券商代销基金保有规模及市占率双升

▲本报记者 周尚仔

近日,备受市场关注的二季度基金代销保有规模数据出炉了,券商表现持续优异,"股票+混合公募基金保有规模"及"非货币市场公募基金保有规模"均创新高,市占率也进一步抬升。然而,在群雄逐鹿的基金代销市场中,银行、券商、独立基金销售机构竞争愈发激烈、不进则退,二季度,银行的"股票+混合公募基金保有规模"市占率已首次降至50%以下。

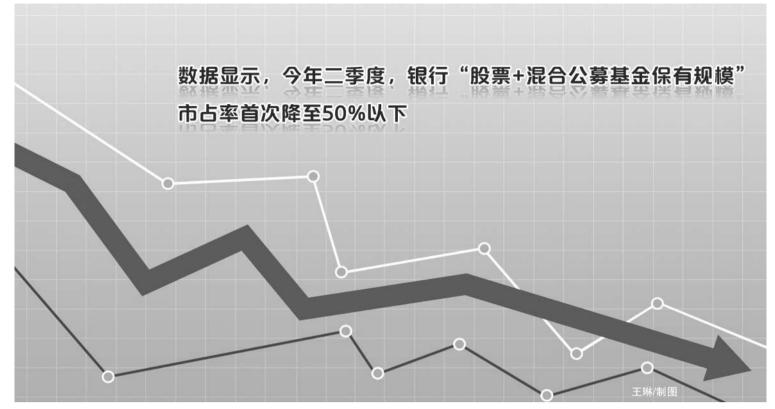
银行股混保有规模市占率 首次降至50%以下

7月21日,中基协发布的2023年二季度销售机构公募基金销售保有规模百强榜单(以下简称"基金代销百强榜单")显示,二季度,"股票+混合公募基金保有规模"合计为5.6012万亿元,环比下降3.34%;"非货币市场公募基金保有规模"合计为8.4995万亿元,环比增长3.09%。

对此,国联证券非银分析师 刘雨辰表示,"二季度股混基金保 有规模环比未能延续一季度增长 态势,而非货币基金保有规模延 续增长,表明当前居民风险偏好 依旧较低。"

《证券日报》记者梳理基金代销百强榜单注意到,二季度各类代销机构百强榜中,券商占51家,与一季度持平;银行占25家,较一季度减少了1家;独立基金销售机构占22家,较一季度增加1家;保险及代理机构2家,数量未发生变化。

从"股票+混合公募基金保有规模"来看,二季度,券商保有规模合计为1.316万亿元,环比增长2.38%;银行保有规模合计为2.7746万亿元,环比下降5.64%;独立基金销售机构保有规模合计为1.4385万亿元,环比下降4.41%;保险及代理机构保有规模合计为721



亿元,其一季度为642亿元。

从市占率来看,二季度各大机构之间竞争激烈,券商"股票+混合公募基金保有规模"占比由一季度的22.18%增至23.49%;银行的保有规模占比由一季度的50.74%下降至49.54%;独立基金销售机构保有规模占比由一季度的25.97%微降至25.68%。可以看出,券商该项保有规模的市占率则首次降至50%以下

"非货币市场公募基金保有规模"方面,二季度,券商保有规模为1.5308万亿元,环比增长4.72%,市占率提升至18.01%;银行保有规模合计为3.9123万亿元,环比增长0.49%,市占率降至46.03%;独立基金销售机构保有规模为2.9634万亿元,环比增长5.38%,市占率提升至34.87%;保险及代理机构

保有规模为930亿元,其一季度为 779亿元。

二季度,对于券商相关保有规模的再创新高及市占率的持续提升,一位不愿具名的券商人士在接受《证券日报》记者采访时表示,"主要是受到ETF增量的驱动,二季度市场波动进一步加大,主动权益基金收益较为低迷,宽基和行业ETF相对优势持续显现,ETF又是券商代销主阵地,所以其相关保有规模及市占率实现'双升'。"

中信证券三个季度 蝉联券商"代销一哥"

一直以来,由于集中度较低, 券商之间的竞争格外激烈,特别是 "代销一哥"之争。目前,中信证券 已经三个季度(2022年四季度、 2023年一季度和二季度)蝉联券商 "代销一哥",而在2022年的一季度和二季度以及三季度,当时券商"代销一哥"均为华泰证券。

今年二季度,中信证券"股票+混合公募基金保有规模"及"非货币市场公募基金保有规模"均位列券商第一,分别为1372亿元、1708亿元,环比分别增长4.81%、8.51%,在百强总榜排名第9位;华泰证券紧随其后,上述两项保有规模分别为1297亿元、1517亿元,环比分别增长1.17%、5.94%,位列百强总榜排名第10位。

