9月21日发布的最新数据,2022年上半年中国开放式公募基金实现净销售额2527亿美元,全球排名第一。截至二季度末,中国开放式公募基金中,股票基金规模3693亿美元,全球排名第9。

我国公募基金产品大受欢迎的同时,整个基金行业也实现了跨越式发展。无论从管理规模,还是投研能力视角,公募行业的“成长性”都不容小觑。

2012年年底,我国公募基金产品的数量仅有1174只。而今,这一数量已突破10000只。规模方面,2017年以来,公募基金的规模积累明显提速。截至2016年年底,我国公募基金的规模为9.1万亿元;到2021年年底,全市场公募基金规模已达到25.5万亿元。其中,2020年、2021年连续两年,公募基金单年度的规模增长均超过5万亿元。在产品结构上,多元化的产品布局给投资者提供了丰富的投资选项。

上海证券基金评价中心高级基金分析师赵威向《中国经营报》记者分析称,一方面,公募基金管理规模的大发展离不开近年来国民经济水平的长足进步。人民生活水平、可支配收入大幅提升,催生了大量投资需求。另一方面,公募基金本身在长期的发展历程中逐渐展现出资产管理优势,从而吸引大量投资者逐渐从其他理财方式向公募基金业务转化。

亿元,我国公募基金规模增长了8倍有余。自1998年成立以来,截至今年6月末,我国公募基金累计为持有人创造净利润5.36万亿元,累计分红4.07万亿元。

近年来,公募基金行业所肩负

事实上,公募基金“赚钱”能力的提升有目共睹。根据银河证券基金研究中心的统计数据,截至2022年6月底,过去10年,标准股票型基金业绩指数期间年化收益率为13.81%,偏股型基金(股票上下限60%~95%)业绩指数期间年化收益率为14.14%,普通债券型(可转股债)业绩指数期间年化收益率为5.30%。

作为资产管理机构,在自身投研能力、管理规模持续增长的同时,公募基金公司还积极投身于养老金投资。数据显示,截至2021年年底,基金公司受托管理的社保基金、基本养老金、企业年金和职业年金规模合计约4万亿元,超过我国养老金委托投资运作规模的50%,助力全国社保基金、基本养老保险基金、企业年金分别实现8.5%、6.9%、7.3%的年均投资收益率。

值得一提的是,在资本市场深化改革推进过程中,公募基金也扮演着不可替代的角色。数据显示,截至2022年二季度末,公募基金持有A股市值5.95万亿元,占流通市值的8.93%。

易方达基金董事长詹余引日前在接受媒体采访时表示,作为资本市场重要投资力量和居民财富管理重要工具的公募基金,在推动资本市场朝着“规范、透明、开放、有活力、有韧性”的新时代建设目标稳步前进的过程中,发挥着重要作用。

首先,公募基金的发展壮大,有利于发挥市场的价值发现作用,

的责任也愈发重大。在助力实体经济转型升级探索中、在资本市场机构化进程中、在我国养老三支柱体系建设中,总能找寻到公募基金的身影。

今年4月底,证监会发布《关



总规模突破27万亿元,公募基金聚焦构建长期激励约束机制。

视觉中国/图

优化资源的合理有效配置,增强多层次资本市场的融资功能,实现资本市场的高质量发展,更好地服务国家战略和实体经济发展。例如,公募基金通过履行价值挖掘职责,将长期资金投入 to 优质实体企业中,助力企业做大做强,充分发挥资本市场的直接融资功能,推动全社会融资结构的优化,促进整个市场规范、有序、稳健、高效地运作,更好地服务国家战略和经济高质量发展,对推动经济结构转型和金融服务实体经济等都具有重要意义。

其次,公募基金发挥专业投资者的投资能力,践行普惠金融的使命与责任,努力实现客户资产的保值增值,助力资本市场在增加居民财产性收入、促进共同富裕过程中发挥更大作用。建立资本市场的良好生态需要在投资端和融资端

于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》(以下简称“《意见》”),其被视作公募基金发展历史上的“分水岭”,行业格局逐步向注重投资者利益、提升基民投资体验的方向转化。

同步均衡发展,既重视资本市场服务实体经济,也要强调资本市场提升居民财产性收入的功能。因此,在投资端要满足居民的合理投资回报,资本市场在增加居民财产性收入中扮演着重要角色。

