

# 基金投顾催化“银基”合作新机会

## 私行瞄准全权委托专户投资

本报记者 郝亚娟 张漫游  
上海 北京报道

进入2020年,公募基金迎来发行大年。据东方财富Choice统计数据显示,截至3月18日,2020年内公募基金有限认购规模已达

到约4828.59亿元,超过2019年同期的3267.55亿元。

银行作为基金代销的重要渠道之一,自然不会放过这一块“大蛋糕”。《中国经营报》记者在采访中了解到,不同于以往“抢夺”销售渠道,部分银行开始探索与基金公司

的深度合作,如银行会根据自身客户需求、客群特征、产品销售风格同基金公司定制产品,以加深银行与基金公司的关系。

同时,随着基金投顾业务试点资格扩容,试点机构可以在公募基金领域接受客户的全权委

托,根据与客户协议约定的投资组合策略,这也催生出更多基金与银行的合作机会。如兴业银行私行正在与睿远基金开展合作,客户可以全权委托投资顾问服务方式投资睿远基金专户管理的基金。

## 基金投顾试点放开 甄选全市场最优秀基金经理

在银行与基金公司深度合作的同时,作为财富管理的重要部门之一,部分银行的私人银行部也在尝试通过全权委托管理形式展开合作。

兴业银行私人银行部负责人告诉记者:“我们私行跟睿远基金从今年三月份起,客户以全权委托投资顾问服务方式投资睿远基金,封闭期一年,一年后每月可再申购,正在发行50亿元,分两个月分期募集。此外,我行和睿远基金每月都组织分支行理财经理开展‘走进睿远基金’的培训交流活动。”

另据记者获悉,睿远公募基金去年年化收益率30%左右,其中和兴业银行私行发行的专户产品年化收益率超过20%。

全权委托即以受托人的身份,基于自身的专业分析,对客户账户内的资产进行投资操作,是财富管理的最高要求。据了解,与传统的代销业务不同的是,全权委托业务的起投金额较高,通常1000万元起;资金委托的期限较长,为2~3年;有约定的投资范围和资产,有一定的组合比例并且约定资产回报率下限。

事实上,从2013年开始,国内一些商业银行私人银行部开始提供全权委托资产管理服务。如2013年,中国工商银行私人银行部就专门设立了一个专户投资部门,开展专户全权委托业务,即接受单一客户委托,在注重客户个性化需求的基础上,为客户单独设计投资策略,实现单独建账、单独管理。

不过记者注意到,这一业务后来并没有在太多银行全面铺开。“我们判断,境内的全权委托业务仍初于初级阶段,但未来前景广阔,同时商业银行私人银行也将面临十分激烈的竞争环境。”中国银行私人银行相关负责人告诉记者:“从国外经验来看,私人银行往往兼具财富管理和资产管理特征,从产品分销、投资顾问到资产管理链条打通了较长的发展周期。

境内私人银行业务本身处于起步阶段,因此全权委托这种高度专业化、定制化的业务目前还需要通过建立合作伙伴关系、开展开放式业务平台的方式来推进。”

随着基金投顾试点的逐步推广,业内人士认为,未来银行代销基金的业务模式或将转变。今年2月底,工行、招行、平安银行成为首批获准纳入基金投顾业务试点的银行。

中行私人银行相关负责人认为,证监会下文“将在公募基金公司层面开展‘全权委托’业务试点,投资顾问和资产管理链条将得到疏通,这对依靠客户关系经营和产品分销体系的商业银行私人银行来说,是机遇也是挑战,毕竟庞大的全权委托市场将需要越来越多的竞争伙伴来发展和建立,竞争与合作长期来看对行业有深远正向意义。”

记者了解到,未获得投资顾问资格的银行一般通过全权委托的创新方式达到给客户做基金投顾服务。全权委托业务对私行的筛选能力和客户投资风格均是较大的考验。前述受访兴业银行私人银行部负责人坦言:“全委业务最关键的是如何甄选出全市场最优秀的某些基金经理作为基金投资管理人,这样才能获得客户的信任,毕竟委托期限比较长,不像公募基金短期就能赎回。”

