

数字化背景下，科技赋能基金行业高质量发展

天津大学 管理与经济学部

队名：华尔街之狼队

陈柯锦 - 金融专硕·研一

谷典 - 金融专硕·研一

万言齐 - 金融专硕·研一

王一 - 金融专硕·研一

前言

改革开放以来，中国经济迅速发展。1990年上海证券交易所成立，见证了中国资本市场的成长和中国现代金融业的现代化历程。当前，数字经济快速发展，中国经济进入新时代。面对变局和新政策，二十大报告提出高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。基金行业应全面提升核心能力，以高质量发展赋能实体经济，持续助力中国式现代化。数字技术日新月异，大数据、人工智能和工业互联网等数字技术不断涌现，能够提高资本市场服务水平，降低交易成本。数字技术发展能够为资本市场带来新的机遇，高效满足实体经济需求，服务国家创新发展战略。同时，数字技术对生态环境和社会责任的关注，有助于加快经济结构绿色转型，促进经济高质量创新发展。

2022.4.26



目录

1.行业概况	1
1.1 基金的发展历程	1
1.2 我国互联网基金行业发展环境	1
1.2.1 政策环境:政策培养新生市场,鼓励互联网金融创新	1
1.2.2 经济环境:网民消费习惯已经改变	1
1.2.3 技术环境:数字化程度提高,金融业 IT 投入小幅增加	1
2.行业表现与现状	1
2.1 我国互联网基金行业的发展	2
2.2 基金行业互联网化发展趋势	2
2.3 行业整体表现定量分析	3
2.3.1 整体财务表现亮眼,资产规模稳步增长	3
2.3.2 重要性提升,大资管行业核心支柱地位明确	4
2.3.3 AUM 再上台阶,行业仍处于持续成长期	4
3.竞争格局	7
3.1 背靠不同股东,派系各具特色	7
3.2 头部强者恒强,黑马值得关注	7
3.2.1 成长维度	8
3.2.2 投资维度	9
3.2.3 盈利维度	9
3.2.4 渠道维度	10
4.行业展望	11
4.1 基金发挥配置资源能力,增强直接融资助力创新发展	11
4.2 基金助力全民共享发展红利	12
4.3.基金结合数字技术,促进 ESG 高质量发展	12
5.基金投资机会	13
5.1 景顺长城全球半导体芯片股票 A(QDII-LOF)(501225)	13
5.2 华安低碳生活混合 C (014970)	13
6.风险管理	13
6.1 数字化技术赋能风险管理	13
6.2 基金市场风险现状	14
附录	15

1.行业概况

1.1 基金的发展历程

我国证券投资基金行业的发展历程可以分为三个阶段：第一阶段是从 20 世纪 80 年代至 1997 年 11 月 14 日《证券投资基金管理暂行办法》颁布之前，该阶段是证券投资基金的早期探索阶段，也即老基金阶段；第二阶段是从《证券投资基金管理暂行办法》颁布实施以后至 2001 年 8 月，该阶段是封闭式基金的发展阶段；第三阶段是从 2001 年 9 月以来至今，该阶段是开放式基金发展阶段。

1.2 我国互联网基金行业发展环境

1.2.1 政策环境：政策培养新生市场，鼓励互联网金融创新

互联网金融与基金行业的融合在政策上得到了大力支持。2014 年，互联网金融首次被写入政府工作报告，提及“促进互联网金融健康发展，完善金融监管协调机制”。

2015 年政府工作报告中两次提到互联网金融，提及“促进互联网金融健康发展”。

2016 年《政府工作报告》中连续第三年谈及互联网金融，其中“2016 年重点工作部分”：加快改革完善现代金融监管体制，提高金融服务实体经济效率，实现金融风险监管全覆盖。规范发展互联网金融。大力发展普惠金融和绿色金融。加强全口径外债宏观审慎管理。扎紧制度笼子，整顿规范金融秩序，严厉打击金融诈骗、非法集资和证券期货领域的违法犯罪活动，坚决守住不发生系统性区域性风险的底线。

央行、工信部、公安部、财政部等十部委 2015 年联合印发了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，鼓励银行、证券、保险、基金、信托和消费金融等金融机构依托互联网技术，实现传统金融业务与服务转型升级，积极开发基于互联网技术的新产品和新服务；支持证券、基金、信托、消费金融、期货机构与互联网企业开展合作，拓宽金融产品销售渠道，创新财富管理模式。

中国人民银行在《金融科技发展规划（2022-2025 年）》中提出，要运用“数据+技术”打造数字化劳动力，实现全价值链、全要素优化配置，构建以用户、场景为中心的金融服务体系。

1.2.2 经济环境：网民消费习惯已经改变

艾瑞咨询数据显示，2022 年我国网络购物的市场交易规模为 13.79 万亿元，同比增长 3.6%，网络购物用户规模达 8.45 亿占网民整体的 79.2%。网络经济的发展，改变和培养了网民的消费行为，尤其是网购的发展，为基金互联网化的发展提供了优质的渠道和用户基础。

1.2.3 技术环境：数字化程度提高，金融业 IT 投入小幅增加

艾瑞咨询数据显示，自 2019 年人民银行发布金融科技发展规划以来，我国金融业数字化转型升级深入推进，金融机构技术资金投入持续增长。2022 年以银行、保险、证券为主的金融机构技术资金投入预计将超过 4000 亿元。目前，传统金融企业和互联网金融企业对技术越来越关注，不论是技术外包，还是自建技术团队，对技术的投入都在进一步加大。在互联网金融时代，IT 投入最主要的方向，一是用户数据挖掘。通过数据的挖掘和处理，可以为广告精准投放和产品推荐提供数据基础；为用户征信体系建设提供支撑；同时可以根据用户需求，为用户提供定制化的产品。二是移动互联网的布局。大力发展移动互联网金融，可以满足用户的使用习惯。

2.行业表现与现状

当前，全球的金融行业正在高速发展，2022 年，公募基金管理规模 26 万亿，成为中国资管中龙头级别的行业之一，公募出现新现状。居民投资方向从不动产和银行理财产品向资本市场产品与境外投资转移。伴随着资管

新规出台以及当前低利率市场环境，公募基金成为“净值化产品”的领头羊。受国内疫情反复、美联储加息缩表和地产风险出清等利空影响，2022年公募基金市场疲软，权益投资低迷，稳健型理财配置升温。

股票类基金2022年整体表现不佳，股票型基金的收益率为-20.52%，2023年随着经济逐步转向复苏，股票市场下跌空间有限，市场向上弹性较大。固收类基金2023年固收要看信用债、可转债和利率债三方面投资机会，关注稳增长动能机制，注重经济景气拐点方向，以及在经济基本面下复苏的持续周期。REITs(房地产信托投资基金)作为独立于股债之外的一个大类资产，规模远远小于股票和债券市场。公募REITs市场推出时间较短，在中国市场上，REITs产品表现为较强的债性，并且其走势与股市显负相关。2023年REITs的机会，建议关注基础设施类资产，一个是保租房，一个是物流仓储设施。

总体来看，普遍对A股乐观，预计2023年整体趋势向上，投资权益类将优于债券。基金公司在安全可控、复苏预期和景气成长三大主线面前，基本看好三个大方向：稳增长、扩内需和大安全。

2.1 我国互联网基金行业的发展

自2013年以来，伴随着第三方支付的出现，互联网金融迎来了爆发式的发展。近年来，互联网与基金行业的结合也愈加紧密，互联网金融的爆发极大地影响了基金原有的产业链格局和商业模式，互联网技术的应用以及金融管制放松改变了金融业态和市场竞争环境，深刻地影响了基金行业的发展趋势。

互联网基金销售规模的增长主要来自以下几方面的力量：第一，以余额宝为代表的宝宝类货币基金，近年来持续保持较快增长。第二，代销机构的互联网化水平逐步提升，电子银行、独立代销机构网站都是重要的交易额来源。第三，传统基金公司为了谋求利润，开始自建平台，布局互联网，这也是另外一个重要的互联网化渠道。但是，目前基金互联网化尚处于起步阶段，互联网技术的运用，最多是将互联网作为一个销售的渠道，技术投入和用户数据的挖掘并没有得到充分的发展。在新的竞争环境下，传统公募基金公司向互联网金融业务转型势在必行。

2.2 基金行业互联网化发展趋势

基金行业互联网化发展趋势主要表现在以下两个方面：

1. “产品+平台”是发展的核心，积极拓展应用场景

“互联网+基金”模式的发展，主要是从基金公司和互联网公司双向展开的。基金公司主要通过基金官网、手机APP等自建平台，或者和第三方互联网平台合作，来实现基金的互联网化。而互联网平台销售的产品主要来源于金融公司。余额宝的成功案例为所有基金公司展示了平台的重要性，互联网基金要发展，“产品+平台”是发展的核心。一方面，金融企业要充分发挥金融产品和服务的优势，加大IT投入；另一方面，互联网平台要发挥流量和用户体验优势，加大金融产品开发投入。但目前来说，发展得更多的是金融企业和第三方企业的联合。在互联网金融成为未来大趋势的背景下，基金公司应发挥自身在资管方面的优势，转变思维模式，建立一个综合型资管互联网平台。同时，基金公司必须对客户进行更加细致的分析和甄别，给出不同的解决方案，营销策略也应由大众化向个性化转变。应通过提升客户体验，增强客户黏性，打造大资管的平台，发挥平台优势，将客户保有现有的系统中。

2.深挖用户数据，个性化定制产品加速发展

互联网金融发展的重点是，将原来高高在上的金融产品以最直接的方式展现给用户，方便用户的投资，形成自下而上的创新改革。互联网基金的发展也需要符合互联网用户的投资习惯。随着互联网金融的发展，用户市场上出现了一个明显的趋势：无论是高价值客户、还是大众客户，对产品和服务的需求越来越趋向个性化和多样化。

对于互联网基金销售公司来说，要掌握的是在投资最前沿所积累的用户数据，应该加大金融IT技术的投入，深挖用户价值，建立自己的用户数据体系，为后期互联网金融环境的构建提供数据支撑。

此外，互联网投资用户数据的挖掘和分析，能够方便企业掌握投资者和潜在投资者的家庭收入、可支配收入、投资需求、风险偏好等有用数据。

2.3 行业整体表现定量分析

2.3.1 整体财务表现亮眼，资产规模稳步增长

基金行业的单位创收能力高于其他金融业态。自 2018 年资管新规落地以来，公募基金无论是管理规模还是财务指标均实现了快速稳健的增长。自 2018 年资本市场回暖后，基金公司总资产增速处于领先地位，2019-2020 年仅次于证券公司，2021-2022 年有较大超越。相比之下，基金公司营收增长更为强劲，作为轻资本的资产管理业务，基金公司在总资产保持稳定增长下实现了营收规模的快速攀升，然而，虽然受疫情影响 2022 年市场整体表现呈下行趋势，基金营收增速呈现负增长，随着经济复苏，2023 年预计基金走势将稳步回升。