此外,在支持资本市场多元化发展方面,公募基金亦做出了诸多贡献。

赵威指出,例如同业存单基金、REITs基金以及养老基金等。这些产品一来丰富了投资者的可投品种,使普通投资者有机会去参与原本无法直接参与的投资品种。二来帮助部分优质资产对接到了更多可持续的资金来源。而养老FOF更是为配合国民养老义务提供了落地工具之一,以上种种均有效的帮助中国资本市场进一步发挥其优化社会资源配置的机能。

格局转变

公募基金将由更多的机构投资者参与,普通投资者将更倾向于通过投顾或者养老金账户等手段实施基金投资。

伴随行业大发展,与时俱进的监管政策也对公募基金行业提出了更高要求。

《意见》特别提到了“着力提高投资者获得感”。在中国银河证券基金研究中心总经理、基金评价业务负责人胡立峰看来,《意见》将公募基金行业发展注重基金公司、基金经理、基金销售机构的格局转变。

《意见》要求,引导基金管理人 与基金销售机构牢固树立以投资者利益为核心的营销理念,强化投资者适当性管理,践行“逆向销售”,积极拓展持续营销,创新投资者陪伴方式,加大投资者保护力度。督促销售机构持续完善内部考核激励机制,切实改变“重首发、轻持营”的现象,严禁短期激励行为,加大对基金定投等长期投资行为的激励安排,将销售保有规模、投资者长期收益纳入考核指标体系。有序发展基金投顾业务,逐步扭转“重投轻顾”展业倾向,提升投资者“精准画像”能力,着力发挥顾问引导作用。全面强化投资者教育工作,科学搭建投教工作评估体系,形成体系明确、奖励先进、争相发力的基金行业投教工作新局面。

这些要求显然是为了解决基金行业长期存在的“基金赚钱,基民不赚钱”的问题而提出的。

近年来,在公募基金大力推动投资者教育的背景下,投资者对于公募基金的专业知识愈发丰富,投资行为也趋于理性化。

中国基金业协会调研数据显示,99%的个人投资者表示会在购买基金时考虑产品风险与自身风险偏好及承受能力的匹配度。八成投资者会关注招募说明书和基金合同等文件,这一比例较往年有明显提升。

展望未来,在高质量发展的

总基调下,公募基金又将做出哪些尝试?

广发基金总经理王凡日前在接受媒体采访时谈到,基金公司将沿着《意见》指引的方向,从战略定位、专业能力、生态建设等方面继续努力,推动行业高质量发展。一是立足能力禀赋,进一步明晰自身定位及发展战略,打造业务特色,并在做优做强主业的基础上,沿着跨资产、跨区域、跨价值链的方向进行多元探索。二是持续精进自身专业能力,围绕投资研究进阶、合规风控强化、产品守正创新,切实提升价值创造与客户服务水平。三是推动营造良好的行业生态,加强行业合力,着力提升投资者获得感,深入推进文化建设,积极践行社会责任,打造以客户为中心、以社会责任为己任的公募基金行业。

对于公募基金行业未来的发展趋势,赵威认为,未来公募基金将由更多的机构投资者参与,普通投资者将更倾向于通过投顾或者养老金账户等手段实施基金投资。基金投顾模式将逐步由卖方主导的营销模式转向买方主导的投资模式。权益基金及资产管理能力将对管理人起到更重要的作用。此外,更多的主体将参与到公募基金管理当中去。

在武汉科技大学金融证券研究所所长董登新看来,近年来,公募基金规模扩容速度很快,但整体上,我国公募基金规模在GDP中的占比仅四分之一左右。这一水平与美国相比仍存差距。未来,行业需要体量庞大的头部公司。同时,公募基金应加大权益类投资的比重,提高股票基金的占比。此外,需要培育长期机构投资者,尤其是个人养老金,企业年金和职业年金可以为公募基金提供稳定的长期资金来源。

网红增额终身寿险的AB面

本报记者 郭婧婷 北京报道

低利率时代,人们开始寻找可以锁定未来收益的产品。

保额增长≠投资收益

据媒体统计,目前有40余家寿险公司将增额终身寿险当作主力产品,仅某中介平台就有近70款类似产品在售。

《中国经营报》记者在采访中也发现,不少银行理财经理开始向投资者推荐能长期锁定利率的增额终身寿险产品。多位银行理财经理向记者表示,在利率下行的大趋势下,不少投资者把目光投向长期、稳定又具有灵活功能的保险产品,如增额终身寿险。其称该款产品具有低门槛、易操作、高杠杆及私密性强等诸多优点,在财富管理和财富传承中应用广泛,保险合同载明现金价值,通过指定受益人及受益比例,明确法律关系,可以实现定向传承。