此外,平安证券、东方财富证券等中小券商也表现优异。基金代销百强榜单显示,"股票+混合公募基金保有规模"中,平安证券、东方财富证券、国金证券、华宝证券、国元证券、民生证券、上海证券、华安证券、东海证券9家券商的环比增幅均超10%。"非货币市场公募

基金保有规模"方面,平安证券、东方财富证券、国金证券、华宝证券、 民生证券、上海证券、东海证券7家 券商的环比增幅均超10%。

另一方面,7月8日,证监会根据行业发展实际和投资者需求,制定了公募基金行业费率改革工作方案,将监管引导推动与行业主动作为相结合,指导公募基金行业稳妥有序开展费率机制改革,支持公募基金管理人及其他行业机构合理调降基金费率。

对于公募降费对券商代销渠道的影响,上述券商人士告诉记者,"目前对券商代销收入整体影响具有不确定性,不会像基金降费一样带来如交易佣金和尾佣等直接且确定的影响。如果降费后'蛋糕'反而得以做大,从而实现'以量补价',整体影响或将偏正面,进一步带动券商公募业务的发展。"

券商举办ETF实盘大赛 招揽新客户黏住老客户

▲本报记者 吴 珊 见习记者 方凌晨

随着国内ETF业务的蓬勃发展,积极举办ETF大赛成为券商顺应市场环境和投资者需求的一种措施,也继续刺激ETF市场活跃发展。

7月份以来,包括中信证券、 国泰君安证券、平安证券、东北证 券等在内的多家券商主办或参与 举办了ETF实盘大赛。

受访机构表示,券商愈发看重 ETF发展带来的机遇,正从平台端 的开发运营、人才队伍建设、相关 考核机制、投资者教育等方面多维 度发力ETF业务。

年内20家券商 举办ETF实盘大赛

据记者不完全统计,截至7月 23日,今年以来,已有包括海通证券、华宝证券、兴业证券、华安证券 等在内的20家券商举办ETF实盘 大赛。其中,国泰君安证券、平安 证券、招商证券等券商此前已参与 到赛事举办中,而兴业证券、东莞 证券等则为首次开展。

平安证券相关负责人对《证券日报》记者表示,"举办ETF大赛,核心原因是希望通过大赛吸引客户对于ETF品种的关注,让投资者形成对ETF品种的正确认知,做好投资者教育工作。同时也构建了一个高效的用户服务平台,让基金公司等合作伙伴们可以将优秀的产品和内容直接服务于用户。以ETF实盘大赛为起点,提供更流畅的链路和更优质的服务体验,帮助投资者实践投资思路,实现资产保值增值。"

"积极举办ETF大赛是券商顺应市场环境和投资者需求的一种措施,这将会继续刺激ETF市场进一步活跃发展。"华宝证券零售业务总部联席总经理王莽对《证券日报》记者表示,近年来,随着全面注册制下ETF投资优势凸显,ETF做市商相关制度的持续发展,ETF生态圈日趋完善,国内ETF业务正处于蓬勃发展阶段,成为不容小觑的投资工具。据华宝证券私人财富团队统计,2017至2021年,沪市ETF持仓客户数与沪市股票持仓客户数的比值从1.19%上升到

11.79%

ETF规模屡创新高 券商积极发展ETF业务

随着 ETF 产品的不断丰富和市场规模的持续扩大,券商愈发看重 ETF 发展带来的机遇。Wind数据显示,截至7月23日,今年以来市场共新发行了59只 ETF 基金, ETF 基金数目累计达到807只,ETF 总规模增长至1.82万亿元。

上述平安证券相关负责人表示,"从产品发展趋势来看,ETF已呈现出高于公募增速扩容,是不容忽视的投顾发展品类之一;最重要的是,从对客价值来说,ETF可以有效提升客户收益、拉长客户持有周期,且具有覆盖品类丰富、流动性好、费率便宜、透明度高等优势,是客户资产配置好帮手。"

王莽则表示,从客群角度看,适用 ETF 投资工具的投资者画像丰富,都是券商待拓展的重要客户群体;从自身经营角度看,二级市场围绕 ETF 逐渐形成了比较系统的交易生态,包括场内衍生品、融资融券、场外联接基金等,这意味着它将作

为基础品种,为券商的客户服务和 经营活动带来更丰富的可能性;从 市场竞争角度看,在当前的大财富管 理市场中,ETF是券商区别于银行、 三方财富管理等平台独有的交易工 具,是券商具备竞争优势的领域。

谈及券商在发展ETF业务方 面所做的工作,平安证券相关负责 人表示,平安证券将ETF工具与买 方投顾体系联手,建立客户分层买 方投顾业务模式。具体来看,平台 端,流量、工具开发、运营资源向 ETF场景倾斜,丰富ETF投资信息 工具,实盘大赛丰富投资经验;供 给端,建立ETF产品体系、建设 ETF投顾服务体系;队伍端,训战 结合,培养资深投顾队伍、塑造IP 品牌,指导队伍开发ETF组合和配 置工具等;内部考核端,公司将 ETF业务纳入年度考核重点组成 部分,围绕ETF持营和保有提升制 定了相应的考核激励机制,配合业 务推广举措和技术支持,力争打造 完整的业务生态体系。