对于全权委托业务,已经有银行有了新的布局。以中行为例,据悉,该行在2016年起推出全权委托业务。近年来,该行立足开放式产品平台,与头部券商、信托公司、资产管理公司及集团子公司合作,不断丰富和完善产品谱系。2018年、2019年,该行在原有平衡性产品策略基础上,先后增加“尊享”纯固收系列、“慧享”灵活配置系列。中行私人银行相关负责人透露道,未来,该行私人银行将通过全权委托业务与家族信托等综合性高端金融服务相融合,综合提升专业性、创新力和品牌服务能力。



在银行与基金公司深度合作的同时,作为财富管理的重要部门之一,部分银行的私人银行部也在尝试通过全权委托管理形式展开合作。 本报资料室/图

可以让银行自身的资源最大化。某基金公司人士补充道,最近几年,银行逐步引入一些评估系统,对基金公司和产品进行评估,筛选出他们需要深度合作的基金公司来重点合作。

银行和基金合作深入的同时,在收取费用方面也有所调整。上述基金公司首席市场官告诉记者:“去年11月,暂停多年的浮动费率模式重启,有一些基金公司对此做了尝试,使基金管理费与产品业绩挂钩,一定程度上

为投资人的业绩贡献高则收费多,业绩贡献低则收费低。不过,这对于银行来说需要一个转变的过程。银行依靠代销获得中间业务收入,但采用浮动费率模式后,银行不能确定收到尾随佣金的规模,总行层面也就不能确定给销售多少提成。”

兴业银行私人银行部负责人告诉记者:“银行代销基金不是抢渠道而是选择投资能力强的基金经理管理的基金,以确保产品收益率比别的产品更好,这样客户满意

# 国投瑞银持续“滑坡”:迷你基金不迷人

本报记者 任威 夏欣 上海报道

国投瑞银基金产品清盘潮还在蔓延,近日,国投瑞银又有两只产品发布清算报告。另据Wind数

## 后续仍有清盘压力

3月5日,国投瑞银基金旗下产品国投瑞银行业先锋、国投瑞银岁增利发布清算报告。

《中国经营报》记者查阅相关产品资料发现,上述两只基金均由于连续60个工作日资产净值低于5000万元,触发清盘条件。清算报告显示,截至最后一个运作日,国投瑞银行业先锋资产总计为1507万元。国投瑞银岁增利资产总计为1680万元。

格上财富研究员张婷对记者表示,“从2019年以来两只基金业绩表现较弱,基金赎回严重,导致基金净值规模不断下行”,从而触发清盘条件。

Wind数据显示,截至2月6日(基金最后运作日),国投瑞银行业先锋近一年收益为19.92%。截至1月14日(基金最后运作日),国投瑞银岁增利近一年收益为3.45%(以A份额为准)。

记者梳理国投瑞银基金旗下产品规模情况发现,公司旗下“迷你”基金还有:国投瑞银岁增利、国投瑞银瑞泽中证创业板成长和国投瑞

## 权益基金规模缩水

在2015年牛市中受益于权益类产品规模大幅增长,国投瑞银基金管理总规模曾突破过千亿元。天天数据显示,截至2015年上半年末,国投瑞银股票型基金高达136.15亿元,混合型基金763.21亿元。

梳理公司近年来规模变化发现,除债券型基金规模呈上升趋势外,混合型、股票型基金管理规模都下滑明显。

公司股票型基金从2019年3季度末至今一直在20亿元左右规模徘徊,截至2019年末,也仅有一

据统计,2019年全年共计清算产品129只(份额合并计算),其中,国投瑞银基金清算数达10只(份额合并计算),居全行业第一。

旗下产品频频清盘,或许是总

银中证下游消费与服务产业指数。上述基金规模截至2019年末,分别为0.14亿元、0.23亿元、0.4亿元,均低于清盘红线5000万元。

关于上述三只基金“迷你”的原因以及未来可能存在的清盘风险,公司又将采取什么措施补救?