图 1：基金公司总资产变化

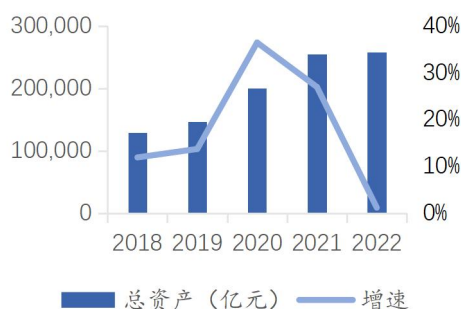
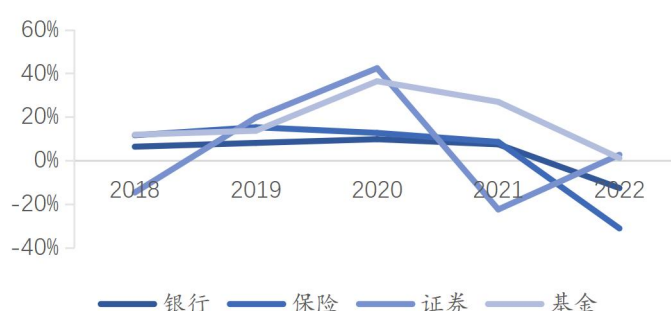


图 2：各类金融机构总资产增速变化



数据来源：Wind

数据来源：Wind

图 3：基金公司营业收入变化

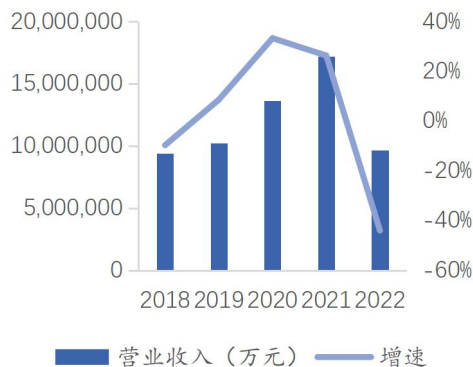
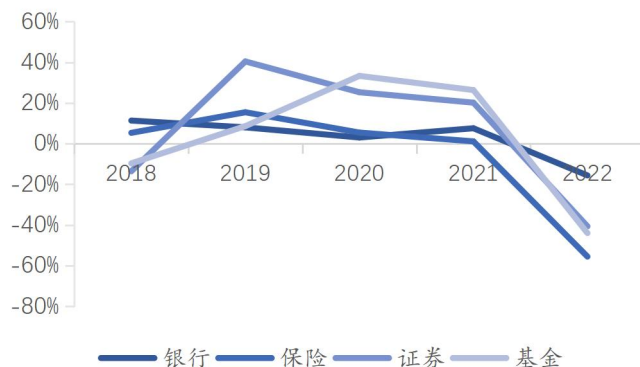


图 4：各类金融机构营收增速变化

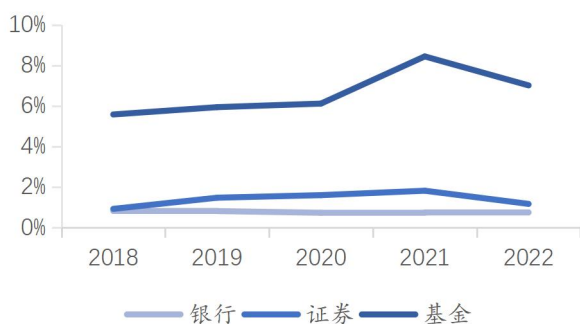


数据来源：Wind

数据来源：Wind

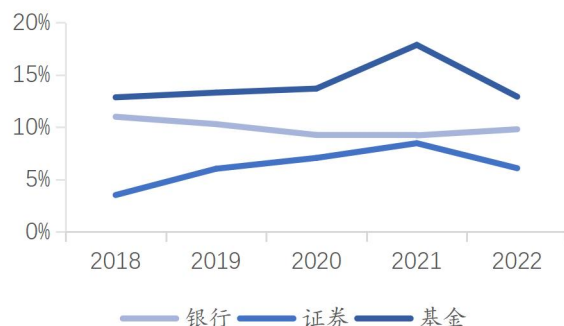
基金公司盈利能力持续领先。与银行和证券公司相比，基金公司的 ROA 和 ROE 水平处于持续领先地位，且在规模效应加持和运营降本增效下持续提升。2022 年基金公司 ROA 和 ROE 分别达到了 7.12% 和 12.93%，高于银行和券商，盈利水平显著领先。在“房住不炒”和居民储蓄搬家的背景下，以不断提升的创收能力和盈利能力为抓手，公募基金行业高速增长仍将持续。

图 5：各类金融机构总资产收益率（ROA）变化



数据来源：Wind

图 6：各类金融机构净资产收益率（ROE）变化

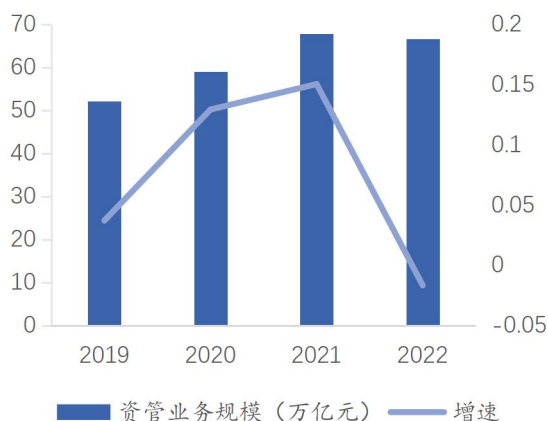


数据来源：Wind

2.3.2 重要性提升，大资管行业核心支柱地位明确

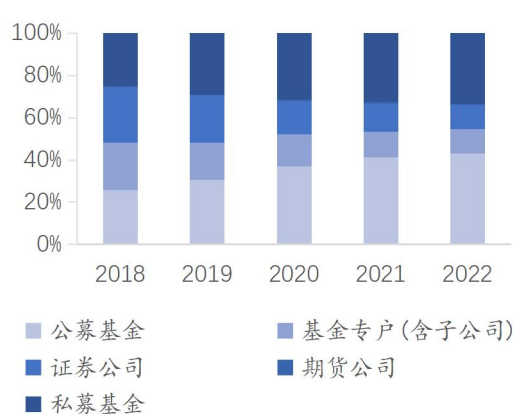
公募基金已成资管行业占比最大的机构。自 2018 年资管新规落地以来，资管行业的标准化管理改造加速，公募基金作为标准化程度最高的产品，接收了大量来自通道业务压降而挤出的资金，驱动了资管行业整体规模回归稳健增长轨道，在资管行业中的占比也不断提升。2018 年-2022 年，公募基金行业整体规模占比从 25.79% 提升至 42.94%，已成为占比最高的资管机构。

图 7：资管行业规模（万亿元）



数据来源：Wind

图 8：资管业务规模结构



数据来源：Wind

作为产品供给方，公募基金将发挥更大作用。公募基金过去在大资管行业中一直扮演着专业投资管理和产品提供方的角色，是最重要的产品供给商之一。而随着个人养老金投资的出台，拥有丰富养老投资经验的基金公司将持续发挥投研优势，将个人养老金资金引入二级市场，通过专业的产品和服务，驱动大资管实现可持续高速增长。

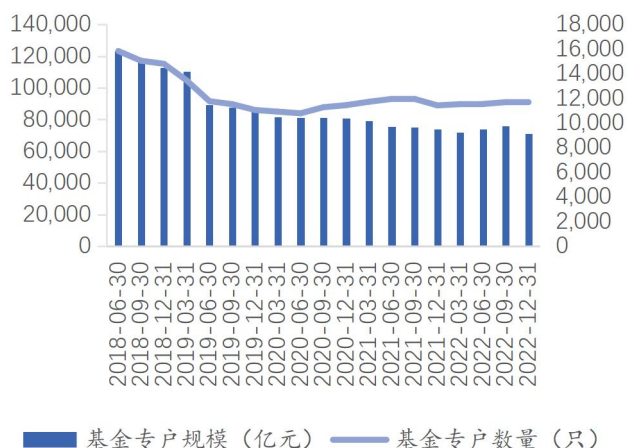
2.3.3AUM 再上台阶，行业仍处于持续成长期

以公募基金为驱动，基金公司管理规模再创新高。自资管新规落地以来，公募基金作为标准化程度最高的资管产品，受资管新规的影响相对有限，整体规模实现了稳健快速扩张。相比之下，专户业务规模自 2019 年以来出现一定程度压降，占比也从 37% 逐步下滑至 19% 左右。截止 2022 年底，基金公司资产管理规模达到 37.42 万亿元，其中公募基金占据主导地位，达到 26.03 万亿元、基金公司及子公司专户业务 7.12 万亿元和养老金业 4.27 万亿元。随着资管新规过渡期正式结束，各类资管机构纷纷开启主动管理转型之路，公募基金优势日益凸显，在

居民财富持续向财富管理市场流动的背景下，预计公募基金还将维持快速增长的态势。

图 9：基金公司及子公司专户规模统计

图 10：基金专户规模分布（2022-12-31）

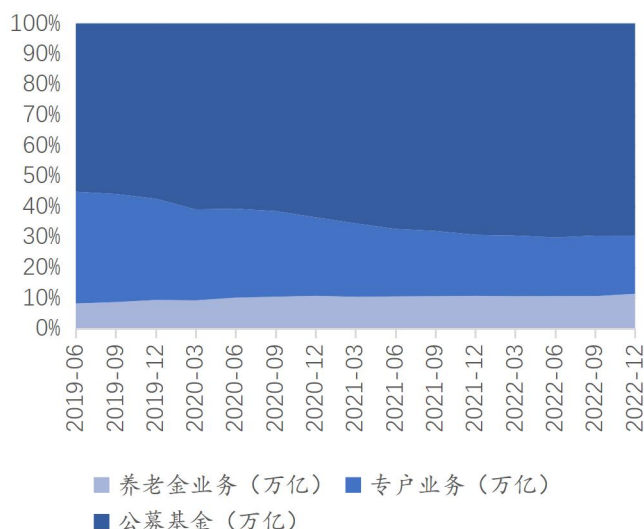
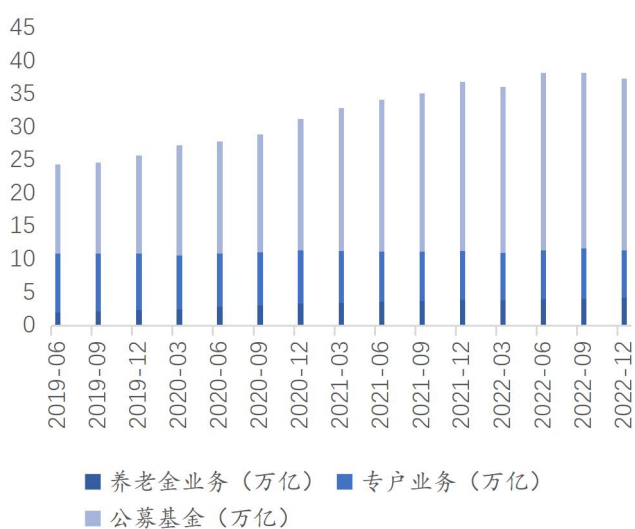