“增额终身寿险是指那些长期

在此背景下,增额终身寿险等具有理财效果的保险产品逐渐走俏,正在成为保险公司保费增量的主要动力来源。

收益锁定在3.5%左右、前期锁定、中后期灵活性较高的长期类储蓄计划。适合用来做闲散资金的长期配置。如果你保障齐全,手里又有不少闲钱,想配置长期的稳健理财,又承担不了股票、基金的波动风险,可以考虑这类增额终身寿险。这类产品最近卖得非常好,部分产品开始下架了。”某资深保险经纪人向记者推荐道。

上述保险经纪人告诉记者,若30岁开始投保该款保险,连续5年每年缴纳1万元保费,按照写进合同的3.5%复利计算,到了55岁,年度末保险金额达到10.5万元,现金价值是10.7万元,达到翻番的效果。

谈及时下理财型保险受欢迎原因,中国精算师协会创始会员、资深精算师徐昱琛分析,资管新规

中国保险业协会近期发布的报告显示,近两年,增额终身寿险产品占据银保市场绝对主流地位。2021年,终身寿险在期交产

后,部分消费者对不保本的理财产品产生忧虑,从而青睐于现金价值有保证的保险产品。以终身寿险为例,其长期复利可达到3.4%,甚至3.45%以上,这对一些追求长期稳健收益的投资者有很大的吸引力。

值得注意的是,无论是上述银行理财经理还是保险经纪人,都将“收益复利3.5%”作为销售卖点。

对此,中国精算师协会微信号发表文章《风险提示丨警惕增额终身寿险误导宣传》称,增额终身寿险复利3.5%是一些销售宣传中经常出现的话语,其中提到的3.5%并不是投资收益率,而是保额增长率。

“终身寿险的保额是指在被保险人身故或者全残时,受益人可以领取到的保险金额。终身寿

品年度销量的前十名中占了七席。

但在产品热销之余,相关的销售误导和理财化风险等问题,亦引发各方高度关注。

险的保险金额可以在产品设计时预先设定,如每年增长一定比例或每年下降一定比例。所谓的增额终身寿险,是近年来市场上出现的将保额设计为每年增长一定比例的终身寿险,其首年保额较低,会远低于每年保额不变的终身寿险。保额增长和投资收益概念差别较大,有的保险营销员在销售该类产品销售过程中涉嫌误导性宣传,请消费者予以警惕。”中国精算师协会警示。

国泰君安分析师刘欣琦表示,增额终身寿险为被保险人提供的身故风险保额相对较低,在绝大部分年份保额等同于现金价值,即退保和身故所能获得的收益是相同的,因此通常而言增额终身寿险被作为储蓄型产品销售,产品的现金价值是最主要的保险利益。

警惕风险

“利率下行、股市大跌,增额终身寿成为理财首选”“刷爆朋友圈,增额终身寿是最省心的理财工具”当这些标语充斥在代理人朋友圈,人们恍惚,增额终身寿是保障产品还是理财产品。

据了解,增额终身寿险的主要功能是提供身故或全残保障。然而,尽管它是一款以死亡为给付条件的保险,但大部分增额终身寿险可以通过减保的方式领取部分现金价值,使其具备了“理财产品”的效果。

对于增额终身寿险的“理财化”,业内存在不少争议。

中国精算师协会相关负责人认为,增额终身寿险的主要功能是提供身故或全残保障,养老、储蓄功能较少。如果保险消费者想要购买保

险产品来满足养老、储蓄需求,还是应当选择功能较为匹配,提供生存给付的年金保险或两全保险产品。在销售宣传中将增额终身寿险产品类比理财产品,忽略其保障功能,诱导保险消费者中途退保,不符合该类产品设计初衷。

值得一提的是,通过中途退保实现保障理财功能实际上存在一定风险。增额终身寿险并非稳赚不赔,保险消费者如果中途退保,可以领取保单的现金价值,增额终身寿险的现金价值一般在前5年低于累计所缴保费,之后才会逐渐超过累计所缴保费。

据中国精算师协会不完全统计,若在投保后第一年退保,将会损失10%~60%的保费;若在第20年退保,收益约在2%~2.5%之

间。扣除销售成本、运营成本等一系列费用,增额终身寿险往往是在超过十年的存续期后才能明显看到复利的收益。

对于增额终身寿的一些误导乱象,监管多次发声规范市场。

2022年年初,银保监会发布《关于近期人身保险产品问题的通报》【人身险部函〔2022〕19号】(以下简称“《通报》”)以及《人身保险产品“负面清单”(2022版)》。《通报》点名11款增额终身寿险增额利率超过3.5%,易与产品定价利率混淆,存在噱头营销风险。

