

# 发行1个月 8只碳中和ETF份额锐减近3成

作为7月基金发行市场的“小爆款”，8只碳中和ETF如今已是另一番景象。

上述产品成立于7月中旬，至今不足一个月，总份额却已从164.18亿份降至126.41亿份，缩水幅度达23.01%，总规模亦缩水28.28%，更有产品份额和规模双双缩水逾4成。

净值、规模、份额纷纷下滑的背后，是SEEE碳中和指数在8只碳中和ETF产品上市前夕短期见顶的现实境地。7月8日高点至今，SEEE碳中和指数跌幅已有9.91%。另有公募投研人士指出，这其中也不乏机构“帮忙”资金的退出。

不过，业内人士提醒，投资者无需过度在意短期涨跌，虽然市场可能有阶段性调整，但“碳中和”是未来全球大势所趋，属于“长坡厚雪”赛道，产业链市场空间足够大，将催生出大的主题机会及世界级的优秀公司，存在较高的增长潜力。

也有基金经理认为，憧憬碳中和未来时，不能忽视可能存在的风险，需要注意主题投资的高波动性特点。如果短期景气度不达预期，不排除短期波动或调整，建议投资者不要追涨杀跌，做好组合配置。

## 份额缩水最高超4成

7月4日，易方达、广发、富国、汇添富、招商、南方、工银瑞信、大成8家基金公司旗下的中证上海环交所碳中和ETF开售。5天后，8只产品全部募集结束，发行份额合计达164.18亿元，成为彼时权益产品仍旧难卖情境下的“小爆款”。

7月11日至7月14日期间，上述8只产品相继成立，至今不足1月。发行时的“热火朝天”，与当下份额与规模的双双缩水，已然形成鲜明对比。

据记者统计，截至8月3日，8只中证上海环交所碳中和ETF总份额仅余126.41亿份，较成立初期下降了37.77亿份，降幅达23.01%。份额变动最显著的，当属易方达和南方旗下中证上海环交所碳中和ETF，其成立至今份额分别下降了7.09亿份、7.56亿份，至3565亿份、2509亿份，降幅也分别达到了16.59%、23.15%。

其次为富国和广发旗下的中证上海环交所碳中和ETF，这两只产品成立以来份额分别缩水6.31亿份、5.62亿份，至今分别为2308亿份、1596亿份，降幅分别达21.47%、26.04%。招商、汇添富、工银瑞信旗下中证上海环交所碳中和ETF也分别缩水3.07亿份、3.38亿份、2.48亿份，降幅分别达26.02%、30.81%、26%。

份额降幅最大的则是大成中证上海环交所碳中和ETF，该产品自7月13日成立以来，份额已从5.51亿份降至3.35亿份，降幅达41.02%。

规模下降来得更为明显。截至8月3日，8只中证上海环交所碳中和ETF总规模仅剩117.75亿元，降幅达到了28.28%。其中易方达中证上海环交所碳中和ETF规模下降近10亿元，如今仅有33.15亿元。南方、富国旗下中证上海环交所碳中和ETF规模也分别仅剩23.33亿元、21.46亿元。

同期，广发、招商、汇添富、工银瑞信旗下中证上海环交所碳中和ETF成立以来规模缩水幅度也都超过了30%，仅剩14.84亿元、8.21亿元、7.06亿元、6.64亿元。大成中证上海环交所碳中和ETF规模更是缩水44.56%，至今仅剩3.06亿元。

从净值来看，截至8月3日，上述8只产品净值均徘徊在0.94元、0.93元左右，净值降幅也都超过了5%，更有甚者，净值增长率达到了-7.06%。

## 曾经的“小爆款”

虽然与基金公司和渠道的卖方营销相比，上述8只产品募集结果略低于预期。但有渠道人士认为，在权益产品难卖、市场情绪仍未完全恢复的情况下，8只同类产品竞争，最终合计规模超过160亿

元，且有多只产品募集超过30亿元、甚至超过40亿元，已然称得上“小爆款”。

据记者了解，发行时，有很多券商都将碳中和ETF当成重点推荐的产品，从上到下都下了任务量，激励政策也到位。个别券商告知一线销售员工，如果完成了任务量会奖励，不完成会扣7月总绩效。基金公司层面准备的营销资料包也相当“丰富”，涵盖碳中和ETF的产品海报、投资峰会、基金经理直播、宣发视频、活动h5、广告文案、微信话术等。

发行首日，多位渠道人士透露，8只碳中和ETF单日募集总规模逾50亿元。7月6日，随着易方达、南方、富国、广发旗下中证上海环交所碳中和ETF募集结束，8只中证上海环交所碳中和ETF合计募集规模超过了140亿元。其中，易方达中证上海环交所碳中和ETF募集规模最高，达42.74亿元，南方中证上海环交所碳中和ETF募集规模为32.65亿元，富国中证上海环交所碳中和ETF募集规模为29.39亿元，广发中证上海环交所碳中和ETF募集规模为21.58亿元。

