

公募管理费大增B面 17家机构不涨反跌

除管理规模外,近年来,管理费收入也无疑成为年报季各家基金公司“秀肌肉”的一大指标。随着近期公募基金年报的披露,2020年公募基金管理费收入得以公布。Wind数据显示,截至4月8日,已经披露旗下基金年报数据的155家公募基金管理人在2020年累计实现管理费收入937.96亿元,同比增超四成。从单家机构的情况看,管理费收入同比增长同样成为普遍现象。然而,在此背景下,仍然有17家管理人的管理费收入逆市下滑,且以中小型机构为主,更有4家机构“荷包一紧”,同比缩水过半。

管理费收入谁在“退步”

2020年公募基金年报悉数披露,从整体情况看,Wind数据显示,可统计的155家基金管理人合计实现管理费收入937.96亿元,较2019年同期的633.71亿元新增304.25亿元,同比增幅达到48.01%。就各家基金管理人的情况而言,易方达基金以56.47亿元的最高年薪“牢牢占据首位,汇添富基金和天弘基金也分别达到44.76亿元和43.69亿元,排在第二位和第三位。

除“三甲”外,广发、华夏、兴证全球等21家基金管理人2020年的管理费收入也超过10亿元。换句话说,2020年管理费收入突破10亿元的基金管理人共24家,较2019年的22家新增了2家。当然,在“10亿级别选手”频现的同时,也有太平洋证券、安信证券资管、达诚基金等少数公募业务“后来者”的管理费收入尚不足200万元。

若单独对比某一家基金管理人在近两年的管理费收入情况,北京商报记者注意到,受益于2020年公募基金整体管理规模大增等影响,多数基金管理人的管理费收入实现正增长。例如,涵盖广发基金、交银施罗德基金等在内的部分大型公募的2020年管理费收入大增,少数公司同比翻倍。部分备受市场关注的个人系公募、私募系公募,如睿远基金、朱雀基金等,也均在成立后的第二个完整年度实现了管理费收入的数倍增长。

然而,与此同时,以国开泰富基金、国都证券、新沃基金和人保资产为首的共17家基金管理人则不涨反跌,出现了管理费收入同比下滑的情况,被提及的4家基金管理人更是近乎“腰斩”。

从具体数据来看,Wind统计显示,2020年国开泰富基金的管理费收入约为95.21万元,较2019年的248.53万元,同比骤降了61.69%。同期,国都证券和新沃基金的管理费收入也下滑了57.34%和52.96%,分别从391.34万元和1127.12万元,降至166.94万元和530.15万元。同时,中小型基金管理人中,国融基金、先锋基金、金鹰基金等2020年的管理费收入下滑幅度也超过10%。

管理费收入基数较大的大型公募强势上涨,而部分有望实现大比例增幅的中小型基金管理人却逆市下滑。不难看出,公募行业快速发展,竞争步入白热化阶段的当下,机构之间的分化也进一步凸显,“强者恒强”的局面正在巩固。

管理规模、产品结构成主因

那么,管理费收入下降背后,究竟是哪些因素在“作祟”?对此,北京商报记者向上述多家基金公司发采访,但截至发稿,暂未收到相关回复。

中信银行2020年报出炉:金融科技赋能业务成效显著

3月25日晚间,中信银行股份有限公司(以下简称“中信银行”,证券代码601998.SH/0998.HK)披露2020年年度业绩报告。报告显示,该行强化科技赋能,在创新驱动和数字金融方面取得了显著成效。

近年来,中信银行坚定不移贯彻新发展理念,坚持改革创新,加大科技投入,朝着建设一流科技型银行的道路不断前行。2020年,中信银行科技投入近70亿元,较上年增长24%,科技人员数量两年翻两番,科技人员占比达7.6%。

报告期内,中信银行创设业内首个专职赋能分支机构的分行研发板块,建成涵盖产品研发、营销支持、技术输出、一站式服务、共享中心等领域的科技一体化赋能体系,通过科技团队直接对口业务部门和分支机构,为业务一线持续不断输送活水。分行研发板块成立一年来,一线需求实现100%响应,端到端平均交付时长15个工作日,比上年再提速50%。

在科技力量支持推动下,中信银行落地63个一类创新项目,推出一批立得住、叫得响、效益好的项目。投产国内大中型银行首个自主分布式核心系统——“凌云工程”,为实现金融关键基础设施自主可控贡献“中信方案”,推动全行金融科技综合赋能能力全



