

本报记者 任威 夏欣 上海报道

随着监管层对于券商持有公募牌照的放开，各大券商除了纷纷设立券商资管子公司进军公募市场外，还积极增持、收购公募基金股权，加快财富管理转型的步伐。

近日，证监会核准万家基金变更实际控制人，批复中泰证券受让齐河众鑫所持有的万家基金11%的股权，至此，中泰证券持有万家基金的股权比例将升至60%。而此前，中泰证券对万家基金的持股比例为49%。

与此同时，国联证券也公告拟收购中融基金相关股权以达到最终取得中融基金控股股权的目标。

无论是增持公募股权还是设立资管子公司，券商主要欲求是在公募业务上有所斩获。不过受访人士对《中国经营报》记者指出，虽然券商有其独特的资源禀赋，但在如今公募“白热化”的竞争中仍面临管理制度、投研实力等诸多挑战。

### 加速获取公募基金牌照

2月6日，证监会出具《关于核准万家基金管理有限公司变更实际控制人的批复》，核准山东能源集团成为万家基金实际控制人；对中泰证券依法受让万家基金3300万元出资（占注册资本比例11%）无异议。

截至公告披露日，本次交易事项尚待万家基金办理工商变更登记。本项交易完成后，中泰证券持有万家基金股权的比例将增加至60%，万家基金成为中泰证券的控股子公司。

中泰证券方面表示，万家基金变更为中泰证券的控股子公司，将为中泰证券财富管理转型和业务协同提供更有力的支撑，进一步提升中泰证券核心竞争力。万家基金丰富的各类产品，能够帮助中泰证券扩充产品种类，增强资产配置服务能力，加快中泰证券财富管理转型步伐。

2月7日晚，国联证券公告拟收购中融基金，具体拟通过摘牌方式收购中融国际信托有限公司所持有中融基金51%股权，在取得上述51%股权的前提下，进一步通过协议受让方式收购上海融晟投资有限公司所持有中融基金剩余49%股权，以达到最终取得中融基金控股权的目标。

当前，公募基金成为投资端推动居民财富增长、助力完善直接融资体系、服务实体经济发展不可或缺的中坚力量，对于完善券商财富管理业务体系也意义重大。

国联证券方面表示，本次收购将有助于国联证券快速获取公募基金牌照，补齐业务短板，提升整体综合金融服务能力，深化泛财富管理转型，抢抓公募基金行业发展红利，并与公司现有资源优势整合，完善综合金融服务体系，提升整体经营效益，更好服务城乡居民多渠道增加财产性收入和实体经济发展。

近年来，伴随我国经济增长和居民理财需求的提升，财富管理行业迎来快速发展的新时代，公募基金也已成为我国财富管理的主要参与者、贡献者和受益者。

尤其是2018年《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》发布以来，公募基金行业管理规模年化增速超25%，是资产管理行业发展最快速的子行业之一。

根据中国基金业协会统计，截至2022年末，公募基金行业管理规模达26.03万亿元。但无论是与我国银行、保险等成熟金融业态相比，还是与全球公募基金行业150多年的历史相比，我国公募基金行业仍处于初级发展阶段。从公募基金占家庭金融资产比重来看，美国在23%左右，而我国仅为3.5%左右。公募基金在居民财富管理中的占比具有巨大提升空间。

随着国家一系列重要政策的出台，我国公募基金行业迎来了重要的战略机遇期。

中国证监会2020年8月发布《公开募集基础设施证券投资基金指引（试行）》。2022年4月发布《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》，5月发布《公开募集证券投资基金管理人监督管理办法》，紧紧围绕促进公募基金行业高质量发展主线，进一步坚定深化改革，扎实推动监管转型，加快构建公募基金行业新发展格局。

此外，2022年4月国务院办公厅发布《关于推动个人养老金发展的意见》，6月中国证监会发布《个人养老金投资公开募集证券投资基金业务管理暂行规定》征求意见稿，养老产业有望成为财富管理行业快速发展的新推手，为公募基金发展提供了新的战略机遇。

国联证券相关人士表示，近年来，国联证券持续推进市场化机制，集聚强大的管理团队和金融专业人才，资本实力和抗风险能力持续增强，财富管理和投研能力大幅提升，客户基础和金融产品代销能力取得长足进步。

国联证券方面表示，控股中融基金后，将继续坚持中融基金市场化运作机制，保持核心团队稳定，充分发挥公募基金的优势和特点，促进现有财富管理业务与公募基金管理业务协同发展，整合投研能力、客户资源、销售渠道和风控体系，促进公募REITs、基金投资顾问、养老金金融服务等创新业务长足发展，提升公司整体综合金融服务能力，形成新的利润增长点。

## 券商资管业务多元化发展

券商积极进军公募行业已是行业大势所趋。受访人士指出，券商及传统券商资管所服务的客户群体与公募基金有一定差异，如果能够获得公募基金牌照，有助于扩展券商自身的业务范围及品牌影响力。公募基金业务的开展在投研、风控、销售、运营等多方面均有较为严格的规范和要求，券商在这样的框架下完善从研究到投资的运作链条，有助于日后各业务的协同发展。

“对实力较强的中大型券商来说，获得公募牌照意味着业务可以更加多元化，并进一步提高综合实力以及盈利空间。”天相投顾基金评级中心相关人士认为，券商本身作为研究能力、销售能力较强的机构，获得公募牌照意味着业务线更加健全，公司本身的研究和销售能力都可以为公募基金业务提供更强的支持。

上海一家券商人士表示，在代销渠道方面，公募基金可以有效利用券商的渠道销售资源，提升产品营销能力，降低尾随佣金过高对收入的侵蚀。此外，券商客户风险偏好较高，与基金公司股票类、权益类产品的目标客户高度一致。而基金公司丰富的各类产品，也能够帮助券商扩充产品种类，增强资产配置服务能力，加快券商的财富管理转型步伐。同时，两者在研究、托管、融券等业务上都具有资源互补的效应。

“券商由于长期接近权益类市场，因此券商资管在权益类资产的投资研究方面具有优势。券商资管业务未来可能会更加倾向于较多发行权益类产品。而且，券商的市场化机制与传统公募基金行业更为接近，当然也会面临更大的竞争。”天相投顾相关人士表示。

除收购股权外，设立资管子公司也是券商获取公募牌照的重要途径。但券商的公募化转型也绝非易事。券商资管和公募基金业务本身就有不小差别，在向公募化转型的过程中也面临着管理制度、合规、投研等诸多问题。

2013年，由于新《基金法》出台，将超过200名投资者的集合资产管理计划定性为公募产品，因此传统的券商资管类业务便出现收缩。

“这导致券商资管与公募基金在产品投资范围、组织形式、服务的投资者群体等方面均出现差异。券商资管一般是以服务机构和高净值客户为主，产品及投资端更多是非标准化的。”济安金信基金评价中心研究员张碧璇谈到，公募基金作为面向不特定公众的资产管理机构，所发行产品更多是服务普通的个人投资者，因此标准化程度更高，受到的监管也更加严格。

“如果一家证券公司，还是沿用以前的激励制度或者管理模式，再多的牌照也很难

做出成绩，关键要形成各自市场化的激励和独特的投资文化。”爱方财富总经理庄正坦言。

庄正还指出，目前个人也可以申请公募牌照，对真正有投资能力的人或者团队来说，牌照不再是特别高的门槛。对比“个人系”公募，券商在客户把握，产品的理解力上都要专业，现在各家券商在发力财富管理业务，能否在财富管理端或者在销售上给予更大的支持，或许是发展的关键。

(编辑：夏欣 校对：颜京宁)