

1849只公募产品上半年平均管理费收入同比下降17%

■本报记者 方凌晨

公募基金产品的2024年中期报告正在密集披露。相较于去年同期，多只基金收取的管理费下降甚至“腰斩”，《证券日报》记者进一步梳理发现，基金管理费的减少主要受到基金费率下调和基金规模下降两方面影响。

Wind资讯数据显示，截至8月29日记者发稿，已有2000余只基金产品披露了2024年中期报告(剔除数据不完整的基金，剩余1849只)。从管理费收入来看，各只基金产品收取的管理费差别较大，而今年上半年管理费收入上亿元的基金多为货币市场型基金。

从已披露的基金中期报告来看，今年上半年基金管理费水平相较于去年同期整体有所下降。今年上半年每只基金

平均收取管理费用433.53万元，相较于去年同期的525.45万元减少了约90万元，降幅约为17%。部分基金产品的管理费甚至“腰斩”，同比下降幅度达50%及以上。

一方面，公募基金管理费率降低是投资者的主动选择。随着公募基金行业费率改革的实施与推进，各家基金管理人积极行动，纷纷下调旗下基金产品的管理费率。根据2023年7月份证监会发布的公募基金行业费率改革工作相关安排，先行降低主动权益类基金费率水平，新注册产品管理费率、托管费率分别不超过1.2%、0.2%，其余存量产品管理费率、托管费率将争取于2023年年底前分别降至1.2%、0.2%以下。

具体来看，相较于去年同期，有600余只基金下调管理费率。其中，多只权益类基金管理费率由1.5%降至1.2%，

甚至降至0.5%。

另一方面，除了下调管理费率的主动降费行动，基金产品管理费的下降与其自身表现有关。在市场行情震荡波动情况下，多只基金产品上半年净值增长率为负，同时，多只基金的基金份额较去年同期出现了不同程度的减少。在基金业绩表现不尽如人意、投资者赎回的情况下，基金规模的下降也导致了可收取管理费的缩减。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示：“在基金费率下调、市场波动等多重因素的影响之下，基金产品管理费下降，基金公司的收入也受到冲击。在此情况之下，一方面基金公司要降本增效，如通过减少营业支出以及各类费用支出来降低成本；另一方面基金公司应积极开拓多种渠道来增加

旗下管理基金的总体规模。”

事实上，在目前已披露中期报告的基金中，就有部分基金虽然降低了基金管理费率，仍然迎来了基金份额的大幅增长，从而实现了管理费收入的同比增长。

“所以，最根本来说还是要做好投资业绩，通过基金产品的良好业绩表现来吸引更多的投资者，让投资者信任基金。同时，随着市场行情回暖，基金净值也有望出现回升。”杨德龙进一步表示。

在排排网财富管理师孙恩祥看来，基金公司首先还是应当提升自身投资管理能力，优化产品结构，力争在波动的市场中为投资者创造收益，才能更好地提升市场竞争力。同时，还可以通过提升客户服务质量，比如提供更具针对性的投资建议，来提高客户黏性。

山东国信上半年营收净利双降 手续费及佣金收入同比下降35.31%

■本报记者 张安

8月28日晚间，山东国信发布了2024年上半年业绩公告。报告期内，山东国信的营业收入、净利润双降。

具体来看，上半年公司实现营业收入5.88亿元，同比下降29.7%；净利润为1.71亿元，同比下降2.6%。对于公司净利润的下跌，山东国信表示，主要是因为报告期内，公司手续费及佣金收入同比减少，投资收益同比减少等因素影响所致。

公告显示，截至报告期末，公司管理信托资产规模为2412.37亿元，较年初增加398.16亿元，增幅为19.77%。信托资产规模正向增长的同时，公司信托业务收入却在下降。报告期内，公司手续费及佣金收入为2.71亿元，较去年同期下降35.31%。

对此，南开大学金融发展研究院院长田利辉对《证券日报》记者表示，信托财产管理规模增加但信托业务收入下降，可能是公司在扩大信托规模的同时，面临市场竞争激烈导致信托报酬率下降所致。

报告期内，公司固有业务实现营业收入3.17亿元，较去年同期下降24.51%。对于该部分收入下降，财报显示，主因投资收益同比减少。报告期内，公司实现投资收益为0.42亿元，去年同期为1.34亿元，同比下降68.5%。

