

天弘基金总经理敲定 公募基金共同的挑战

在公募基金行业开启降费生态改革的大背景下,各家公募的总经理都面临行业变革的挑战

岁末,业内总规模排名第五的万亿公募天弘基金,其空缺小半年的总经理职位迎来新的掌门人。

2023年7月,天弘基金原总经理郭树强被有关部门带走后,按照相关规定,蚂蚁集团兼任天弘基金董事长的韩歆毅代行总经理职务的时间不超过六个月。期间,天弘基金一直在市场上寻觅合适高管人选,终于在近期结束遴选。

公募基金行业从业23年的高阳,从博时基金总经理职位上正式离职一个月后,下一步动态明确,将出任天弘基金总经理。引进市场化人才后,天弘基金可尽快完成接力换挡,部署来年工作。

据了解,天弘基金的总经理一职采取市场化方式招聘,竞争较为激烈,经历候选人简历筛选、股东面试、背景调查等常规流程,最终高阳获得该职位。此前,坊间还盛传一位规模前三的头部公募女高管有可能空降该职,天弘基金总经理职位最终人选一时引得业内颇为关注。尤

其是在公募基金行业开启降费生态改革的大背景下，各家公募的总经理都面临行业变革的挑战。

截至 2023 年三季度末，共有 5 家公募基金总规模超过万亿元，行业仍维持“一超多强”的格局。易方达以 1.72 万亿元排名第一，广发、华夏、南方、天弘位列第二到第五位，规模分别是 1.30 万亿、1.30 万亿、1.12 万亿、1.08 万亿元。

若剔除货币基金，天弘基金排名降至第 13 位，规模仅为 3404.72 亿元。让货币基金飞入寻常百姓家的天弘，在余额宝主动压降规模后，一直在其他产品线上寻求突破，在短债基金、固收+产品、场外权益指数基金等细分条线都有努力尝试，但多元业务增长还远未到一鸣惊人的亮眼程度。近两年权益市场受 A 股估值回落行情表现惨淡，主动权益向来不出众的天弘基金虽“躲过一劫”，公司营收和利润如何重回历史巅峰，仍然任重道远。

I. 再度出走博时

11 月 11 日，博时基金发布高级管理人员变更的公告，总经理高阳因个人原因离任，董事长江向阳将代行总经理职务。

现年 51 岁的高阳，1998 年毕业于对外经济贸易大学，获经济学硕士学位，CFA。他早年在中金公司工作过，任销售交易部国债投资经理。2000 年 3 月，高阳进入博时基金，任基金管理部债券投资经理。

作为中国财政金融培训项目选送人员，高阳于 2001 年 6 月至 2002 年 4 月受聘于英国 BAILLIE GIFFORD 基金管理公司新兴市场投资部，从事亚太地区股票投资的研究分析工作。

成立于 1998 年 7 月的博时基金，是国内首批成立的“老十家”基金公司之一。最新数据显示，博时产品规模合计 9293.78 亿元，行业排名第六；其中，非货币型基金 4973.65 亿元，货币型基金 4320.13 亿元，债券型基金 3385.83 亿元，混合型和股票型基金分别 837.17 亿、388.06 亿元。

值得注意的是，在二度回归之前，高阳曾在博时基金工作八年有余。2000 年至 2008 年，高阳历任博时基金债券组合经理、固定收益部总经理、基金经理、股票投资部总经理。2008 年 12 月至 2020 年 11 月，高阳曾在鹏华基金担任副总经理；2020 年 11 月末，高阳再次加入博时基金任总经理，相关离任审计人事流程在 2021 年 2 月正式完成。

2020年7月，执掌人保集团两年半、彼时55岁的人保集团原董事长缪建民赴招商局集团任董事长，接替已逾60岁退休年龄的李建红至今。作为招商局重要金融板块之一，博时基金一度被股东给予厚望，希望提振其权益类投资。

高阳回归老东家博时基金三年又出走，除任期将满之外，对于其中原因，11月11日发布的官方公告中称是个人原因。高阳也曾在小范围对外表示过“北上”是出于家庭的考虑。博时基金总部位于深圳，天弘基金在北京，在子女教育资源上，首都的优势是显而易见的。

“高阳当时重返博时，一心是想把权益投资抓好，鲜有对外高调发言。2019年、2020年是公募基金权益规模跨越式发展的大年，股东对博时补齐权益投资的短板有期待。这两年A股行情和投资环境的变化让大家压力很大。尤其是公募降费之后，各家公募高管对上有股东考核压力，对下要管理和激励人才。”一位公募人士表示。