国投瑞银相关人士在接受记者采访时表示,由于市场环境变化等原因,出现规模低于5000万元的迷你基金不是什么特别现象。公司会在政策框架下,秉持“持有人利益优先”原则,对相关基金采取处理措施,对产品线进行持续的优化。目前国投瑞银基金已建立覆盖高、中、低风险等级的较为完整的产品线,为投资者提供多样化选择,以满足不同风险偏好的投资需求。

对基金公司而言,“如果基金快要触发清盘,一般会评估该基金是否有继续维持的必要,如果需要则会用资金进行补救,如果已经没有继续的必要,则会按照基金清盘程序进行清算。”张婷分析表示。

天相投顾高级基金研究员杨佳星判断,上述产品未来较大可能

经理王彦杰上任之后的变革之一,旨在自然实施“新陈代谢”,其后,再完善产品线,对现有产品的进一步整合和优化。业界预计,其投研体系的改革将会有更多动作作出。

出现清盘的情况。具体到补救措施,杨佳星表示可以采取两种形式,一方面可以引入机构投资者,以工具化的形式吸引机构投资者配置;另一方面可以对该基金进行转型,以期达到“保壳”的目的。

就国投瑞银岁增利而言,杨佳星分析,其作为二级债基的过往波动率较大,同时受2017年3月的巨额赎回以及2018年度业绩不佳影响,导致规模从最初的8亿元下滑到不足5000万元,最终规模越来越小。

对于国投瑞银瑞泽中证创业板成长,一方面是该基金机构参与较多,造成规模的变化较为频繁;另一方面是该基金在2016年及2018年由于市场风格的转移,基金业绩表现不佳,造成了作为工具性质的指数基金遭遇集中赎回的情况,久而久之规模就不断下滑至5000万元以下。

Wind数据显示,国投瑞银岁增利、国投瑞银瑞泽中证创业板成长2018年收益分别为-0.29%、-45.64%;同类排名分别为235/435、465/465。

国投瑞银中证下游消费与服务

整体的环境影响,加之权益类基金的近年业绩并不是非常突出,所以权益类规模相较于固收类有比较明显的下滑趋势。但同时这也与公司的策略有关,可以看到公司整体的规模是保持在一个较为平稳的水平上,可见公司近年对于固收类产品的倚重。

对于公司管理规模的变化,国投瑞银相关人士表示,近年来,公司在发展过程中结合市场变化不断优化产品结构。截至2019年底,公募基金产品类型囊括货币基

国投瑞银基金成立近15年,一直在走“下坡路”。自2015年牛市管理规模破千亿元后,便开始下滑,至今仍在800亿元左右徘徊,权益类产品规模已不足200亿元。

务产业指数近几年规模一直在1亿元以下,并且呈现缓慢下滑的趋势。“市场上消费类指数基金比较多,规模越大优势越突出。”张婷指出,规模越小越难受到投资者青睐,因此,长时间低规模以及收益相比其他消费类基金并未见到明显优势,这些都是基金规模低于5000万元的原因。

国投瑞银基金相关人士表示,从投资者角度来看,由于产品规模持续较小,及时清盘能更好地保护投资者的利益,创造更良好的投资环境;而从管理人的角度看,清盘提高了运营及综合管理的效率,最后落实到整体产品运营上,对于投资者也是件好事。

“如果将基金市场比作一个有机体,基金清盘是这个有机体‘新陈代谢’的过程。事实上,在成熟的国外市场,基金的清算退出是很普遍的,而在国内市场,在近几年有许多新产品的发行,清算渐渐常态化,是正常的产品更替,也是行业良性发展的一个信号。”国投瑞银基金上述人士补充。