某不愿具名的信托从业人士向《证券日报》记者表示，目前来看，山东国信业务转型及盈利压力较大。目前行业内存在相似情

况公司不少，在新旧业务动能转换的大背景下，新的业务难以填补传统业务萎缩的空缺，信托业务收入大减导致利润下滑的情况较多。

此次财报中，山东国信公布了多项业务的最新数据情况，其中较为亮眼的是证券投资信托业务。截至报告期末，相关业务存续规模超1000亿元，较期初增加422.46亿元，增幅73.1%。另外，截至报告期末，公司受托管理的资管产品服务信托规模为11.52亿元；公司支持证券项目存续数量为5个，存续规模为88.85亿元。

截至报告期末，公司累计设立家族信托、家庭服务信托、保险金信托等各类业务超4600单。其中，家族信托存续规模接近470亿元，同比增长32%；家庭服务信托成立超130单。另外，上半年公司新增绿色信托业务7.26亿元，存续绿色信托资产规模为35.56亿元。

慈善信托方面，截至报告期末，公司累计成立标准化慈善信托45个，累计规模约1.48亿元。按照委托人意愿累计使用信托资金约2300万元，直接受益人7300人次，慈善项目遍及山东、山西、陕西、安徽等多个省市，助推助学、济困、扶贫、帮残等公益事业，公司落地山东首单双受托人慈善信托。

田利辉认为，目前信托业正在回归本源，差异化发展趋势持续加深。对于山东国信而言，若能践行聚焦重点业务突破，未来或将能实现业绩稳中向好发展。

上半年券商投行业务承压 并购重组、REITs业务或为发展侧重点

■本报记者 周尚仵
见习记者 于宏

从今年已披露的上市券商半年报中不难发现，上半年券商在投行业务方面承受了较大的经营压力。在强调发挥功能性、聚焦主业、处理好功能性和盈利性关系的政策引导下，券商投行业务接下来的布局重点备受市场关注，而半年报中也透露出不少券商下半年的业务规划。

招商证券非银金融首席分析师郑毅沙团队表示，新“国九条”奠定了“强监管、防风险、促高质量发展”为本轮资本市场改革主线。当前，券商部分业务线遭遇“阵痛期”不可避免，如何向“长期而正确”的业务模式转型，占领先发优势，成为券商下一步业务布局的重点。

行业竞争愈发激烈

截至8月29日《证券日报》记者发稿，已有19家上市券商发布了2024年半年报，从主营业务表现来看，受多重因素影响，上半年券商投行业务收入显著承压。整体来看，上半年，投行业务的竞争愈发激烈，头部效应显著，更加考验券商的资产配置能力和效率。

上半年，在已披露半年报的券商中，“券商一哥”中信证券以17.35亿元的投行业务手续费净收入遥遥领先；国信证券、东吴证券的投行业务手续费净收入分别为3.94亿元、3.64亿元；此外，浙商证券、财通证券、东兴证券、财达证券、长城证券、长江证券、山西证券、第一创业等投行业务手续费净收入也均超1亿元。

头部券商在投行业务方面依旧占据优势。例如，中信证券上半年完成A股承销项目28单，主承销规模318.96亿元(现金类及资产类)，市场份额18.44%，排名市场第一；上半年债券承销规模合计8771.19亿元，同比增长1.08%，占全市场承销总规模的6.74%，排名市场第一；占券商承销总规模的14.36%，排名市场第一。

不过，与去年同期相比，目前已公布半年报的券商中，仅有首创证券、东兴证券、南京证券、长城证券四家券商的投行业务手续费净收入实现同比增长，增幅分别为43%、30.2%、28.8%、



2.04%。而东北证券、西部证券、中信证券、国海证券的投行业务手续费净收入同比降幅均超50%。

在投行业务承压的背景下，不少券商正探索投行业务新的发展路径。以首创证券为例，上半年，公司着力打造科技型投行，以“北交所业务”为发力点，聚焦国家级“专精特新小巨人”企业客户，强化“投研+投资+投行”业务联动，做好业务协同，不断提升团队业务能力与多元化创收能力。

面对股权承销业务有所收缩的情况，中国人民大学财政金融学院金融学教授郑志刚在接受《证券日报》记者采访时表示：“面对挑战，券商应在处理好功能性和盈利性的背景下，聚焦主责主业，一方面应压实‘看门人’责任，全链条做好上市公司辅导服务，为投资者发掘真正高质量的上市公司；另一方面，券商应进一步调整投行业务结构，在债券承销、并购咨询、财务顾问等多元化业务领域开拓新的盈利增长点。中小券商则应开辟特色化之路，力争在细分市场占据优势地位。”