2020年公募基金管理
管理费收入降幅排行榜一览

基金管理人简称	2020年管理费收入(万元)	2019年管理费收入(万元)	同比涨跌幅
国开泰富基金	95.21	248.53	-61.69%
国都证券	166.94	391.34	-57.34%
新沃基金	530.15	1127.12	-52.96%
人保资产	3224.33	6479.23	-50.24%
国融基金	422.9	747.16	-43.4%
中泰证券资管	1677.29	2653.51	-36.79%
东吴基金	7469.56	10289.48	-27.41%
嘉合基金	5038.81	6698.21	-24.77%
金鹰基金	21838.17	26662.01	-18.09%
建信基金	148889.43	180568.24	-17.54%
金信基金	2614.93	3116.31	-16.09%
先锋基金	755.6	895.13	-15.59%
兴银基金	10500.22	11698.77	-10.25%
鑫元基金	11712.49	12546.68	-6.65%
东海基金	638.7	683.87	-6.6%
南华基金	1232.13	1293.26	-4.73%
富安达基金	3807.09	3866.12	-1.53%

数据来源:Wind

在业内人士看来,多数机构的管理费收入下降源于规模的明显缩水。同时,旗下产品结构的变化,以及近年来产品同质化、管理费率下降等现状也在加速部分基金公司管理费收入的缩减。

中金华创基金董事长龚涛指出,一家公募基金管理费收入多少主要取决于三大因素。首先是产品线结构,一般股票型、混合型基金产品为主的公募管理费收费标准高,管理费收入也较高。其次,与基金管理人在年内管理规模相关联,规模越大收入越多。此外,基金管理人的品牌价值,即大型或头部的公募基金管理人的收费标准,通常要比中小型的基金管理人高。

据某中小型公募从业者介绍,通常主动权益类产品会设置1.5%管理费率,是货币基金(0.2%-0.3%)和债券型基金(0.15%-0.3%)管理费的5-10倍,因此,主动权益类基金规模增长越快的机构,管理费收入增长也越多。

沪上一位市场分析人士也表示,公募基金管理人的管理规模是其管理费收入的核心影响因素,如果管理规模同比下降明显,则该年度管理费收入也将受到影响,且这一情况在中小型基金管理人上尤为突出。“中小型基金管理人本身在管的产品数量就相对有限,某一只或几只基金的规模变动就会给公司整体的管理费收入带来大的波动。”

的确如此,以上述国开泰富基金为例,Wind数据显示,截至2019年末,国开泰富基金旗下共有4只基金发布年报,管理基金规模合计3.12亿元,而到了2020年末,则仅有2只基金发布年报,管理基金规模合计1.05亿元。也就是说,截至2020年末,国开泰富基金的管理规模同比下降66.35%。此外,北京商报记者查询公司官网公告发现,国开泰富基金旗下“消失”的2只产品均在2020年因规模不足的问题遭清盘。

面升级。加速推进AI、区块链等新技术研发应用;“中信大脑”落地300余项AI+数据“精准模型”,实时智能服务客户超千万户;区块链技术研究和应用保持同业领先,福费廷交易平台得到监管部门认可并升级为国家级行业平台。

数字化金融布局全面提速,为经营管理全面赋能。中信银行加大数字化营销,利用链式获客和产品获客模型拓展新客户1.28万户,带动存款增长539亿元;开发零售经营系统,带动资产规模提升近2000亿元,理财AI智能推荐实现线上销售规模超过2300亿元。加大数字化服务,利用流程线上化、审批移动化、客户识别智能化等方式,将对公客户开户时间缩短了约30%。加快生态场景布局,与银联、滴滴、京东等数百家合作伙伴共建场景5500余个,服务用户520万人,累计资金交易3.9亿笔。



当然,同样的情况也发生在国都证券和新沃基金身上,Wind数据显示,2家公司旗下产品的2020年年报披露公募基金管理规模同比分别缩水了84.07%和85.25%。

收入、规模走势相悖藏玄机

值得一提的是,并非所有管理费收入下滑的背后,都关联着明显“缩水”的规模。北京商报记者调查数据发现,包括金鹰基金、嘉合基金、兴银基金在内的8家基金管理人,在年末管理规模同比提升的情况下,管理费收入却同比下滑。

Wind数据显示,截至2020年末,金鹰基金年报披露的旗下基金管理规模约为434.23亿元,较2019年末同比增长16.29%。然而,同期的管理费收入则由2.67亿元减少至2.18亿元,同比缩水18.09%。另外,嘉合基金更是在管理规模大增超八成的基础上,管理费收入却下滑了24.77%。

对此,前述从业者坦言,不同公司内部产品规模不尽相同,比如以债券为主的公司,如果遇到机构客户赎回,而权益类产品规模又无明显增长,就会出现管理费收入下滑;也有基金管理人的债券型基金规模无变化,甚至有所提升,但当前债券类公募管理费普遍设置越来越低,摊余成本法的一般只设0.15%的管理费率,因此看上去规模还不错,但管理费收入一般,只争了个规模排名。”