数据来源：Wind

数据来源：Wind

图 11：基金公司资产管理规模

图 12：基金公司资产管理规模结构

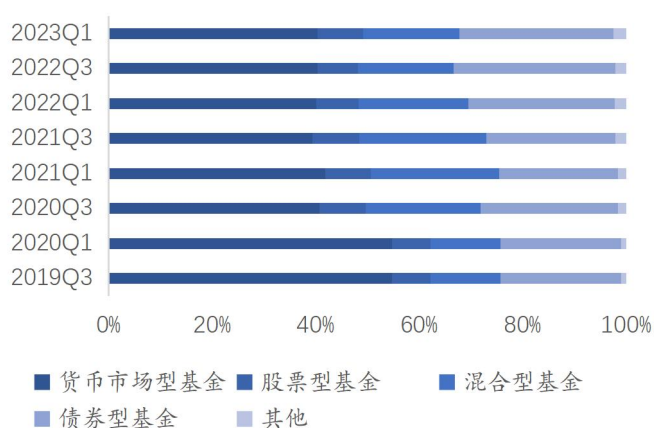


数据来源：Wind

数据来源：Wind

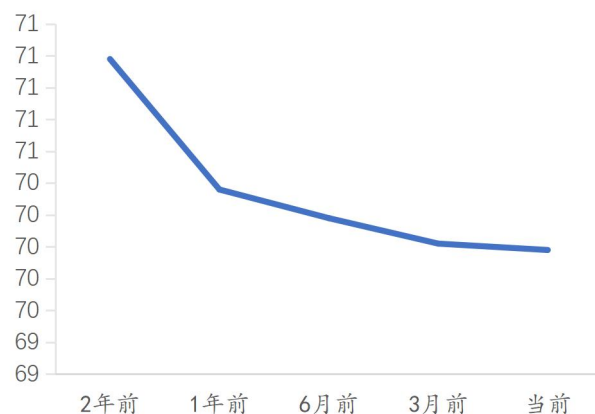
混合和债券型扩张明显，拉升整体管理费率。2020 年以来，随着资本市场整体进入牛市阶段，权益类产品大幅扩容，股票型和混合型产品占比大幅提升，而在市场进入震荡期后，以稳健为特点的固收+产品得到热捧，债券型产品开始扩张。上述两个因素叠加，拉动了公募基金平均管理费率波动上行。

图 13：公募基金产品规模结构



数据来源：Wind

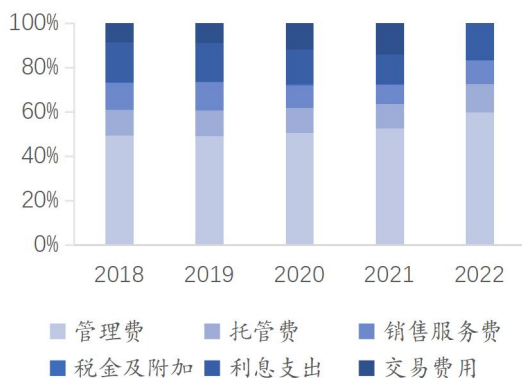
图 14：公募基金加权平均管理费率（单位：bps）



数据来源：Wind

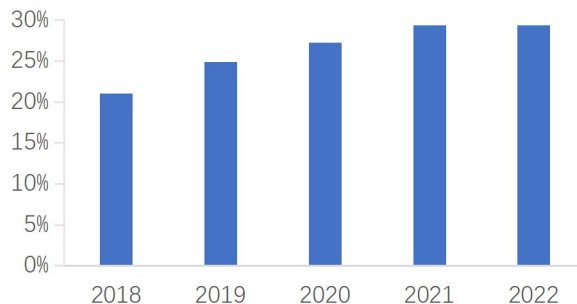
费用结构整体平稳，客户维护成本上升。相比以往几年，2022 年基金公司的费用结构没有明显变化，体现为管理费和交易费用占比小幅上行，销售服务费和利息费用占比小幅下滑，意味着基金公司更加注重基金持仓管理。相比之下，客户维护费占管理费的比重维持了上升趋势，渠道重要性和话语权日益提升，使得基金公司在渠道和客户维护方面需花费更多成本。

图 15：费用收入结构



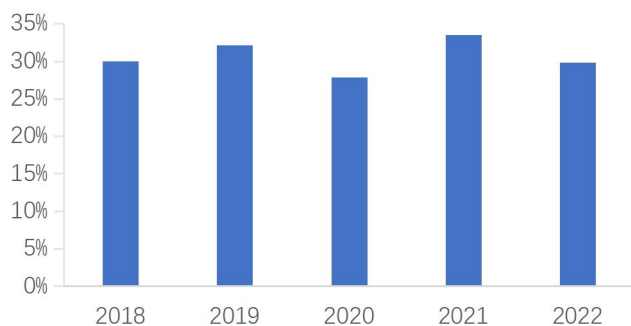
数据来源：Wind

图 16：客户维护费占管理费比重



数据来源：Wind

图 17：净利率



数据来源：Wind

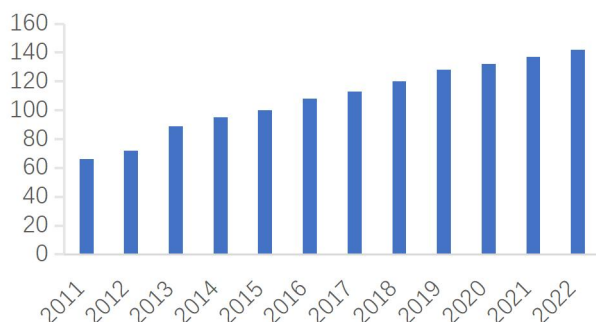
利润率有所下滑，需关注成本控制能力。受资本市场震荡影响，2022 年基金公司整体净利率分别为较上年有所下滑，从 33.55% 下滑至 29.87%，2023 年资本市场也将持续震荡，基金公司需加大自身成本控制和利润水平的关注。

3. 竞争格局

3.1 背靠不同股东，派系各具特色

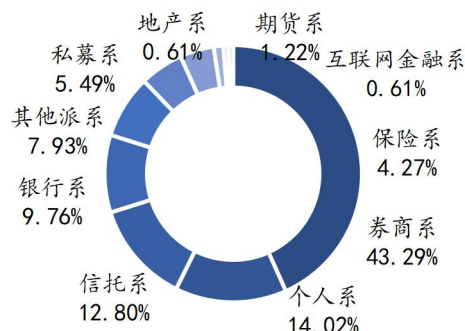
券商系仍占据主流，个人系快速崛起。从基金公司股东背景看，券商系仍是基金公司的主流，2022 年券商系公司数量占比为 43.29%。然而，从近 5 年新成立的基金公司看，个人系占据了主要位置，近 7 年新成立的基金公司均为个人系。

图 18：基金公司数量（2011-2022 年）



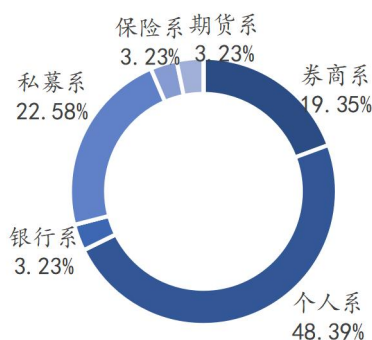
数据来源：Wind

图 19：基金公司股东背景格局（2022）



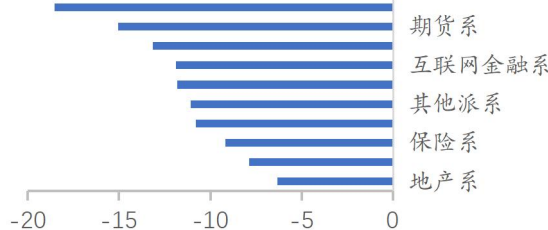
数据来源：Wind

图 20：近 5 年新成立基金公司股东背景



数据来源：Wind

图 21：各派系基金公司 2022 年平均收益率 (%)



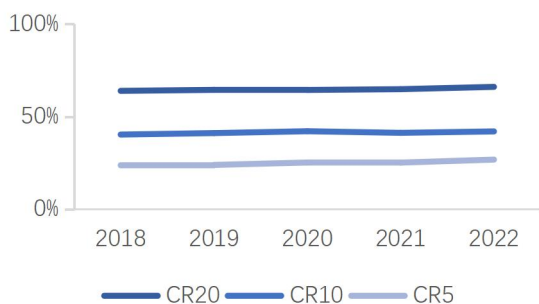
数据来源：Wind

银行系和券商系股东在规模扩张上提供了较大动力。个人系和私募系依赖投资能力，但渠道定价较差。2018 年以来，公募基金行业迎来又一波“奔私/创业潮”，各家头部基金公司明星基金陆续离开原单位，转而通过加盟或创办私募或公募基金的方式，最大化发挥自身投资能力，扩大自身影响力。

3.2 头部强者恒强，黑马值得关注

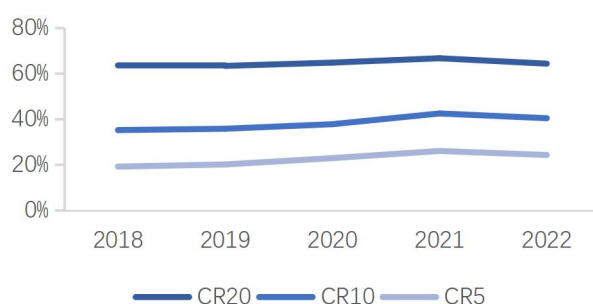
管理规模集中度与往年基本持平，管理费用集中度下滑。2022 年基金公司管理规模的集中度延续了平稳的态势，管理规模前 5、前 10、前 20 的基金公司规模占行业比重分别为 26.6%、41.97%、66.02%。基金行业依然处于增量扩张的阶段，在整体保持高速增长的前提下，未来集中度有望进一步降低。