发挥服务实体经济作用

为引导行业健康发展，新“国九条”明确提出，“引导行业机构树立正确经

营理念，处理好功能性和盈利性关系”“推动行业机构加强投行能力和财富管理建设”。证监会发布的相关文件也明确提出，督促行业机构端正经营理念，校正定位偏差，聚焦主责主业，把功能性放在首要位置。

在此背景下，券商纷纷调整战略，进一步强化功能性定位及“看门人”职责，积极发挥金融服务实体经济的作用。正如第一创业在半年报中所言，坚持服务国家战略，支持实体经济高质量发展是投行业务的本源，亦是投行业务穿越市场周期的根本立足点。

从已披露的上市券商半年报可以看出，股权融资、债务融资以及并购重组等是券商未来业务规划的重心。

股权融资业务方面，中信证券将全面发力多元化股权融资业务，持续扩大境内外客户市场的有效开拓与服务，加大行业研究与客户市场分析，发掘蕴含新质生产力、具备较好成长性的潜力企业客户，做好业务前瞻布局；坚持国际化发展，深化境内外一体化管理，拓展国际市场客户，加强港股股权融资以及东南亚等海外股权融资业务开拓。第一创业将全力把握北交所上市项目储备和申报工作。国信证券将主动做好三个服务——服务国资国企、服务专精特新企

业、服务上市公司提质增效。

“并购重组业务、REITs常态化发行或将为投行业务带来新发展机遇。”国信证券经济研究所金融团队分析师孔祥表示。

在此背景下，券商纷纷发力债务融资业务，东兴证券将继续推动Pre-REITs、公募REITs等创新业务，发挥债券承销业务牌照优势，借助非金融企业债务融资工具独立承销业务牌照，进一步夯实债券业务基础。中信证券将加强央企、金融机构等战略客户以及战略新兴产业类客户开拓；持续推进债务融资创新业务，加大科创债、绿色债、乡村振兴债以及产业债等投入；协同构建Pre-REITs到公募REITs的完整业务生态，服务多层次REITs市场建设等。

值得关注的是，券商在当好“看门人”的同时，也需要发挥好“撮合者”的作用，并购重组业务有望成为投行业务的新增长点。中信证券表示，将积极服务企业产业并购、科技并购需求，丰富、创新并购专业服务，发挥并购重组优化资源配置作用，助力提高企业发展质量。国信证券表示，将继续夯实并购重组业务基础，做好重点客户维护，积极丰富项目储备。第一创业则在夯实股权及债务融资业务的同时，努力探索并购重组业务转型空间和方向。

6家金融科技公司披露二季报业绩： 国际业务增长显著

■本报记者 李冰

随着美股上市数字科技服务商乐信8月28日发布2024年第二季度未经审计财务业绩，目前已有包括乐信及金融壹账通、奇富科技、信也科技、嘉银科技、小赢科技等6家金融科技公司公布了今年第二季度业绩。其中，金融壹账通、奇富科技分别在美股、港股双重上市；乐信、信也科技、嘉银科技、小赢科技为美股上市金融科技公司。

业绩普涨

具体来看，第二季度乐信营收36.4亿元，环比增长12.3%；利润(Non-GAAP EBIT)3.1亿元，环比增长9%；净利润(Net Income)2.3亿元，环比增长12.4%。规模方面，第二季度公司交易额511亿元；管理在贷余额1152亿元；用户数2.2亿，同比增长10.2%。

2024年第二季度，金融壹账通持续经营业务(指剔除虚拟银行业务板块数据，下同)实现营业收入6.92亿元，毛利率和经营毛利率分别为36.6%和38.8%。报告期内，金融壹账通持续经营及已终止经营业务实现盈利，归母净利润2.43亿元，归母净利润率为35.1%，同比提升43.8个百分点。

奇富科技今年第二季度净收入41.6亿元，同比增长6.3%；净利润为13.765亿元，同比增长25.9%。报告期内，金融科技公司合作伙伴们通过奇富科技平台发起超1911万笔贷款，总撮合及发起贷款规模达954.25亿元。同时，奇富科技已与160家金融机构建立合作关系。

信也科技今年第二季度营收31.68亿元，净利润5.510亿元，累计注册用户1.622亿；促成交易额达487亿元，同比增长3%；在贷总余额为656亿元，同比增长3%；累计为超过百家金融机构提供数字化服务。同时，国内市场老客复贷率达87.3%。

