

渠道经理发文质疑某公募

日前,某渠道理财经理写的名为《六问泉果基金》的文章在业内刷屏。在文中,该理财经理质问公募,“当初信誓旦旦给我们保证,说基金经理能力圈多样,现在看持仓八成都是新能源。事到如今,是否该给我们一个解释?”

2022年10月份,文中所指的该知名基金经理掌舵新发的产品重磅推出,仅一天时间就卖到了99.07亿元,成为年度罕见的大爆款。但一年过去,截至11月23日,基金A份额成立以来回报率为-21.44%。

发行时的炙手可热,和惨淡的业绩形成鲜明对比,这也让一线的销售如芒刺背。

“我有个客户,买了500万,我真的内心觉得好愧疚。”广州某私人银行理财经理白女士称,这位客户在她这里做了全家的资产配置,“他是在顺德做家居配件的,受疫情冲击这两年生意不好,说想要赎回来,可是还没到三年开放期,我也实在没有办法,只能逢年过节给他争取一些高档次的礼品,来表达我的歉疚。”白女士说。

实际上,对于自己要卖的产品,到底成色如何?大部分一线的理财经理并没有“透视镜”。在每周的“重点推荐”中,他们要卖的产品和亮点已在宣传资料中明文列出,只需要动动手指转发给客户即可。

“我做渠道销售的那两年,刚好是零售大年,那时候卖基金是真的好轻松啊,群里发一发资料,接几个咨询电话,统一做一做路演,哇哇出大单。不过,到现在听说几个客户都亏了几百万,还是有点难受,毕竟他亏的钱我这辈子也赚不到。”一位公募的渠道销售表示,他最近经常在想,自己工作的意义在哪里。

“很多前辈都说入行这么久,确实没有像这两年这么难熬。个人努力能获得的超额收益在市场系统性的趋势下一文不值。”一位新入行的银行一线员工称,她每个月都完不成基金销售任务,下班后统一听培训、开会已是常态,“培训开会,我没意见,关键是我真的卖不出去。”

为了完成销售任务,自购或者让家人帮忙购买,这种行为被销售们笑称为“自杀”。“刚刚结募的那个‘固收+’,实在没办法,我爸我妈各买了两万块,算我的业绩。”某股份制银行的理财经理小徐十分无奈。

佣金和规模的“双赢”

“公募行业在2020-2022年,经历了爆发式的增长。如今,整个行业都在还过去三年的债。最先被反噬的,就是渠道。”某基金评论人士表示。

中国证券基金业协会的数据显示,2020年1月份,公募基金仅5724只,总规模为13.77万亿元。而到了2022年6月底,公募基金的数量飙升至10010只,总规模达到了26.79万亿元。在短短的两年半时间里,基金数量和规模都翻了近一倍。

自2022年7月份起,公募基金的规模踟躇不前,徘徊在26万亿-27万亿之间。直到今年7月份,公募基金数量达到11039只,总规模为28.8万亿元,创下历史新高。

最新公布的9月份行业数据显示,公募基金数量为11221只,总规模却跌回了27.48万亿元。

“中证2000、科创100、浮动费率……这些重磅新产品不停获批,每周都有新的重点推荐产品要卖。”某大行理财经理称,新产品卖不出去,客户的钱还在之前的产品里亏着,要么就是“赎回买新”,要么就是机构购买或者公募自购,保发行。

对于银行、券商等销售渠道而言,“重磅新产品”的优先级是最高的,在档期内要集中全力卖某一只产品。

“对于公募来说,新产品要想进入基金池,然后成为渠道的‘重点推荐’,要求非常非常高。要么是和公募合作独家定制的产品,要么就会对公募、基金经理、业绩、舆情等各个层面进行考核,有些渠道还会对基金经理进行访谈,最后才能确定是否成为重点推荐。”某头部券商基金评价部门人士表示。

“我们对渠道肯定是看保有规模,规模大意味着销售能力强,卖得多。强势的大行是按市场行情把返佣喊到最高,看我们能否接受,我们腰部公募没什么议价权。”某管理规模在千亿左右的公募人士表示。

2022年10月1日,证监会发布《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》(以下简称《管理办法》)及其配套规则正式实施,其中明确规定公募基金的尾随佣金不得超过50%的上限。《管理办法》明确,对向个人投资者销售所形成的保有量,客户维护费占基金管理费的约定比率不得超过50%;对向非个人投资者销售所形成的保有量,客户维护费占基金管理费的约定比例不得超过30%。