而在此前对人身保险产品的监管过程中,产品前五 year 退保率过高、长险短做、产品保障程度低、变相理财等也成为银保监会多次通报的典型问题。

上述负面清单第41条至第43条指出,在产品责任设定方面,银保监会发现部分产品增额终身寿险的保额递增比例超过定价利率,有的产品减保比例设计不合理,加保设计存在变相突破定价利率风险,还有产品责任中包含满期金累积生息责任,存在严重风险隐患。

此外,增额终身寿险可能会给保险公司带来的利差损风险也不容忽视。刘欣琦指出,对保险公司而言,增额终身寿险面临较大的利差损风险,保险公司需考虑降低预定利率或降低减保权益限额等来应对利差损风险。

中国精算师协会提示广大保险消费者,不盲目跟风,要综合考虑家庭情况、收入情况,根据自身需求确定投保何种保险产品。

上接B1

数字藏品的价值难题

“缺乏稀缺性的长效机制注定走不远。”有长期关注数字经济的学者告诉记者,数字藏品作为区块链产业谋求转型合规发展的一条探索之路,虽然创新值得肯定,但其产品仍存在核心痛点。它必须符合稀缺性才能实现价值,现在NFT平台广泛签约创作者发行,这种简单方式人为制造稀缺性的情况并不罕见,它并没有真正建立数字藏品的稀缺价值,反而给外界带来市场混乱的印象。NFT真正的稀缺性应该是建立在各方共识的基础上,否则数字藏品的地位将受到致命威胁。

今年上半年,蓝色光标(300058.SZ)上线数字藏品平台,蓝色光标数字藏品业务负责人、MEME主理人王丽薇向记者透露,其在权益、社交、价值共创等不同层面开展模式探索。

“数字藏品业务模式的探索价值远远大过短期盈利。数字藏品平台的搭建确实不存在技术难度,未来随着数字技术的发展,门槛还会越来越低,真正孕育价值生命力的关键在内容与运营。”王丽薇也坦言,初创平台急于收割短期利益带来的乱象,确实也给行业带来了负面影响。

王丽薇表示,行业目前还处在非常初期的“澄沙汰砾”阶段,面临着种种现实挑战,从如何界定业务实质,如何以合规、合理的方式锚定发行物的价格,再到如何让整个流通链路在监管下、确保整个过程的风险可控,都需要行业相关的每个参与方、协作方认真思考。

“我们清楚地看到,‘数字化’是当前经济发展的必然趋势,也是今天所有经营主体的必答题。行业未必真的需要数字藏品,但一定需要愈发强韧的数字经济。过去很多人的关注重点在‘藏品’,忽略了‘数字’的义与价值。”王丽薇指出。

对于推进数字藏品良性发展,目前行业各方都在做出探索。在2022年服贸会“世界前沿科技大会——元宇宙与数字经济论坛”上,《数字藏品合规评价准则》(团体标准)(以下简称“《标准》”)正式发布。《标准》从源头对数字藏品的定义、合规发行及流转进行规范,并明确提出,数字藏品仅限于使用目的流转,不可开展炒作、洗钱、代币化、金融化、证券化等挂牌或私下非法交易流转。

蓝色光标2022年上半年年报提到,2021年其在元宇宙领域以虚拟人业务为切入点,通过自建、投资并购以及合作的形式,逐步完成能力构建与商业模式建立。

智度股份(000676.SZ)在2022年半年报中也透露,报告期内,其子公司智度宇宙与潮州市工业和信息化局,在“Meta彼岸”中共同打造的国内首个元宇宙地方工艺美术馆——潮州工艺美术元宇宙精品馆,推进元宇宙与潮州文化遗产的融合发展,推广潮州文化和工艺品。该馆入选了广东省文化和旅游厅、广东省工业和信息化厅2022年文化和旅游领域数字化应用十大典型案例。智度宇宙还与广州市花都区科技工业商务和信息化局在“Meta彼岸”中共同打造“智汇花都馆”,展示花都区内优秀创新企业及科技创新项目成果。

智度股份方面告诉记者,从近期数字藏品市场似有“降温”迹象,一些平台放慢了发行节奏,有的平台甚至出现了藏品滞销。可以看出,只是发行图片性质的数字藏品难以长久的留住已有用户,更加难以吸引更多用户,与用户的兴趣相结合、与具体的应用场景相结合、与中国传统文化相结合,为数字藏品赋能只有在实现数字藏品价值基础上,才能够真正实现元宇宙的共享、共建。