图 22：管理规模集中度（2018-2022）



数据来源：Wind

图 23：管理费集中度（2018-2022）



数据来源：Wind

为了更加细致地分析基金公司整体经营情况，我们将基金公司按照管理规模划分为 4 个梯队，分别从成长、投资、盈利和渠道四个维度入手比较各梯队基金公司经营状况和典型机构。其中，第一梯队指 2021 年资产管理规模大于等于 5000 亿的基金公司，第二梯队指 2021 年资产管理规模大于等于 1000 亿的基金公司，第三梯队指 2021 年资产管理规模大于等于 500 亿的基金公司，第四梯队即 2021 年资产管理规模小于 500 亿的基金公司。

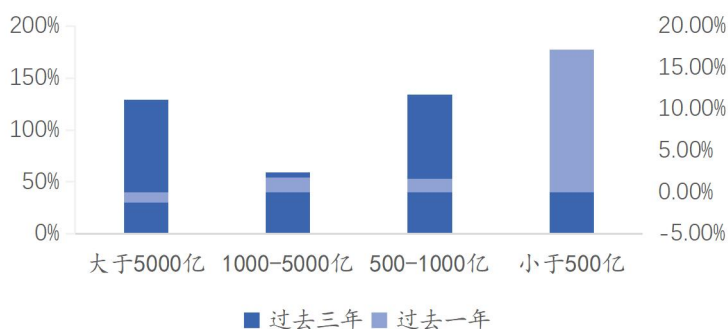


图 24：基金公司梯队划分及分析维度

3.2.1 成长维度

头部规模效应显著，尾部过去一年管理费增速快。第四梯队过去 1 年和过去 3 年的管理费增速较其他梯队均有明显优势，增速分别达到 17.20% 和 170.84%，过去一年第四梯队基金公司正处于成长期。头部机构近 3 年凭借其突出的行业竞争力和品牌影响力，持续扩大规模效应，吸引资金流入，但过去一年的增速仅为 -1.20%，受到市场和大环境影响，第一梯队管理费增速疲软。

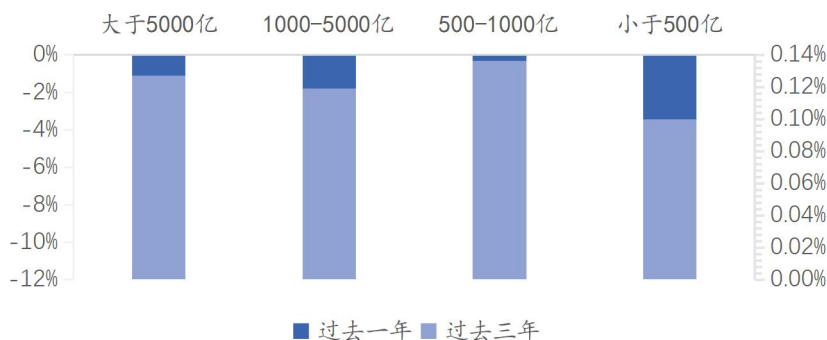
图 25：各梯队基金公司管理费增速（过去 1 年 vs 过去 3 年）



数据来源：Wind

3.2.2 投资维度

图 26：各梯队基金公司下属产品收益率中位数（过去 1 年 vs 过去 3 年）



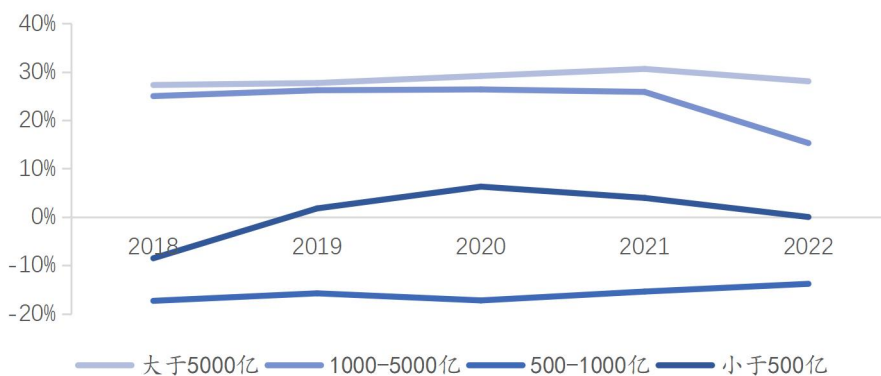
数据来源：Wind

近一年市场整体表现较差，各个梯队基金公司的收益率均为负。各梯队近 3 年收益率中位数在 0.1%-0.15% 之间，近 1 年收益率受到新冠疫情和宏观经济的变化，收益率处于-12%到-8%之间，表现较前几年显得疲软。

3.2.3 盈利维度

各梯队净利率变化不大。第一梯队与第三梯队基金公司净利率逐年基本平稳，第二梯度在 2022 年小幅下滑，第四梯队仅在四年中呈现先升后降趋势。进入梯队内部来看，关注 2022 年的净利率情况（第四梯度 2022 年财务数据缺失过多，仅分析前三梯队），第一、二梯队净利率最高的公司在 30% 以上，第三梯队则为 21%。且第一梯队 TOP8 之间净利率差异较小，在 10% 以内，而第二、三梯队呈现出较大的分化现象。

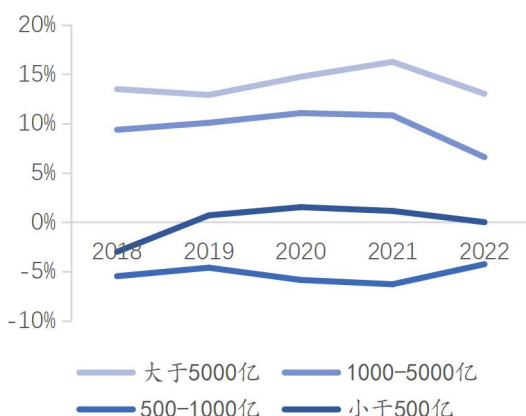
图 27：各梯队基金公司净利率中位数（2018-2022）



数据来源：Wind

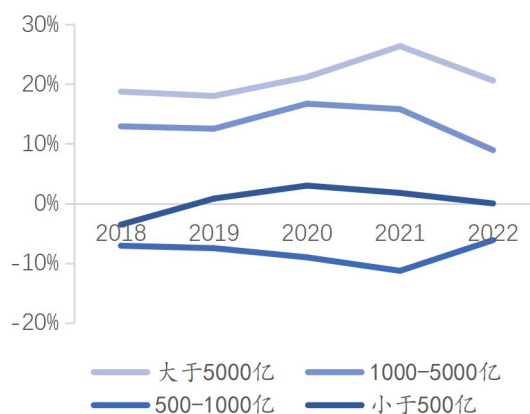
资本使用效率效率相对稳定，头部优势明显。第一、二、四梯队 ROA 与 ROE 在 2022 年均出现下降，而在此之前则为上升趋势。而第三梯队四年来变化较小。平均来看当前各梯队 ROA 与 ROE 水平与 2018 年情况相当。

图 28：各梯队基金公司 ROA 中位数（2018-2022）



数据来源：Wind

图 29：各梯队基金公司 ROE 中位数（2018-2022）

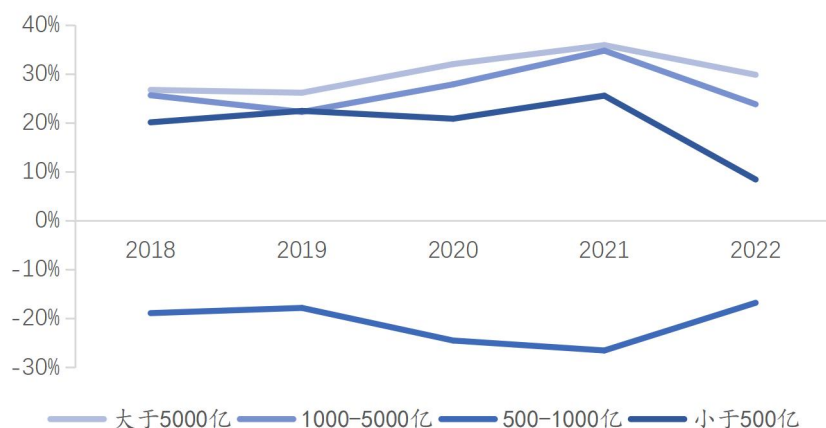


数据来源：Wind

分梯队来看 ROE 水平（同上，由于数据缺失严重，剔除第四梯队），第一梯队之间差异水平最小，而第三梯队之间 ROE 水平差异极大。第一、二梯队 ROE 最高在 25% 左右，而第三梯队许多基金公司 ROE 水平能达到 40% 以上，甚至是 50%。

基金行业杠杆水平整体偏低。得益于基金公司的轻资产属性，相比其他金融部门，基金公司资产负债率普遍较低。具体来看，不同梯队基金公司资产负债率中位数均不超过 40%。纵向来看，规模越大的公司杠杆率一般越高。

图 30：各梯队基金公司资产负债率中位数（2018-2022）

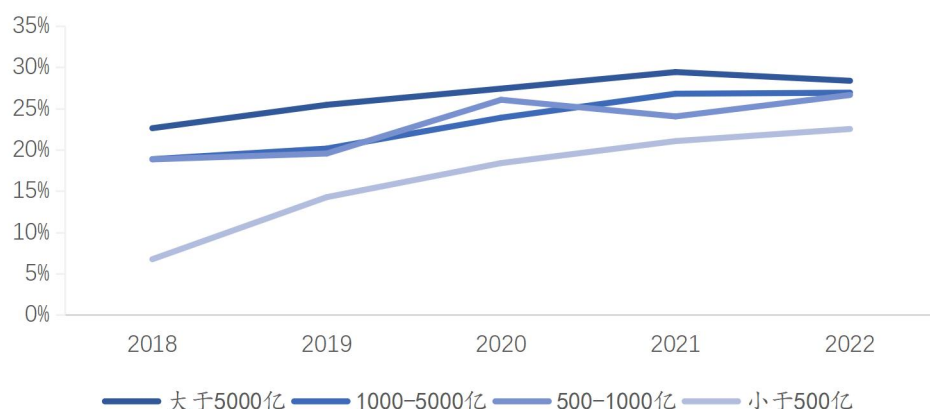


数据来源：Wind

3.2.4 渠道维度

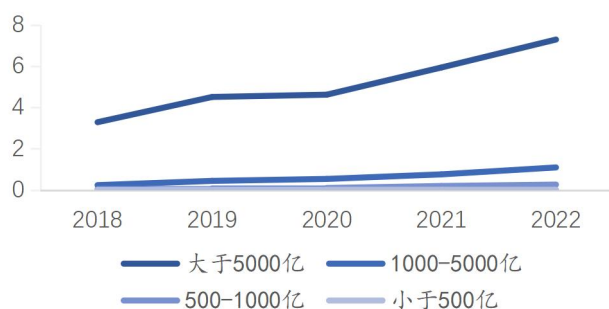
头部基金客户维护成本较高，中后部相对较低，但近年来差异缩小。第一梯队基金公司在客户维护费占费用收入比重中位数稳定排名第一，且持续上升。而第四梯队维护费用较低，但近四年来上涨势头最为明显。第二、三梯队维护费用大体相似，第三梯队维护费用占比成波动趋势。