"平安证券在券结 ETF 与资产配置上也均有发力。"该负责人表示,券结 ETF,以佣金收入为推手促进了券商提升基金保有量的意

愿,进一步驱动券商从原有的以销量模式转变为以客户收益为核心的保有模式,这也利于各方参与者加强深度合作、拉长合作周期。

王莽则表示,华宝证券在ETF的品种研究、投资者教育、营销人员支持方面同样也在发力。对于未来在ETF业务方面的布局和打算,王莽表示,"未来,华宝证券将进一步拓展ETF业务发展新模式,打造个性化的ETF投资新体验,如加强数字化运营,完善客户画像标签和指标体系,结合客户行为分析,从而掌握投资者的投资习惯,千人千面地服务投资者。"

平安证券相关负责人表示,"目前无论基金公司还是销售机构,降费让利已在路上,销售渠道亟需通过收取投顾费用的方式弥补金融产品费率下降带来的盈利能力下降,ETF是投顾业务标的中低成本、高效率的投资方式,我们相信ETF也是国内财富管理转型的重要基础工具。未来,平安证券将利用客群优势,以ETF投顾服务体系建设为中心,将ETF工具与买方投顾体系联手,为迎接ETF在配置化时代爆发做好准备。"

险企"赎旧发新" 推高资本补充债规模 ^{票面利率主打"3字头"}

专家认为,从当前险企补充资本的需求来看,下半年会延续上半年的趋势,但更多的是"赎旧发新",资本补充债的整体市场规模预计不会增加太多,主要是由于部分险企可用的发债额度已经用完

▲本报记者 冷翠华

险企"补血"规模仍旧维持在高位。记者根据公开信息统计,截至7月23日,今年保险公司发行资本补充债券总额达459亿元,创近年同期新高。同时,还有部分险企的资本补充债已获批但尚未发行,例如新华保险7月19日公告称,其发行资本补充债券获得国家金融监督管理总局批准,发行规模不超过200亿元。

今年险企发债规模较大的一个重要原因是,险 企"赎旧发新"的情况较多。一方面,保险公司资本 补充债期限多设计为"5+5"年,有赎回选择权;另一 方面,在市场化利率下行的背景下,险企"赎旧发新" 可以降低融资成本。

9家保险公司发债459亿元

发行资本补充债券是险企"补血"的重要途径之一,不会改变保险公司股权结构,发行流程也相对简单,是近年来保险公司比较青睐的一种资本补充方式。

记者统计发现,今年以来,共有9家保险公司 共发行资本补充债459亿元。其中,仅两笔债券的 票面利率高于4%,其他债券利率皆在4%以下,最 低为3.29%。而这些险企在2018年发行的债券中, 一半的票面利率高于5%,最低的为4.97%。可见, 与2018年相比,保险公司资本补充债的成本明显 下滑。

同时,在业内人士看来,今年险企发债规模较大与险企的"赎旧发新"的情况较多有一定关系。

记者根据公开数据统计,今年以来,农银人寿、太保产险、人保寿险、人保集团、中再财险皆赎回了 2018年发行的债券,总规模达475亿元。

据了解,目前存续的保险资本补充债券发行期限均为"5+5"年,皆设有赎回权及利率跳升条款。一般情况下,前5个计息年度的票面利率(即初始发行利率)将根据簿记建档结果,由发行人与主承销商按照国家有关规定,协商一致后确定;如果发行人不行使赎回选择权,则从第6个计息年度开始到债券到期为止,后5个计息年度内的票面利率为初始发行利率加100或200个基点(即1%或2%)。

华创证券研究所固定收益组研究员靳晓航对《证券日报》记者表示,保险公司资本补充债选择"赎旧发新"主要是由于几方面的原因,一是若不赎回,可能会给险企带来负面影响。因为不行使赎回权的情形通常发生在发行人面临流动性紧张时,或是赎回后的偿付能力充足率不达标时等。

二是2022年"偿二代二期"规则(保险公司偿付能力最新监管规则)落地,对险企的实际资本认定更加严格,险企偿付能力充足率普遍出现下降,当前险企存在较强的资本补充诉求,因此前期赎回期满、选择赎回后,险企也有较强的新发诉求。

三是,相比2018年,当前的债券市场收益率更低,新发行的保险公司资本补充债票面利率也较2018年更低。因此,对险企而言,"赎旧发新"有利于降低其融资成本。

此外,当前债券市场"资产荒"行情还在延续,机构对保险公司资本补充债等这一类票息回报较高的债券资产仍有较强的偏好,在当前时点新发债券,也有较好的认购需求,新发难度不大。