嘉银科技今年第二季度促成交易金额达约240亿元；实现营业收入约14.76亿元，同比增长15.5%；实现净利润约2.38亿元，新增借款人数达68万人，同比增长约32.9%。截至二季度末，复借率维持在67.1%。

小赢科技今年第二季度净收入总额达到13.73亿元，同比增长

12.5%；运营利润为4.63亿元，同比增长4%；净利润为4.15亿元，同比增长13.4%。撮合和提供贷款总额为227.49亿元。

冰鉴科技研究院高级研究员王诗强对《证券日报》记者表示，整体看，各家金融科技公司在国内业务增长相对平稳，其中复借率(金融信贷业务指标)普遍提升，合作银行数量也有所增长，说明相关公司正加大存量客户营销，也非常注重资金方客户的维护。

发力国际业务

此外，金融科技上市公司还积极布局国际业务，并取得较好的增长。

乐信在墨西哥市场第二季度放款规模环比增长61%，营收环比增长113%。据披露，在墨西哥市场取得初步成效的基础上，该公司正把海外业务作为重要战略方向，推动海外业务加速发展；信也科技已在印尼、菲律宾建立了深度本地化的金融科技平台，合作银行数量也有所增长，说明相关公司正加大存量客户营销，也非常注重资金方客户的维护。

据披露，嘉银科技今年第二季度的海外业务在全球多个市场实现了规模增长。报告期内，该公司印尼业务合作伙伴的整体业绩和经营情况均超过了年初预期。

同时，多家公司公告分红计划。比如，乐信表示，将延续一年两次的分红政策。本次将按每股ADS约0.072美元的金额派发现金分红，约为2024年上半年净利润的20%，预计将于2024年10月18日派发，适用于9月16日登记在册的股东。

嘉银科技现金派息方案显示，其董事会已批准每股普通股派发0.125美元，即每股ADS派发0.50美元。预计此次将分配的现金总额约为2660万美元。

素喜智研高级研究员苏薇芮表示，金融科技未来要实现可持续发展需多方面发力，一方面需要持续完善和提升风控能力，在准入策略与风险管理之间进行平衡；另一方面积极探索海外市场的业务增长契机，打造业绩第二增长曲线。

年内上市公司认购理财产品金额同比降逾三成 结构性存款最受青睐

■本报记者 彭妍

近期，多家上市公司发布关于购买理财产品的公告。

Wind资讯数据显示，截至8月29日，今年以来已有858家上市公司购买理财产品(普通存款、结构性存款、银行理财、证券公司理财、信托、基金等)，认购金额合计超5533.02亿元，同比下降36.34%。

尽管年内上市公司认购各类理财产品的总规模大幅下降，但从上市公司购买理财产品的偏好来看，结构性存款占比依然最高，年内认购规模为3594.42亿元，占比达64.96%。

对于结构性存款受到上市公司青睐的原因，中国银行研究院研究员杜阳对《证券日报》记者表示，一是结构性存款产品流动性较好，上市公司能够在需要时将其迅速变现，用于日常运营、支付账

款或应对突发情况，从而保持较高的资金灵活性。二是结构性存款产品受到市场波动影响较小。上市公司通过投资该产品，可以降低投资期间市场环境变化带来的风险，从而保持较为稳定的收益。

除结构性存款之外，银行理财产品也是众多上市公司青睐的理财产品类型。数据显示，截至8月29日，今年以来上市公司认购银行理财产品金额合计为457.45亿元，占比8.27%。

为何今年上市公司购买理财产品的热情下降？在业内人士看来，其中有多方面原因。

中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平在接受《证券日报》记者采访时表示，上市公司购买理财产品降温，原因可能在于：首先，在新“国九条”出台的背景下，部分上市公司在市值管理或者分红方面的支出有所上升，影响了可配置

购买理财产品的资金额度；其次，基于相关主管部门和自身的战略要求，上市公司更加聚焦主责主业；再者，理财产品的收益率总体上呈现下行态势，吸引力有所下降。

在杨海平看来，上市公司的闲散资金本质是战略上的冗余资源，而冗余资源是复杂环境下提升发展韧性的战略性支点。基于这一判断，上市公司购买理财产品要在其资金计划之内进行安排，而资金计划要服务主业，面向战略。上市公司购买理财产品还要充分考虑监管部门和主管部门的合规要求。

随着监管政策的不断完善和市场利率的变化，不同类型的理财产品将面临不同的发展机遇。南开大学金融发展研究院院长田利辉认为，未来，理财产品将继续分化。随着监管政策的趋严，银行理财会更加注重风险控制，回归资产管