图 31：各梯队公司客户维护费占费用收入比重中位数（2018-2022）



数据来源：Wind

图 32：各梯队基金公司交易佣金规模中位数（亿元）



数据来源：Wind

头部基金公司佣金支配能力断层领先。各梯队佣金规模中位数自 2018 年以来都呈现不同程度的上升趋势。其中第一梯队佣金规模遥遥领先与其他梯队，且增速也较快。第四梯队由于规模微小，其总量往往是百万级，但近四年来也称快速增加趋势。

4. 行业展望

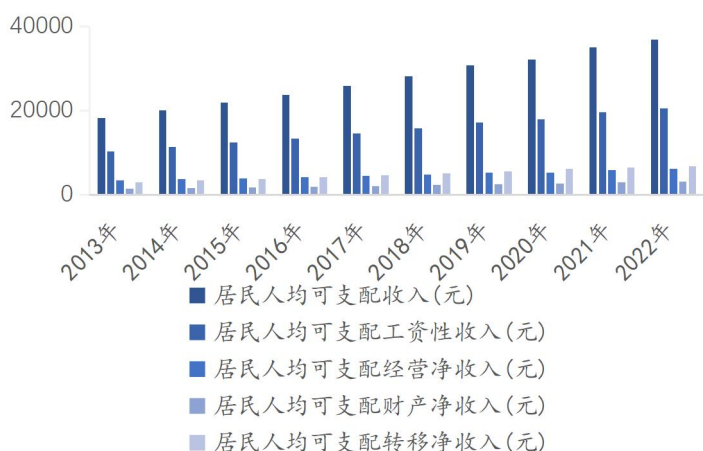
4.1 基金发挥配置资源能力，增强直接融资助力创新发展

直接融资的风险共担、利益共享机制与科技创新企业轻资产占比高、研发投入高、风险高、预期回报高等特性相符，权益类直接融资的激励机制还有助于提升创新企业治理水平，促进科研成果涌现，育强科技创新主体。但传统高度依赖信贷驱动的经济增长模式导致我国间接融资长期居于主导地位：根据中国人民银行的统计，截至 2022 年 2 月数据，我国直接融资（统计口径为企业债券、政府债券、非金融企业股票融资）总额 103.5 万亿元，占社会融资总规模的 29.23%，其中主要为债权类直接融资，股权类直接融资金额仅为 10.79 万亿元，占比仅为 3.04%。

提升直接融资特别是权益类融资占比，对我国实施创新驱动战略、实现高质量发展具有十分重要的意义。党的十八大以来，为提高直接融资比重，党中央、国务院出台了一系列政策措施，资本市场全面深化改革、设立科创板、科创板和创业板试点注册制相继成功落地、新三板改革深化、北京证券交易所设立、资本市场激励约束和竞争择优机制基础不断健全等，这些都为基金行业更好地发挥资源配置专业能力创造了有利条件。

4.2 基金助力全民共享发展红利

图 33：居民可支配收入构成



数据来源：国家统计局

居民财产性收入是人均可支配收入的重要组成部分，也是基金行业推动共同富裕发展事业的着力点。根据国家统计局数据显示，截至 2022 年末，居民人均可支配收入中财产净收入仅占可支配收入的 8.75%，相较于发达国家水平以及其他收入来源占比较低，并且房地产相关收入在居民财产性收入中占主要部分，金融类财产占比较低，高收入与低收入家庭之间差异也较大。

对于基金行业来说，未来提高居民财产性收入需要从规模提升和获得感提升两方面着手，具体措施包括以下几个方面。

1. 打造自身可持续的价值创造能力。基金公司加强数智化融合，打造投研一体化平台，研发多元投资模型，沉淀投资经验，持续深

化多类别、跨周期的综合资产管理能力，从而为客户输出稳定、长期、可持续的投资业绩。

2. 坚定向买方投顾转型。“基金赚钱但基民不赚钱”现象反映出基金收益传导链条出现了结构性失衡，“追涨杀跌，情绪交易”导致收益损耗。解决这一问题的核心，在于实现从卖方销售模式向买方投顾模式转型。买方投顾实现了以投资者利益为中心，有利于协同发挥大资管行业的产品创设、资产配置和客户服务能力，并且可以利用金融科技等手段匹配客户个性化需求，帮助海量投资者提升盈利概率，提升金融服务的普惠性、覆盖面和便利性。

3. 优化产品侧供给。大众需要的基金尤其是公募基金本质是普惠型金融产品，不是短期博弈工具。在产品供给端，应相对克制，不能以追逐短期热点、押注单一赛道为导向。基金应建立均衡配置、长期投资为主线的产品矩阵，为投资者争取更稳健的持基体验，提升金融资产持有获得感。

4.3 基金结合数字技术，促进 ESG 高质量发展

环境、社会以及公司治理（ESG）是近年来金融市场新兴的投资理念和企业重要的行动指南。它从可持续发展的角度支持资本市场利益相关方能够更好地将环境、社会和治理（ESG）因素纳入资本配置和投资组合管理过程。ESG 理念经历了多个发展阶段，到如今进入主流金融实践（自 2010 之后）的发展历程。

从全球视野来看，ESG 投资总体方面，全球参与度持续上升，全球资产管理规模在全球范围内攀升。从国内市场来看，目前市场存量 ESG 基金为 182 只，其中主动型基金为 110 只、被动型基金为 72 只，分主题来看，国内 ESG 基金仍以泛 ESG 主题基金¹为主，尤其是环境保护主题占多。

随着我国“双碳”目标的提出和践行，未来将会有大量资金投资于绿色、低碳行业，这也为 ESG 主题基金的发展提供了巨大发展空间。而反过来，ESG 主题基金由可以促进 ESG 行业高质量发展。根据前人研究显示，证监会要求所有基金公司使用 XBRL 格式披露基金信息，将数字技术运用于基金市场信息披露，总体上可以促进被基金持股企业绿色创新产出。这是因为基金公司信息披露数字化有助于投资者信息处理效率提升，发挥机构投资者的治理效应，从而促进企业绿色创新。ESG 领域将是基金行业结合数字化技术，推行高质量发展的重要渠道。

¹ESG 基金主要分为两类：**ESG 主题基金**：ESG 主题基金在投资策略中综合考量环境、社会、治理三方面因素，通常使用 ESG 整合、负面筛选、正面筛选进行投资标的选择；**泛 ESG 基金**：泛 ESG 基金投资策略仅覆盖 ESG 中一到两个方面因素，通常进行主题投资。

5.基金投资机会

5.1 景顺长城全球半导体芯片股票 A(QDII-LOF)(501225)

2023年4月14日，中国市场首只投资全球半导体芯片的LOF——景顺长城基金全球芯片LOF正式上市。半导体作为现代工业里最重要的基础器件，支撑着现代工业各种新应用的出现。随着新能源车放量加速，ChatGpt迅速“出圈”，“半导体”、“芯片”的需求与价值也进入全面高速增长阶段。

该基金的投资目标为：在严格控制组合风险与保持资产流动性的基础上，主要投资于全球范围内半导体芯片产业主题相关的公募基金的基金份额和相关上市公司，力争实现基金资产的长期稳健增值。顺应AI发展以及数字技术的潮流，全球芯片行业在中长期内仍处在蓬勃发展阶段。顺应潮流发展，该QDII-LOF基金的出现值得投资者关注。

5.2 华安低碳生活混合 C (014970)

随着“高消费”时代的推进，以及环保、社会责任理念的提升，人们开始对“低碳生活”的追求逐步提高，同时国家政策大环境也逐渐提高环境要素的重要性，“低碳”相关行业将迎来巨大的发展机遇。

该基金投资主线为：节能环保、绿色消费、新能源与新材料、新能源汽车等。个股选择策略对于“低碳”相关股票，采用定量与定性结合的方法。在定性方面主要采用ESG投资理念进行筛选，重点关注上市公司在环境友好，社会责任与公司治理等方面的实践情况。

6.风险管理

中国证券投资基金业协会制定了《基金管理公司风险管理指引（试行）》中对风险管理做出了如下定义：风险管理是指公司围绕总体经营战略，董事会、管理层到全体员工全员参与，在日常运营中，识别潜在风险，评估风险的影响程度，并根据公司风险偏好制定风险应对策略，有效管理公司各环节风险的持续过程。

风险管理是一个持续的过程，涉及多个环节，包括风险识别、风险评估、风险应对、风险报告和监控以及风险管理体系的评价。这些环节之间相互关联、相互影响，不断循环互动。同时，风险管理需要依据内部环境、市场环境、法规环境等内外部因素的变化及时更新和完善。对于基金管理公司而言，需要重点关注市场风险、信用风险、流动性风险、操作风险、合规风险、声誉风险和子公司管控风险等各类主要风险。

6.1 数字化技术赋能风险管理

在数字化时代，科技的赋能对于基金的风险管理具有至关重要的意义。例如，人工智能、大数据和区块链等技术可以帮助基金公司更加高效、准确地识别和管理风险，从而提高风险管理的效率和质量。人工智能可以通过对海量数据的分析和处理，帮助基金公司更好地预测和防范风险，从而提高决策的准确性和效率；大数据则可以帮助基金公司更好地了解市场和行业的最新动态，从而及时发现并应对风险；区块链技术则可以为投资组合的管理和透明度提供更加安全和可靠的保障。

例如，南方基金将业务和科技相结合，建立了一套数字化风控指标体系，涵盖了申赎、交易、权益资讯、清算、持仓、资金、净值等7大类共100多项风险监控指标，从而全面覆盖了各类运营业务风险。同时，该基金使用实时计算技术，动态感知业务数据的变化，并实时完成了所有组合共计10万多条风险指标的计算，有效地规避了因数据源错误、操作不当、估值系统故障、业务激增等多种因素产生的业务风险。南方基金还建立了运营风险监控中心，使得基金管理人能够更加提前预警、主动识别、及时化解运营业务风险。

鹏扬基金申报的“基于大数据的智能投资与风险管理平台”项目在2022年12月27日获得由人民银行主管的《金融电子化》杂志社主办的“2022中国金融科技年会暨第十三届金融科技应用创新奖颁奖典礼”上的“2022金融业数字化转型突出贡献奖——金融业务系统类”奖项。该项目旨在为机构投资者在资产配置、投资组合管理、风险合规管理、绩效归因等方面提供智能化技术支持，以提高金融机构在投资组合管理及组合分析方面的效率，同时提升风控合规计算的实时性、准确性。该项目目标之一是建立从大类资产配置决策到具体投资组合构建的系统化工具与方法。