目前尾佣比例与渠道的保有规模、基金产品有关。保有规模高的代销机构(比如头部银行、券商)等话语权也较强,而自身渠道能力较弱的基金公司,被收取的尾佣比例也更高。



过去三年的债天天还 基金年终总结不好写

临近年底,对于基金行业的渠道销售来说,今年的年终总结不好写。

Wind数据显示,截至11月24日,中证主动偏股型基金指数从年初的1650.5点一路震荡下跌到1491.02点,跌幅超10.7%。而沪深300指数今年以来的收益率为-8.01%。换句话说,大部分主动偏股型基金今年的收益率是跑输沪深300大盘表现的。

受此影响,今年又是基金发行小年。Wind数据显示,截至11月23日,今年共有1065只新基金成立,而2019年-2022年过去四年间,每年新成立的基金数量分别是1088只、1527只、2013只、1548只。

存续老基金仍在浮亏,新获批的产品纷至沓来,银行理财经理、渠道销售等身处一线的员工,成了夹心饼干,抱怨频频。而销售吐槽基金难卖的背后,仍是为行业过去3年快速扩张积攒下的隐患买单。



纵深

投顾之路 道阻且长

市场行情好的时候一哄而上,行情差的时候彻底躺平。如何解决投资周期和基金销售的难题?

2019年10月,基金投顾业务试点正式开启。4年后,《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》)发布,标志着投顾业务有望逐渐从试点转入常规,投顾业务的发展,从萌芽期正式进入成长期。

就管理规模看,国内投顾业务发展目前尚处于起步阶段。证监会披露的数据显示,自2019年10月启动试点以来,截至2023年3月底,共有60家机构纳入试点,服务资产规模1464亿元,客户总数524万户。

《征求意见稿》中指出,投顾机构只有在全面了解客户情况的前提下,才能够提供有针对性的服务,在了解客户情况前,不得展示基金组合策略,在实施匹配前,不得展示历史业绩;并且强调应当建立健全客户回访机制,明确客户回访程序、内容和要求,通过定期、不定期回访了解业务运行情况和效果。

易方达基金副总裁陈彤表示,监管层看到了当前业务发展当中部分存在的重投轻顾倾向和投顾服务产品化等个别情况。这些与投顾业务“服务”的本质和最初开展业务的初衷有一定的偏差,因此加强了对“顾”的指导,引导市场机构坚定业务的初心和本源。

陈彤表示,易方达目前在申请销售子公司,后续将以该子公司为交易通道开展投顾业务,同时也将持续重点招聘顾问团队。“另外,我们十分重视系统的开发和金融科技的应用,金融科技在提升顾问人员的服务效率方面,可以发挥巨大的作用,我们对此充满信心”。

广发基金总经理王凡表示,作为普惠金融的代表,公募行业与千家万户的美好生活息息相关,要把基金的长期良好业绩转化为投资者的获得感,投资顾问是重要的一环。此外,投顾也是推进投资端改革、引导中长期资金入市的重要抓手。

王凡称,投顾有助于促进资管产品业绩转化为投资者账户收益,提升投资获得感。产品收益、投资者行为是影响获得感的两个关键环节,产品收益是投资者回报的基础,而资金进出节奏、资产配置安排等投资者行为,则影响着产品收益向投资者回报的转化效率。这就要求在打磨资产管理技术的基础上,必须深入财富管理领域,帮助投资者解决配置、选基、择时等一系列问题。

相关

年内清盘基金198只

截至28日,根据同花顺iFinD数据显示,今年市场上共有198只基金(以同花顺iFinD清算时间统计为准)清盘,接近去年全年的基金清盘数量210只。

就基金管理人角度看,海富通基金管理有限公司和博时基金管理有限公司清盘的基金数量最多,均为10只;中银国际证券股份有限公司、中信建投基金管理有限公司等37家基金管理人今年清盘基金数量为1只。总体看,今年平均每家基金管理人清盘2.475只基金。

根据兴业经济研究咨询股份有限公司此前发布的报告显示,基金清盘有三个主要原因,一是合同期限届满未延期的原因,二是基金规模太小或持有人太少,三是政策法规对某一类别的基金产品(如保本基金、分级基金)整体要求清退整改。

记者发现清盘时基金规模最大的太平洋证券六个月滚动持有债券基金,此次清盘就是如约清盘。该基金清算报告显示,集合计划合同于2020年4月26日生效,有三年存续期,今年4月底如约进入清算程序。

同时,报告从三个角度阐释了基金清盘这一制度有利于行业健康发展。首先,基金清盘有利于保护投资者利益,帮助投资者规避费率高昂的小规模基金以及运营不善的基金公司。其次,清盘机制常态化有助于基金公司将资源集中到优质产品的运营中,推进基金公司高质量发展。最后,基金清盘机制清理了无法适应投资者需求、经济形势变化或者政策监管要求的产品,维护了行业生态健康。

据界面新闻、新浪财经、央广网