7月8日，招商、汇添富、工银瑞信、大成旗下中证上海环交所碳中和ETF募集也进入尾声，至此，8只中证上海环交所碳中和ETF发行总规模达到了164.18亿元。这之中，招商、汇添富、工银瑞信旗下中证上海环交所碳中和ETF发行规模较为相近，分别为11.80亿元、10.97亿元、9.54亿元，大成中证上海环交所碳中和ETF发行规模相对较少，为5.51亿元。

到了7月19日，易方达、南方、富国、广发基金四家公募旗下的碳中和ETF首日上市，首日累计成交额19.44亿元，首日平均换手率超过15%。富国、南方旗下产品首日成交额还都超过了5亿元，刷新了年内上市ETF首日成交额的新高。

## “帮忙”资金退出与指数短期下跌

净值、规模、份额纷纷下滑的背后，是中证上海环交所碳中和指数（SEEE碳中和指数）在8只中证上海环交所碳中和ETF产品上市前夕短期见顶的现实境地。7月8日高点至今，SEEE碳中和指数跌

幅已有99.1%。

在此期间，该指数近80只成分股股价下跌，前十大权重股中，通威股份、东方雨虹、隆基绿能、海螺水泥、宁德时代、比亚迪等分别下跌23.32%、18.81%、11.57%、11.37%、8.36%、7.81%。

另有华南公募投研人士指出，这其中也不乏机构“帮忙”资金的退出，“为了做大规模，基金公司会请机构资金来‘帮忙’，现在的份额变化很可能是有部分资金已经离开了。”

不过，该人士表示，投资者无需过度在意短期涨跌，虽然市场可能有阶段性调整，但“碳中和”是未来全球大势所趋，属于“长坡厚雪”赛道，赛道确定性较强，存在较高的增长潜力。“虽然市场可能会有阶段性调整，但从季度或是更长时间阶段看，对碳中和未来走势还是相对乐观的。”

易方达指数研究部总经理廖亚平此前指出，从增量角度看，深度低碳领域的投资机会未来空间较大，包括清洁能源及储能、新能源车、减碳及固碳技术等。从存量角度看，传统高碳转型企业通过技术改造，逐步向绿色发展转型的投资机会，如能源供给侧的绿色电力、上游周期制造板块减碳转型等。

富国基金ETF投资总监王乐乐称，在碳中和未来约40年推进过程中，将伴随行业级的投资机会出现。光伏、太阳能、风电等清洁低碳能源占比预计持续提升，行业市场前景广阔；同时，煤炭、钢铁等高碳排放行业，也将面临落后产能加速出清以及集中度的提升，有望迎来新一轮“供给侧改革”。“整体来看，在碳中和相关投资领域，产业链市场空间足够大，中国企业具备全球竞争力，将催生出大的主题机会及世界级的优秀公司。”

另一位华南中型公募基金基金经理指出，憧憬碳中和未来的时候，不能忽视可能存在的风险，需要注意主题投资的高波动性特点。如果短期景气度不达预期，不排除短期波动或调整。“同时，虽然这个赛道确定度很高，但不少股票估值不便宜，如果出现技术路线变化和行业竞争格局的恶化，下跌幅度也可能比较大，建议投资者不要追涨杀跌，做好组合配置。”

据财联社

# 公募基金产品数量超1万只

管理规模达26.79万亿元，创历史新高



公募基金管理规模再创新高。据中国基金业协会8月2日晚间公布的最新数据显示，公募基金管理规模达26.79万亿元，产品数量达10010只，双双创下历史新高。其中开放式基金及封闭式基金规模均有所增长，仅有细分类别中的货币基金规模出现明显下滑。

值得注意的是，当前公募基金规模的重要增量来源不仅仅是新基金的发行，随着公募基金行业不断强化以投资者利益为核心的营销理念，“重首发、轻持营”的现象有所改变。

## 已突破万只“大关”

具体来看，截至2022年6月底，公募基金市场上的基金产品数量已突破万只“大关”，达10010只，对应资产净值合计26.79万亿元，较5月底的26.26万亿元环比增长2%，相比去年年末的25.56万亿元规模增长1.23万亿元，增幅达4.81%。这也意味着，公募基金管理规模及产品数量均创历史新高。记者梳理统计发现，今年1月底至5月底对应资产净值为25.87万亿元、26.34万亿元、25.08万亿元、25.52万亿元、26.26万亿元。

今年以来，公募基金管理规模随市场行情变化上下浮动明显，不过从3月底算起，公募基金管理规模已连续3个月实现正增长，公募基金总规模仍在稳步提升。

从基金类型来看，中国基金业协会披露的七个基金类别中，除货币基金规模有所缩水外，其他六类基金规模相比5月份均有所增加。今年以来，受市场行情震荡影响，基金投资者的风险偏好一直处于中等偏低水平，债券基金和混合基金规模大幅增加。相比之下，流入股市的资金相对较少，这也使得股票基金这一典型权益类基金的净值规模出现增幅缓慢的现象。但需要注意的是，由于5月份市场行情反弹，公募基金净值快速“回血”，股票基金的净值规模也随之水涨船高。