2020年末，博时基金规模7122.28亿元，基金数量246只。2022年9月末，公司规模摸到10848.9亿元，创历史新高。随着A股市场下行，博时基金最新规模回落至9288.96亿元。细看其中，混合型基金缩水较为明显，从2021年末的1520.58亿折半至2023年三季度末的837.17亿元。

此外，作为招商局集团的二级公司，博时基金与招商证券、招商银行等数家金融机构同为兄弟单位。博时基金不同于“招商系”另一家公募——招商基金为招商局“孙公司”，在此组织架构下，博时基金高管的人事变动受招商局集团影响更大。

人事安排上，2023年以来，招商局在体系内的动作不断，博时基金高管自春季起就有变动。4月21日，招商证券（600999.SH / 06099.HK）公告了高管任职变动，聘任刘杰为招商证券副总裁，亦是财务负责人；原副总裁、董事会秘书吴慧峰辞任，赴博时基金任副总经理、财务负责人。博时基金此前的财务负责人孙献调至招商局金融集团。

招商证券4月的人事变动为“招商系”八大子公司的人员轮岗。“首先是财务干部轮岗，涉及‘招商系’各个子公司，还包括海运、港口这些实业单位。”一位知情人士表示。

在更早的2023年2月，博时基金发布公告，基金管理人副总经理邵凯因岗位调动离任，继续担任该公司投资决策委员会委员。此后没过多久，固收条线业务干将邵凯就从博时离职转身加入中欧基金，亦有部下跟随前往。

II. 下一站天弘

2017 年以来，天弘基金总规模连续多年稳定在万亿元以上。天弘基金自 2018 年余额宝摸到历史顶峰的 1.69 万亿元开始瘦身，迄今还未掉出万亿梯队。

业务结构转型是天弘基金近五年不可逃避的主要功课，其非货基管理规模自 2018 年底的 359.49 亿元增长至 2023 年 6 月末的 3074.19 亿元，仍有较大突进的空间，“债”作为自身长板，“股”方面可继续加强。

这与高阳自身的从业路径颇为吻合。2002 年 4 月，高阳在博时基金历任“博时价值增长”基金经理、固定收益部总经理、“基金裕泽”基金经理、“基金裕隆”基金经理、股票投资部总经理。其中，“基金裕隆”两年半的回报高达 387.2%。高阳 2008 年加入鹏华基金后，曾任鹏华基金副总裁，主要分管投研工作。在鹏华工作 12 年，亦是在补权益投资的短板。

不过，受行情影响，发行端冰冷的权益产品眼前的挑战颇大。随着 10 月底季报披露完毕，公募基金的真实亏损情况浮出水面。2023 年

三季度，公募基金整体亏损 3500.93 亿元，加上二季度亏损的 2180.63 亿元以及一季度盈利的 3675.14 亿元，今年前三个季度公募基金整体亏损 2006.42 亿元。

如果细分来看，权益类基金 2023 年三季度亏损接近 4300 亿元，主要靠债券基金（363.78 亿元）和货币基金（577.60 亿元）的盈利才挽回一部分损失。不过，与 2022 年全年亏损 1.46 万亿元相比，2023 年公募基金截至目前的表现已算是极力扭亏。

而在今年大热的指数赛道，“各家基金公司都在疯狂‘卷’ETF，从产品申报获批、发行到持续营销，都是倾注了最大的精力和资源。”一位公募基金人士表示，ETF 的大爆发有监管呵护市场的意图，也是公募降费大趋势下公募转型的方向。

公开数据显示，截至 2023 年 6 月底，天弘旗下指数及指数增强基金规模合计 1241 亿元，产品合计 73 只。由于自身基因禀赋，天弘基金指数业务多为面向第三方的联接基金。天弘股、债、指数等产品线如何持续发力，亦是摆在新掌门人面前的考验。

在天弘基金现有股权结构中，共有 8 家股东，其中蚂蚁科技集团股份有限公司持股 51.0%，天津信托有限责任公司持股 16.8%，内蒙古

君正能源化工集团股份有限公司（下称“君正集团”，601216.SH）持股 15.6%，芜湖高新投资有限公司持股 5.6%，新疆天聚宸兴股权投资合伙企业(有限合伙)、新疆天瑞博丰股权投资合伙企业(有限合伙)、新疆天惠新盟股权投资合伙企业(有限合伙)和新疆天阜恒基股权投资合伙企业(有限合伙)为员工持股平台，合计持股 11%。公司股权无被质押冻结情况。