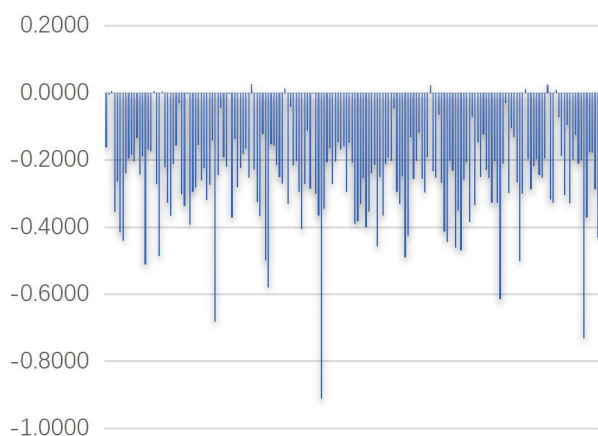
中国平安保险（集团）股份有限公司总经理兼联席首席执行官谢永林在2020年10月29日召开的第262场银行保险业例行发布会中表示，该公司已经建立了一套集中管理、防范风险的运营机制，即“251体系”。具体而言，“2”是指集团与专业公司双重风险矩阵管控体系；“5”是指按照国际标准构建覆盖信息安全风险、资产质量风险、流动性风险、合规操作风险、品牌声誉风险五大风险条线的管理框架，通过这五大支柱，实现从上至下、端对端的风险联控；“1”是指统一的风险监控及经营检视平台。

在2021年1月29日，博时基金信息技术部总经理和金融科技中心副主任车宏原作为第34期嘉宾接受了阿里CIO学院《名人堂》的采访。他表示，随着云原生技术成为云计算领域的热点，博时基金作为一家非云原生的传统金融机构，正在引入云原生架构来构建数字中台。这种架构将互联网技术架构在敏捷、开放、高伸缩性方面的优势与金融行业原有技术架构的稳定、安全的优势相结合，旨在促进业务创新，推动基金公司进入资产管理的新时代。

同时，基金行业的风险监管在科技赋能下也取得了进步和改变。2022年4月26日，证监会发表的《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》中明确指出，监管部门强化科技监管赋能，推进监管系统建设，提高非现场监测的及时性、有效性，增强从苗头性、系统性角度发现问题的能力。同时，优化基金管理人分类评价制度，完善基金管理公司及子公司风险画像与分类监管机制，进一步强化扶优限劣的监管导向，坚持区别用力。

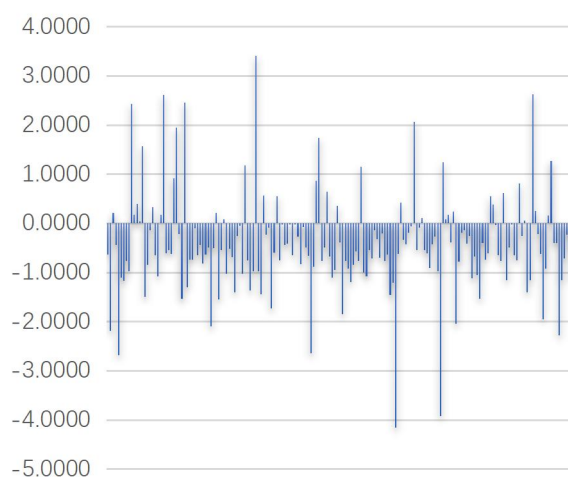
6.2 基金市场风险现状

图 34：平均风险收益率



数据来源：Wind

图 35：基金公司夏普比例



数据来源：Wind

从整体上看2022年基金公司的夏普比率均不理想，大部分基金公司夏普比例为负值，仅有渤海汇金证券资产管理有限公司，东海基金管理有限责任公司，东证融汇证券资产管理有限公司，蜂巢基金管理有限公司，恒生前海基金管理有限公司，嘉合基金管理有限公司，太平洋证券股份有限公司和中航基金管理有限公司等八家基金公司夏普比率超过1.7，整体投资收益偏低。从平均风险收益率的角度有九家公司的平均风险收益率超过零其余基金公司平均风险收益率均为负，目前投资风险较大。

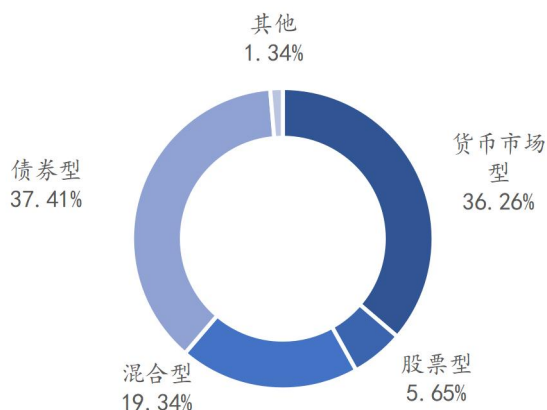
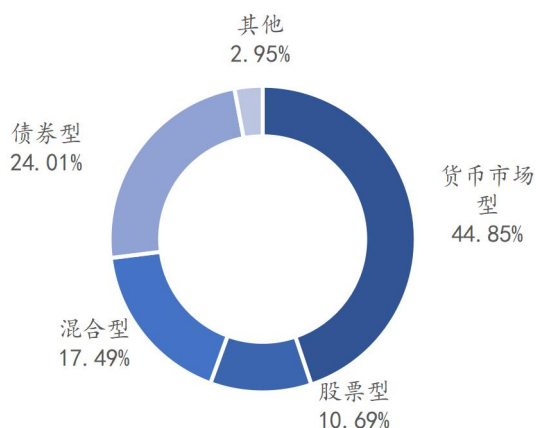
附录

1 竞争格局-成长维度附图

分梯队看，头部增长态势疲软，表现较 2021 年差，管理费增速排名最靠前的头部机构上年增速仅维持在 30%-35%之间，其他梯队的排名靠前的机构实现了较高增长，尤其第四梯队里国信证券等部分机构实现了几百倍的扩张，原因可能是，这些基金公司的成立时间不长，管理费处于从无到有的阶段。

附图 1：第一梯队 2022 年底各类产品规模占比

附图 2：第二梯队 2022 年底各类产品规模占比

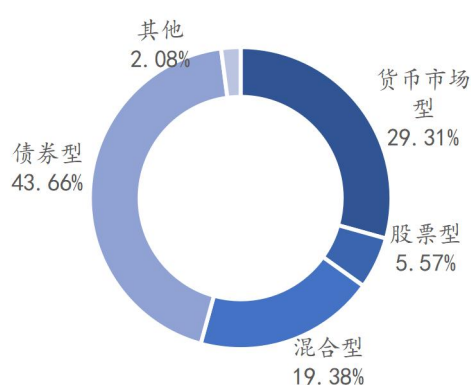
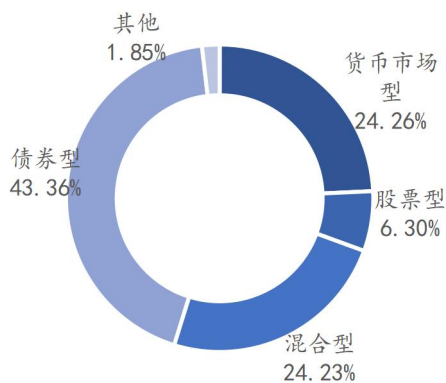