预计发债规模仍将较大

业内人士认为,从险企的需求来看,预计下半年发债规模仍将较大。

斯晓航表示,"偿二代二期"落地后,险企普遍面临较大的补充资本的需求,预计下半年险企发行资

本补充债券的积极性还将保持高位。 中央财经大学中国精算科技实验室主任陈辉对 《证券日报》记者表示,从当前险企补充资本的需求 来看,下半年会延续上半年的趋势,但更多的是"赎 旧发新",资本补充债的整体市场规模预计不会增 加太多,主要是由于部分险企可用的发债额度已经

从补充资本的成本来看,陈辉认为,3%到4%的债券票面利率不会对保险公司产生太大的压力。根据国家金融监督管理总局披露的数据,今年一季度保险资金运用年化财务收益率为3.40%,年化综合收益率为5.24%,虽然财务收益率略低于票面利率,但综合收益高于票面利率。但从近年来的保险资金运用情况来看,如果资本补充债的票面利率高于5%甚至6%,保险公司则会面临较大的压力。

斯晓航也表示,与2018年相比,当前险企新发资本补充债的成本已经下降了188个基点,融资成本明显下降。同时,与保险公司其他负债成本相比,目前资本补充债3%至4%的票面利率也不算太高,资本补充债券的票面利率比较适中,不会给险企带来很大的成本压力。

境外人员境内消费使用支付宝、微信支付范围进一步扩大

▲本报记者 李 冰

随着成都大运会、杭州亚运会的临近,越来越多的境外游客来到中国境内,以目前国内移动支付发展情况看,境外人员在国内的衣食住行少不了使用移动支付。对此,近日支付宝、微信支付接连宣布,对境外用户在境内使用移动支付的场景、服务方面进行全面升级。

200元及以下免收手续费

支付宝在7月21日表示,支付宝上绑定境外卡后,可以全国使用。目前支持境外银行卡组织包括 Visa、Mastercard、Diners Club、Discover等。使用便捷性上已与国

内用户同步,在可用支付宝消费的 地方均能使用。

7月20日,微信支付宣布,已开放中国境内绝大部分商户支持境外卡消费,范围覆盖餐饮、交通、商超等日常消费领域。并支持扫码、被扫、微信小程序、In-APP、免密代扣等多种支付方式。其目前支持的境外银行卡组织包括Visa、Discover Global Network(含Diners Club)、JCB、Mastercard等。

在手续费方面,使用支付宝单 笔消费200元及以下,由支付宝承 担手续费,单笔消费超过200元的, 由支付宝代收手续费;使用微信支 付,其将承担单笔交易金额人民币 200元及以下的交易手续费,单笔 交易金额大于200元时则按照3%收 取手续费。

综合来看,目前支付宝和微信 支付服务境外卡消费时,在推荐使 用场景、手续费收取、汇率计算等 方面基本一致。在所支持境外卡 种类中,微信支付较支付宝增加了 JCB卡。而在交易限额方面支付宝 单笔为3000元,微信支付单笔为 6000元。

易观分析金融行业高级咨询 顾问苏筱芮表示,支付宝、微信支 付作为第三方移动支付的巨头纷 纷在国际业务方面进行发力,一方 面能够扩展其移动支付业务,进一 步巩固其市场竞争力;另一方面可 以为用户提供更多便利,带动第三 方支付行业健康、长远发展。

"预计支付宝、微信支付此举

不会在用户层面带来较大增量,更 多是积极履行社会责任,为境外人 员实现支付便利。"博通咨询金融 业资深分析师王蓬博补充称。

提升境外用户支付体验

经记者梳理,在提升境外用户支付体验方面,早在2019年,支付宝和微信支付就已开始探索。不过,业界认为,如今境外用户支付仍面临一些问题,特别是支付便利性仍有较大改善空间。

某支付机构相关负责人告诉《证券日报》记者,"境外人员持境外卡在中国境内使用移动支付,涉及到与国际卡组织合作、商家接口配置、交易风险把控、币种差别、管

辖差别,费率收取已及是否符合监管机构相关政策规定等问题。支付机构需持续探索在风险合规情况下,为境外人员在中国境内使用移动支付提供便利。"

在规避风险方面,微信支付相 关负责人对《证券日报》记者表示, "我们希望为境外用户在境内日常 消费使用上持续提供便利,也会动 态调整安全策略,保障境外卡消费 安全。"

五室博认为,任何国家用户都需要遵守当地的金融监管政策,绑定账户时也需要对身份信息进行验证。此外,不同卡组织的技术标准可能存有差异,在技术对接后如何在便利化和反洗钱合规方面找寻平衡值得关注。

本版主编 于 南 责 编 余俊毅 制 作 张玉萍 E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785