据《证券日报》

# 数万亿增量规模“诱惑” 机构竞逐B端基金代销业务

从无人问津时的冷清，到赚钱效应后的热闹，B端基金代销这一新兴赛道，正成为继C端基金代销之后，各大基金销售机构的逐鹿之地。

有券商测算，目前B端代销平台的公募基金代销规模不到1.5万亿元，但到2024年底，却有望超过7万亿元。迅速扩大的规模诱惑，叠加相对较低的进入门槛，吸引着后来者不断入局。面对这个万亿级的“蛋糕”，B端基金代销机构如何获取竞争优势？围绕客户需求迭代出更好的产品和全方位的服务，解决痛点并创造价值，或是未来的制胜关键。

## B端代销成“香饽饽”

尽管属于新兴产物，但近年来的快速增长势头和广阔前景，让B端基金代销业务被越来越多的基金销售机构所关注。

所谓B端基金代销业务，其服务的客户群体是机构，而服务个人投资者的零售端代销业务则被称为C端业务。中国证券投资基金业协会数据显示，截至今年二季度末，在非货币基金保有规模前15名的代销机构中，就有2家主攻B端代销的机构。

其中，基煜基金非货币基金保有规模为2252亿元，汇成基金的相关规模也达到1647亿元，可谓基金代销“弯道超车”的典范。相较1年前，这两家机构的非货币基金保有规模都扩张了3倍有余，行业排名呈现快速上升状态。

究其原因：一方面，资管新规实施后金融机构增配标准化资产，衍生出对代销机构的服务需求；另一方面，机构对数字化转型的需求，也助推了行业迅速发展。

不仅是主攻B端的基金代销机构，天天基金、盈米基金等精于C端业务的知名机构也早在这一领域布局。同时，由于B端代销真实可见的收益及不高的人场门槛，也让后来者陆续增多，竞争格局日趋白热化。

实际上，除第三方基金销售机构外，银行、券商等传统金融机构也在布局B端代销业务。汇成基金人士认为，传统机构布局B端业务会给第三方机构带来一定程度上的竞争，但其本质上是自身传统业务的延展和补充，并非独立业务运营。当下需要重点考虑的，是如何在高速发展的行业中，更好地服务专业资管机构，保持竞争力。

## 数字化赋能助力全方位服务

今年二季度以来，盈米基金旗下聚焦B端机构业务的“蜂鸟”系统，已陆续升级多项服务功能。其中包括“推出全新持仓分析功能”“完善多项交易安全监控功能”和“新增事中告警、日中双重核对功能”等。

这并非个别现象。基煜基金今年也围绕交易运营、投资研究、合规风控这三大机构投资的核心环节，推出了多个平台功能和服务。

“科技赋能”是B端代销业务的王牌之一，最早嗅到行业机会，并率先入局的机构更以此作为开拓业务的基石。比如2016年，基煜基金“基构通”平台、汇成基金“汇成一账户”系统、盈米基金“蜂鸟”等系统就已上线，如今已进行了多次更新迭代。

“2015年时，我们发现机构投资者在基金交易领域完全无人服务，基金交易没有电子化交易系统，基础设施落后于散户，感觉需要有人站出来服务机构。”基煜基金人士说。

以基煜基金为例，目前该代销机构已实现极速批量开户、多账户多产品集中交易等数百项服务。数据显示，该机构的年业务处理量约为38万笔，每年可为客户节省逾8000工时。

盈米基金表示，如何让科技与金融更好地创新融合，利用科技重塑大资管行业格局、提升运营效率，是当下资管机构必须面对和思考的课题。

## 数万亿市场尚待开拓

由于业务发展迅速，B端代销机构已逐渐成为行业生力军。同时，在较低的行业渗透率下，其数万亿元的增量前景也令人期待。

据国泰君安证券测算，2021年底B端基金代销规模约为1.47万亿元，约占B端基金销售规模的11.5%，渗透率仍很低。测算结果显示，截至2024年底，预计B端基金代销规模可达7.1万亿元，能带来约5.63万亿元的增量空间。

面对未来的机遇与挑战，汇成基金认为，服务机构的核心理念在于能否为机构解决问题、能否为客户创造价值，以及能否实现与机构客户业务互补和共同成长。这里面考验的是第三方机构的产品创新能力和综合服务能力。

“我们相信‘好的产品会说话’。作为先行者，最大的先发优势在于已陪伴客户多年，对机构客户复杂的需求有更为深刻的理解。未来，我们会围绕客户需求不断开发迭代产品和服务，真正为客户创造价值。”基煜基金人士表示。

据《上海证券报》