数据来源：Wind

数据来源：Wind

附图 3：第三梯队 2022 年底各类产品规模占比

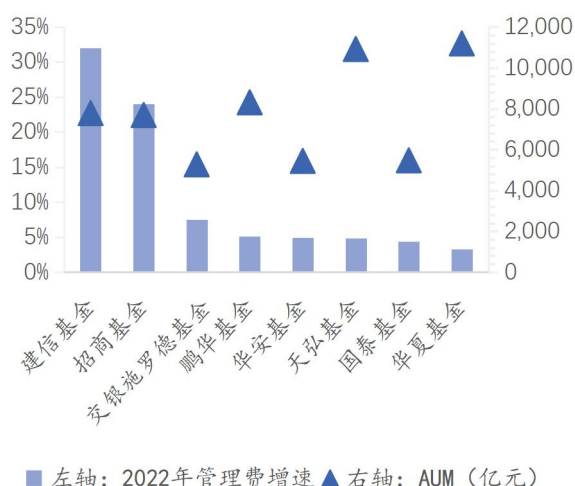
附图 4：第四梯队 2022 年底各类产品规模占比



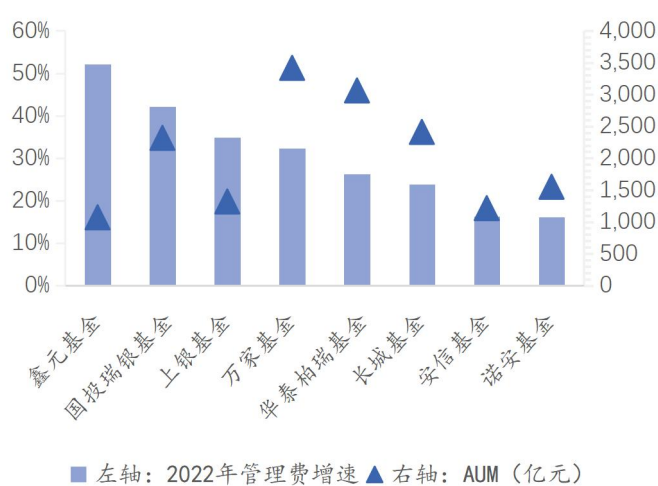
数据来源：Wind

数据来源：Wind

附图 5：第一梯队 2022 年管理费同比增速 TOP8



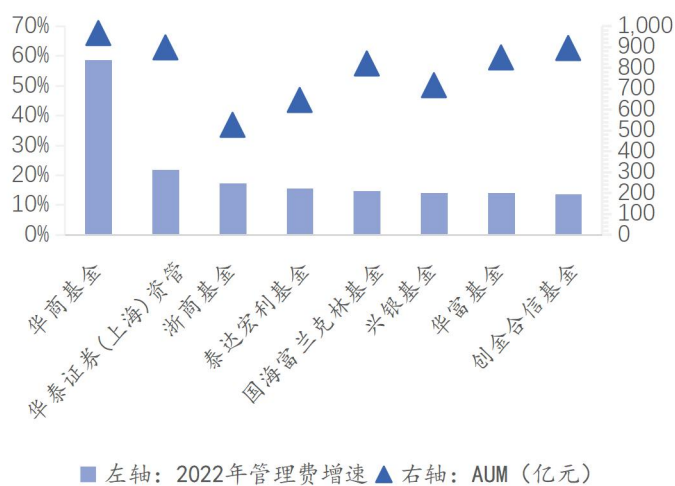
附图 6：第二梯队 2022 年管理费同比增速 TOP8



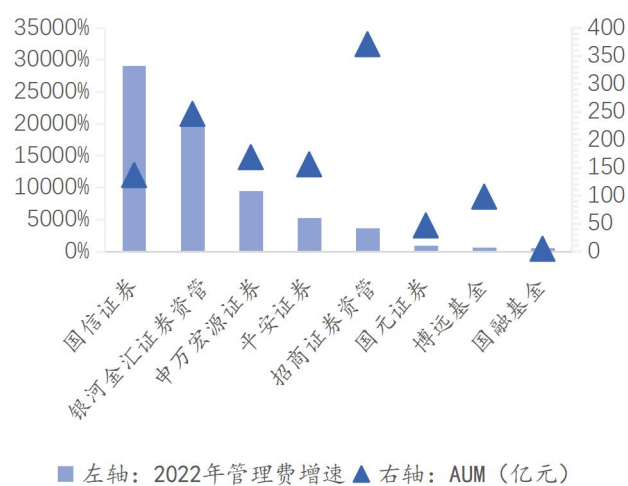
数据来源：Wind

数据来源：Wind

附图 7：第三梯队 2022 年管理费同比增速 TOP8



附图 8：第四梯队 2022 年管理费同比增速 TOP8



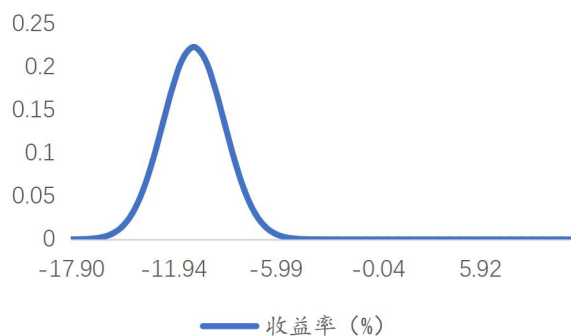
数据来源：Wind

数据来源：Wind

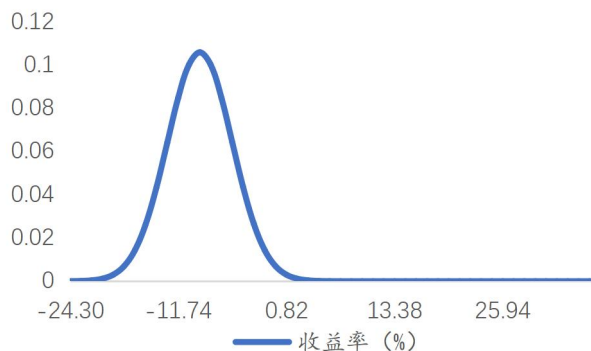
2 竞争格局-投资维度附图

第一梯队最近 1 年和 3 年的产品收益率中位数在所有梯队中均处于中上游。从分布来看，第一梯队拥有最高的收益确定性，同时规模较小的第三梯队基金公司较其他梯队更加右偏，实现高收益的概率更高，第四梯队相对左偏，实现负收益率的概率更高。

附图 9：第一梯队基金公司下属产品 2022 年收益分布曲线



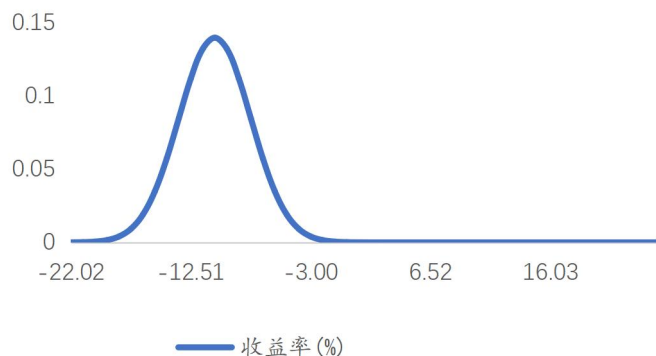
附图 10：第二梯队基金公司下属产品 2022 年收益分布曲线



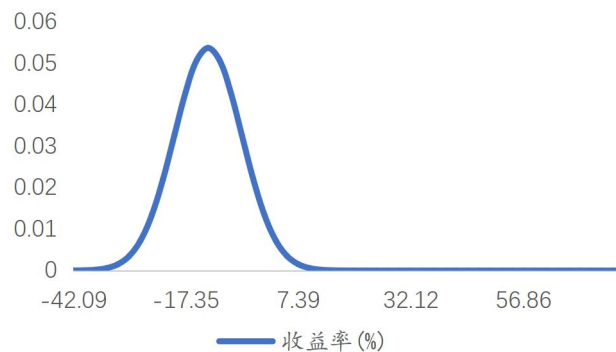
数据来源：Wind

数据来源：Wind

附图 11：第三梯队基金公司下属产品 2022 年收益分布曲线



附图 12：第四梯队基金公司下属产品 2022 年收益分布曲线



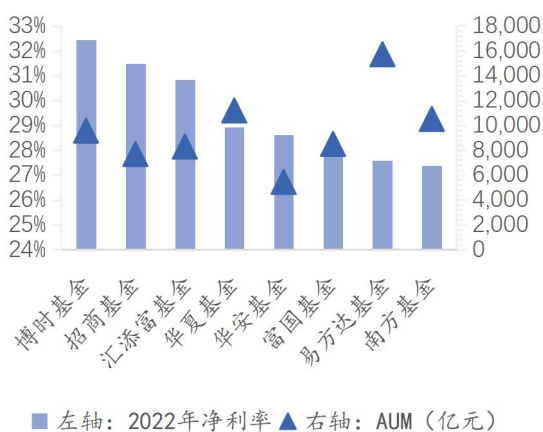
数据来源：Wind

数据来源：Wind

3 竞争格局-盈利维度附图

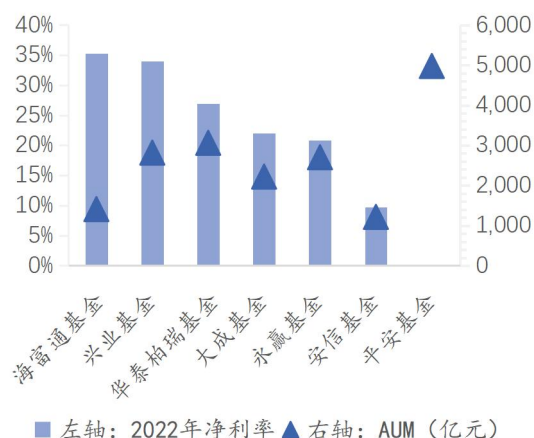
分梯队来看，各梯队中客户维护费总量最高的公司往往客户维护费占管理费比例在分组中较低。例如顺景长城基金，其虽然总客户维护费用较高，但维护费占比却为第一梯队最低水平。