南方某公募内部人士也指出,出现上述情况背后,可能是基金管理人的不同产品类型占比出现了变化。据该内部人士介绍,从公募不同类型基金的管理费率来看,通常情况下,主动权益类基金带来的管理费收入是远高于固收类产品以及被动指数型基金的,如果某家公司在短期内出现了不同类型产品的大调整,即被动和固收类的基金规模快速增长,而主动权益类产品规模骤降,那么,即使整体规模有所增长,管理费收入仍有可能下滑。

同时,该内部人士还补充表示,管理费收入也与基金产品全年规模的波动有关。“比如有的基金公司在某一年度前三个季度的管理规模均较高,但到了年末规模明显缩水,则整体的管理费收入仍旧可观,反之亦然。”

据此,北京商报记者查询金鹰基金的管理规模变更发现,确实存在类似的情况。具体来看,Wind数据显示,2019年一至四季度末,金鹰基金的管理规模分别约为621.56亿元、550.88亿元、531.48亿元和373.4亿

元,而到了2020年同期,四个季度末的规模则约为416.26亿元、405.46亿元、425.61亿元和434.23亿元。若单就四个季度末的平均管理规模进行计算,2019年的数值约为519.33亿元,而2020年的数值则约为420.39亿元,前后相差近百亿元。

长期发展自身实力是关键

此外,在业内人士看来,管理费下滑背后固然可能受多方面因素影响,但追根究底,仍与基金管理人自身的发展情况息息相关,放眼未来,基金管理人需要通过多方努力才能更好地实现收入的提升。

前述分析人士直言,中小型基金管理人的管理规模以及管理费收入下滑,反映的是公募行业马太效应的逐步增强,在这一背景下,缺乏业绩、渠道等方面支撑的机构将很难立足。

龚涛则认为,2019年和2020年公募基金管理规模激增,管理规模及管理费收入都大幅扩张,但由于参与者越来越多,同业竞争压力在2020年普遍加大,加之2020年信用债打破刚兑,对于债券型基金产品线为主的基金公司打击甚大,有些公司更主动调降了管理费收费标准。

在龚涛看来,未来公募基金采取基金经理跟投、浮动收益计提管理费的模式或会成为市场化的必然结果,公募基金经理人只有加强自身基金经理的队伍建设,设计出更好、更丰富的产品线,以市场化的政策激励基金经理的业绩,才能将公募发展的良好态势保持下去。

“任何小公司的初始发展都取决于自身的资源禀赋,比如有些债券类较强的公司是本身股东背景具有一定的行业影响力,能在一开始拿到大的委外项目,而有些股东背景券商出身的机构,则在一开始的权益产品上能够获得股东支持等,但最后依然能获得市场和客户信任的,必会是旗下产品业绩能持续排名靠前,为客户带来收益的机构”,前述公募从业者如是说道。

北京商报记者 孟凡震 刘宇阳

遗失公告

嘉兴市富达化学纤维厂(统一社会信用代码:91330402722790876L)不慎遗失提单一份,提单号SHBLU0014817,提单日期4, Feb. 2021, 船次105W, 船名MONACO MAERSK, 始发港SHANGHAI, CHINA, 目的港ITAJAI, BRAZIL, 特此声明作废。

2021年4月9日

延庆税务局开展税收宣传月主题宣传活动

近日,北京延庆万达商业广场迎来一批特殊的“人群”,他们是国家税务总局北京市延庆区税务局的税收宣传服务队。据了解,今年4月是第30个全国税收宣传月,延庆区税务局主动靠前服务,利用商场人流量大、辐射面广的特点,组织开展“税收惠民办实事深化改革开新局”主题税收宣传活动。

活动现场,税务工作人员通过设立咨询台、放置宣传展板、发放宣传折页、播放辅导视频等形式,围绕税费优惠政策、办税缴费便利化举措、智慧税务建设新成果等内容,向现场商户和群众讲解税费政策、解答涉税问题,并对纳税人比较关注的个人所得税综合

所得年度汇算问题、社会保险费改革等问题进行了现场辅导,确保纳税人懂政策、会操作。

相关负责人表示:“国家近期出台了新的减税降费政策,我们在认真学习领会的基础上,及时把这些利好政策传达给纳税人,让纳税人切实享受到减税降费政策的红利。”

下一步,延庆区税务局将结合党史学习教育和便民办税春风行动,通过走访调研、网络直播等方式提升纳税服务质效,优化税收营商环境,为2022年冬奥会筹办和延庆高质量发展贡献税务力量。

(国家税务总局北京市延庆区税务局)