



公募规模连破4个万亿 谁在拖后腿

超七成规模上涨

今年公募基金的吸金势头不减,即使在年内震荡市的背景下,公募规模仍不断增长。

开年首月,公募基金规模首破20万亿元大关,并在年内连续突破21万亿元、22万亿元、23万亿元、24万亿元大关。据中基协最新数据显示,截至10月末,公募基金的规模为24.41万亿元,较2020年末增加4.52万亿元。

具体来看,截至10月末,QDII基金、股票基金、债券基金、混合基金、货币基金的最新基金资产净值依次为1953.39亿元、2.43万亿元、3.4万亿元、5.76万亿元、9.68万亿元,环比增长分别为5.12%、2.54%、0.68%、2.14%、2.76%;若与2020年末的数据相比,上述各类产品的规模涨幅则均超10%,分别为51.55%、18.01%、24.48%、32.18%、20.18%。

在公募规模整体攀升的背景下,部分机构的非货币管理规模也不断上涨。据Wind数据显示,在145家可取得2020年末数据的基金管理人中,有七成以上的基金管理人在今年三季度末的非货基规模较2020年末增长。其中,易方达基金的管理规模破万亿元,达1.08万亿元;另外,在三季度末的非货币管理规模排行榜中,第2至第11名基金公司如华夏、广发、汇添富、富国、南方、招商、博时、工银瑞信、中欧、嘉实的非货基规模均超4000亿元,且较2020年末增长。

此外,数据显示,还有个别中小型机构的非货基管理规模增幅明显。如恒越基金在三季度末的规模达149.75亿元,较2020年末的105.55亿元增长1319.43%;还有先锋基金、兴华基金的非货基管理规模增幅也超900%,最新规模分别为41.22亿元、21.51亿元,较2020年末的4.09亿元、2.15亿元分别增长907.82%、900.47%。

在连续两年市场行情向好、赚钱效应明显的背景下,公募基金的规模不断增长。2021年以来,即使在震荡市下,公募基金的规模也不断攀升,连破20万亿-24万亿元大关。在此背景下,多数基金管理人的非货基管理规模也明显上涨。据公开数据显示,在145家可取得2020年年末数据的基金管理人中,有七成以上的基金管理人在今年成功“扩容”,即三季度末的非货基规模较2020年末增长。但与此同时,也有33家基金管理人逆势下滑,其中有6家机构的规模下滑幅度超30%,降幅最高更超50%。

对于年内公募规模增长明显的原因,财经评论员郭施亮分析道,公募基金规模持续大涨,一方面与居民储蓄加快投资转化的因素有关,另一方面与公募基金阵营持续壮大、部分基金净值表现良好有关,从而促使公募基金规模持续提升。此外,随着银行理财刚性兑付逐渐打破,加上房地产市场的投资回报预期下降,资金回笼股市或者基金市场,并促使基金规模增加,居民投资基金意愿显著提升。

百嘉基金董事、拟任副总经理王群航也提到,股票市场行情好,权益类基金的获利情况总体良好,极大地调动了投资者的“投基”热情。

33家逆势下滑

虽然大部分基金管理人的非货基管理规模都在上涨,但也有部分中小型机构遭遇了滑铁卢。

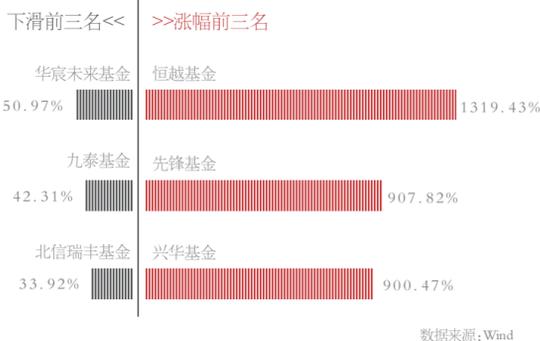
据Wind数据显示,在145家可取得2020年末数据的基金管理人中,有33家机构的最新非货基规模下滑。具体来看,华宸未来基金在三季度末的非货币管理规模为0.76亿元,较2020年末的1.55亿元减少50.97%,为目前年内非货基管理规模缩水最明显的基金管理人。

除华宸未来基金外,北京商报记者注意到,还有九泰基金、北信瑞丰基金等5家机构在三季度末的非货基管理规模较2020年末的下降幅度超30%。其中,九泰基金、北信瑞丰基金的最新非货基管理规模分别为60.51亿元、22.05亿元,而2020年末,上述基金公司的非货基规模则分别为104.89亿元、33.37亿元。

对于管理规模下滑明显的原因,北京商报记者采访上述机构。华宸未来基金在接受记者采访时虽未对规模下降原因给予回应,但针对规模增长中的难点则提到,机构销售渠道和零售渠道都面临较高准入合作门槛,中小基金公司囿于管理规模,在展业过程中受到诸多限制。

值得一提的是,除上述6家机构外,年内还各有7家机构的最新非货基管理规模较2020

三季度末非货币管理规模



而年轻的投资者也更喜欢追逐明星基金经理或长期业绩优秀的基金经理等,这一群体也更容易出现在头部公募中”。

而在行业竞争加剧的背景下,除头部公司遥遥领先外,中小型公募机构在年内的分化现象也越发明显。从前述数据不难看出,在部分中小型机构已实现规模“逆袭”的同时,也有中小型公募的非货基管理规模大不如前。

郭施亮认为,部分机构的非货基管理规模下滑,与公司的产品管理能力、市场环境等因素有关。他提到,由于今年是市场的加速洗牌年,也是市场行情剧烈震荡的年份,而原本分化的管理能力和投资风格也使得管理规模的走势迥异。

面对上述现象,中小型公募又可以通过怎样的方式实现规模的有效增长?在郭施亮看来,由于不同机构应对市场环境变化的表现不一样,因此中小型基金机构会存在明显的分化现象。在这样的情况下,相关机构可以通过提升服务能力以及提高资产配置水平来实现规模的有效增长,因为这是机构自身提升管理能力的关键所在。

龚涛也认为,基金管理人要想实现非货币基金规模的稳定增长,稳定向好的业绩是必要的前提。“中小型基金公司因为自身资本和股东背景等特点,决定了这些公司采取的是差异化竞争的道路,即加大人员薪酬待遇或从行业挖脚,做小规模产品线。但产品规模越小收益偏差就越大,所以在业绩排名中,排名靠前或者垫底的基本都是中小规模的基金。”

华宸未来基金在接受北京商报记者采访时则表示,未来将继续扩大公司旗下存续公募产品业绩成果,积极开拓市场,稳步推进今年新基金募集工作,力争取得较好的规模增长。

北京商报记者 刘宇阳 李海媛

中小型机构分化明显

正如龚涛所说,在头部效应愈发明显的背景下,中小型机构的发展也举步维艰。

南方某中型公募从业人士也向北京商报记者直言道:“头部公司更容易获得政策关照,今年的创新类产品如科创创业指数基金、北交所主题基金等均被头部基金公司揽入囊中。其次,在渠道端方面,银行、第三方机构等在产品准入中也会优先考虑头部基金公司。从基民的结构来看,目前呈现年轻化的态势,



你懂世界 而我懂你

初心 / 责任 / 筑梦

光大信用卡生日月18周年庆



折大放价



阳光惠生活APP