附图 13：第一梯队 2022 年净利率 TOP8



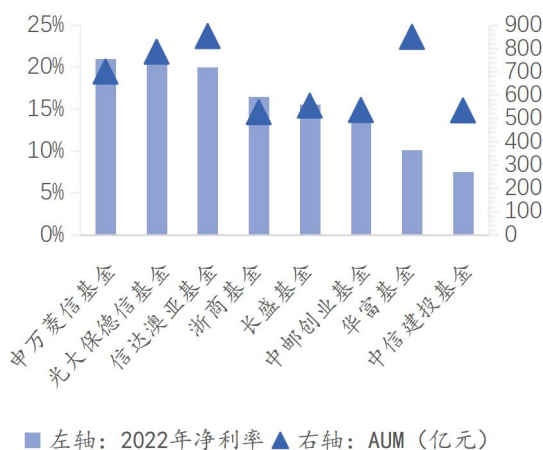
数据来源：Wind

附图 14：第二梯队 2022 年净利率 TOP8



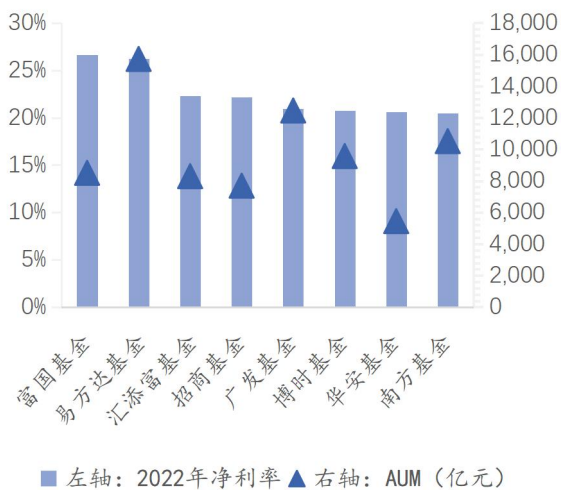
数据来源：Wind

附图 15：第三梯队 2022 年净利率 TOP8



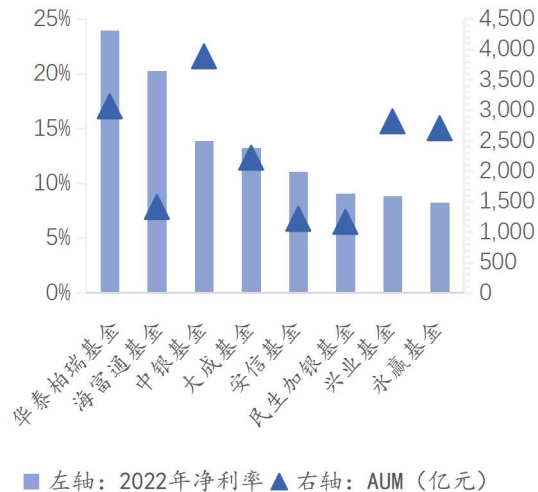
数据来源：Wind

附图 16：第一梯队 2022 年 ROETOP8



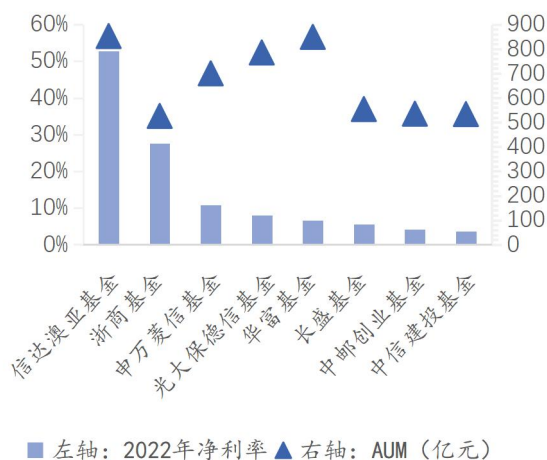
数据来源：Wind

附图 17：第二梯队 2022 年 ROETOP8



数据来源：Wind

附图 18：第三梯队 2022 年 ROETOP8

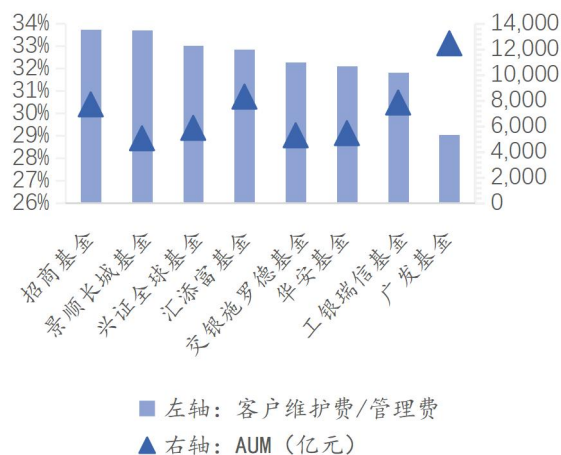


数据来源：Wind

4 竞争格局-渠道维度附图

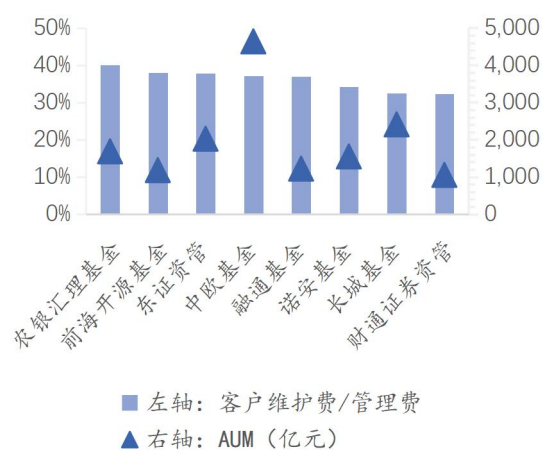
分梯队来看，在第一梯队中大部分 2022 年佣金规模差异较小，而在佣金规模增速上部分出现负增长情况。而在第二、三、四梯队中佣金规模差异较大，且增长极快，例如华泰证券资管在 2022 年中佣金规模翻了五翻。

附图 19：第一梯队客户维护费占比 TOP8



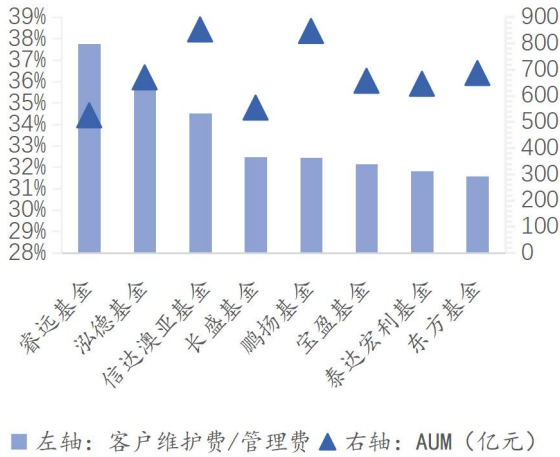
数据来源：Wind

附图 20：第二梯队客户维护费占比 TOP8



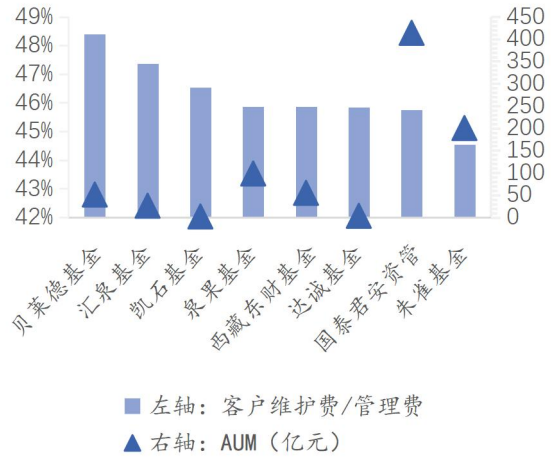
数据来源：Wind

附图 21：第三梯队客户维护费占比 TOP8



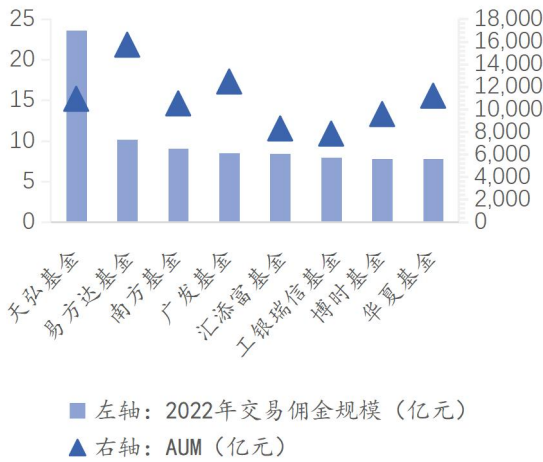
数据来源：Wind

附图 22：第四梯队客户维护费占比 TOP8



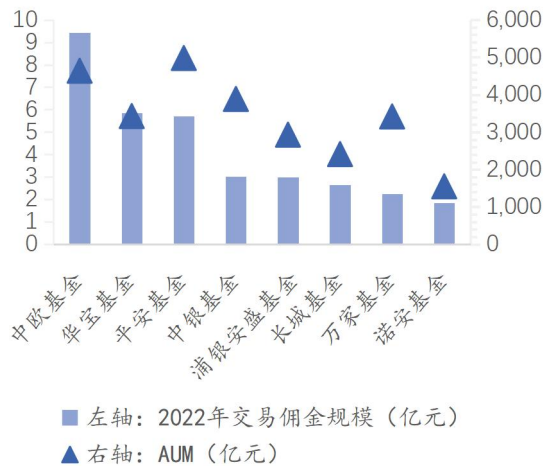
数据来源：Wind

附图 23：第一梯队 2022 年交易佣金规模 TOP8



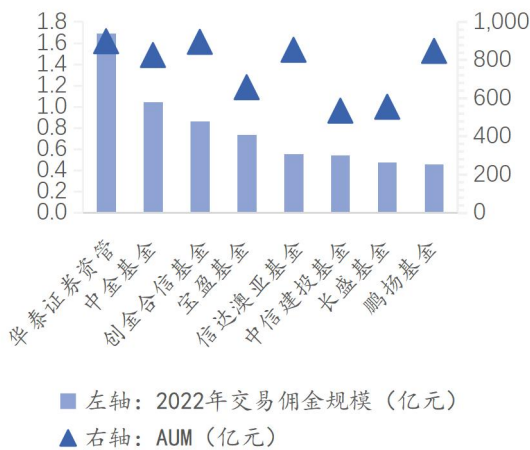
数据来源：Wind

附图 24：第二梯队 2022 年交易佣金规模 TOP8



数据来源：Wind

附图 25：第三梯队 2022 年交易佣金规模 TOP8



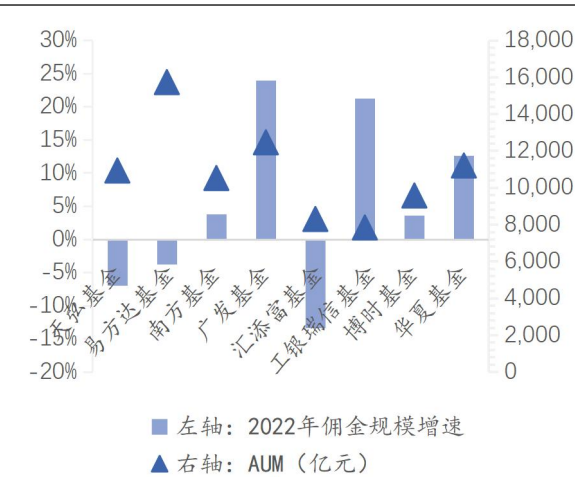
数据来源：Wind

附图 26：第四梯队 2022 年交易佣金规模 TOP8

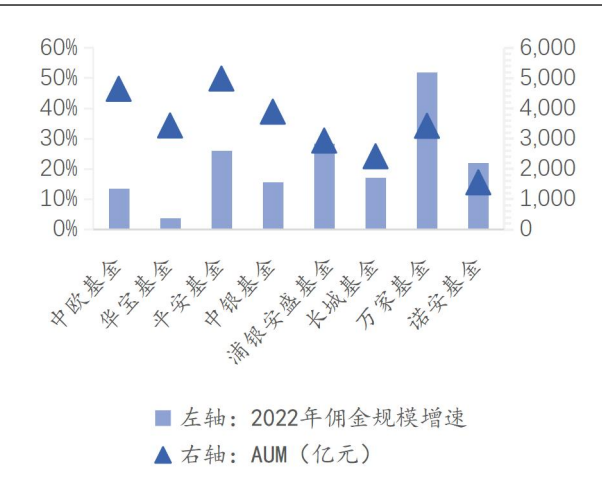


数据来源：Wind

附图 27：第一梯队 2022 年交易佣金规模增速 TOP8

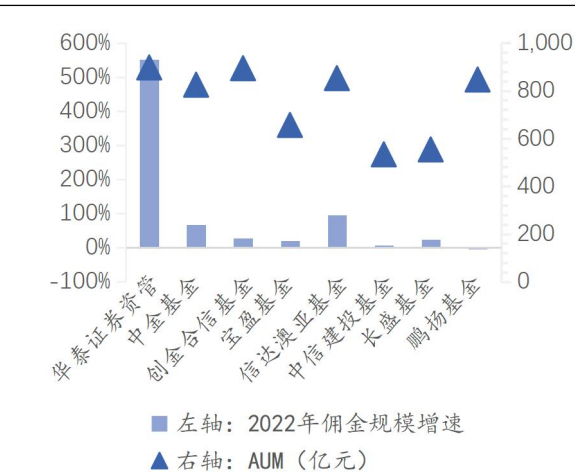


附图 28：第二梯队 2022 年交易佣金规模增速 TOP8



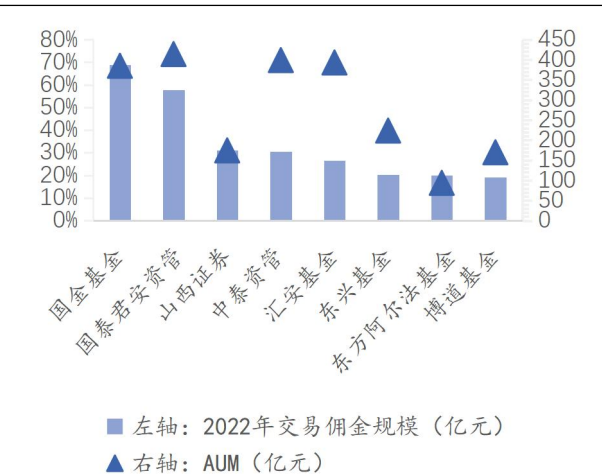
数据来源：Wind

附图 29：第三梯队 2022 年交易佣金规模增速 TOP8



数据来源：Wind

附图 30：第四梯队 2022 年交易佣金规模增速 TOP8



数据来源：Wind

数据来源：Wind