金、债券基金、混合基金、股票基金、QDII、商品基金以及FOF型基金,公司在不同的发展阶段下不同类型基金的规模占比也会发生相应的变化。

他强调,“近些年来权益基金规模占总体规模的比例未见明显增长,但随着中国资本市场和公募基金行业的发展和成熟,公募权益基金发展空间巨大,我们也同样重视该类基金的布局与发展,未来公司将朝产品、投资更加风格化的方向发展去布局产品。”

## 混合型基金业绩不佳

究其上述国投瑞银基金产品清盘和规模下滑的原委,都与旗下基金业绩有着千丝万缕的关系。

在混合型基金业绩方面,截至3月18日,国投瑞银旗下38只(份额分开计算)基金中,今年以来有13只(份额分开计算)基金亏损。

上述13只基金中,国投瑞银国家安全基金、国投瑞银融华债券(偏债混合),近一年(2019年3月18日~2020年3月18日)、近两年(2018年3月18日~2020年3月18日)收益均不理想,同类排名较为靠后。

Wind数据显示,截至3月18日,国投瑞银国家安全基金今年以来收益为-4.64%,同类排名为1426/1899。拉长一段时间来看,该只基金业绩表现亦是不佳,近一年、近两年,收益分别为-8.1%、-8.48%,同类排名分别为1780/1825、1483/1633。国投瑞银融华债券在上述3个区间收益也均亏损,同类排名也较为靠后。

对于上述产品业绩表现,国投瑞银相关人士表示,国投瑞银国家安全基金近年的前十大重仓股主要为国防军工标的,中信国防军工指数大起大落,但国投瑞银国家安全基金的投资风格稳定未出现漂移,同时基金规模也在增长,为看好国家安全主题前景的机构和个人投资者提供了配置工具。

对于国投瑞银融华债券,上述公司人士表示,股票投资上,截至2019年4季度末,该基金近期的股票十大重仓股主要为低估值高分红的标的。而从市场情况来看,自去年以来A股高股息的股票走势普遍偏弱,今年以来红利指数的跌幅超过了沪深300,更远远落后于创业板。基金的策略是基于中长期的判断,不追逐市场热点,相信长期而言,高分红的股票能够给投资者带来较高的风险调整后收益。

具体分析国投瑞银国家安全基金业绩不佳原因,张婷认为,源

于基金经理以国家安全主题的相关上市公司为主,但过去几年军工主题表现较弱。还有,基金经理的选股能力也相对较弱。

杨佳星则表示,国投瑞银国家安全基金业绩不佳的主要原因在于其持仓过于集中,集中于同一板块的个股,因而其受板块影响较大,且大多属于中小创的个股,受板块轮动影响,过去两年其持仓的个股表现不佳,这在很大程度上影响了基金的业绩。

对于国投瑞银融华债券,杨佳星认为,近期业绩不佳的主要原因在于其2018年业绩不佳,尤其是其2018年上半年,由于股票仓位重仓于中小创,受市场行情影响较大,至下半年减仓蓝筹后有所好转,但蓝筹股至2018年末也已渐现颓势,所以近年来的业绩表现不尽如人意。

2019年10月28日,公司公告显示,王彦杰即日起任职总经理职务,此前任泰达宏利基金管理有限公司副总经理兼投资总监。如今王彦杰上任不到半年时间,未来对于公司产品线的布局和权益类产品的发展将会做出哪些发展举措,仍值得业界期待。

国投瑞银基金表示,对于公司产品,国投瑞银基金已建立覆盖不同风险等级的较为完整的产品线,未来公司将结合市场的发展不断完善产品线,为投资者提供更多优质产品。总经理王彦杰对此也高度重视,加强了对公司产品的进一步整合和优化,权益产品的发展也是公司未来的重要方向之一。

杨佳星表示,王彦杰在2019年接手泰达宏利投资总监后,对公司的投研体系进行了大刀阔斧的改革和升级,所以可以预见的是他将很快对国投瑞银现有的投研体系进行重新的梳理,加强整体的投研实力,这对于过去人员流失较为严重的国投瑞银而言可以说是雪中送炭。