君正集团发布的 2023 年半年报显示，其参股的天弘基金报告期内营收 25.57 亿元，实现净利润 7.54 亿元。截至 2023 年 6 月 30 日，天弘基金总资产 160.68 亿元，净资产 132.21 亿元，君正集团持有其 15.60% 股权。2022 年同期营收 27.44 亿元、净利 7.86 亿元。

III. 公募高管挑战

2023 年，公募基金开启“大刀阔斧”的改革。“主动权益降费潮之下，基金公司近半年持续发力 ETF，没想到中国将通过这种方式到达指数基金占主导的大洋彼岸市场。”一位公募资深人士表示，指数基金是头部玩家的游戏，铺路早的基金公司在 ETF 上的规模突飞猛进，而在降费大环境下，各家公募掌舵者都将面临业务调整和发展战略定位的考题。

降费让利、发行遇冷叠加股市表现不佳，公募基金 2023 年上半年营收和净利润普遍出现双降，管理费收入在下半年或将进一步影响业绩。据统计，非货币理财公募管理规模前十的基金公司中，有七家公司今年上半年的净利润同比下滑。其中，汇添富基金净利润同比下降最多，达 20.98%；此外，工银瑞信、博时基金、鹏华基金的净利润都同比下降超过 10%。

截至三季度末，主动权益基金规模再缩水，债券型基金也呈现冲高回落的态势，业绩不及 2023 年前六个月。总体而言，今年布局指数型基金和债券型基金的公募均在管理规模上有所突破。

“现实情况是，前二十的公募合计管理规模超过 17 万亿元，占公募基金总规模六成。公募的马太效应愈加明显，头部基金公司提前布局下一个业务增长风口的同时如何增强自身竞争力？例如，买方投顾、投教、直销这些需要大量资源和时间积累。又比如权益型打法的公募如何在当下的股市底部谋求突围，是坚守自身优势策略，还是勇敢从零开始铺开指数业务，性价比高不高呢？中型公募差异化道路落在自己身上的出路是什么？管理规模如何能超越自身的发展局限？靠自己缓慢培养人才还是高薪从市场引进？尾部小型公募的生存困境更为惨烈。”上述公募人士分析道。

7月8日，国内公募基金费率改革大幕拉起，总体方案以固定费率产品为主，降低主动权益类基金费率至1.2%的同时，也将推出更多浮动费率产品。彼时的预期中，公募降费是行业生态级改革，将在公募基金证券交易佣金费率、公募基金销售环节收费、公募费率披露机制等多方面发力。

12月8日，证监会就《关于加强公开募集证券投资基金证券交易管理的规定（征求意见稿）》（下称《规定》）公开征求意见，公募降费进入证券交易佣金的深水区。此次《规定》的出台，也标志着公募基金证券交易佣金费率的下调如期在年内落地。

《规定》第七条明确指出，严禁将证券公司选择、交易单元租用、交易佣金分配与基金销售规模、保有规模挂钩。这一条被业内格外重视，若规则严格执行，此前行业用交易佣金换取基金销量的模式将被彻底颠覆。

“一直以来，都是基金经理和渠道给券商打分，内部合规上大家都是做的很清白的。那么，新规之后，各家公募总经理怎么拍板决定交易佣金的去处？钱要用在刀刃上，公募对研究的需求到底有多大？销售挤压研究的费用空间能改善吗？”一位资深公募人士表示。

“从结果上看，基民的费率降下来了。降费对券商研究所的影响也许没有大家想象的大，真正刮骨疗伤的是对销售基金支付的佣金，砍掉了基层销售人员卖基金获得的奖励。”一位公募高管表示，监管在交易佣金上砍一刀，相当于在基金公司收入上动刀子。简单来说，基金交易佣金的一半，是公募基金公司管理层支配的体外收入，主要目的为了换取公司基金规模的增长。另一半是公募基金投研人员用来换取研究报告、专家费用、信息终端等。

据了解，《规定》发布当日，规模前十的公募基金总经理齐聚北京，监管的人士明确表态若有违规动作，将施行暂停产品发行的惩罚。