



黄金时代开启，中国公募基金 急需提升八大核心能力



麦肯锡今日发布中国公募基金行业报告《中国一流的公募基金离世界一流还有多远？》。报告认为，虽然在中国大资管体系中，公募基金在主动管理、人才机制和投资者教育上具有一定先发优势，但是与全球领先资管公司相比，其在商业模式和体系化、机构化、规模化、数字化能力建设和金融科技的应用方面尚有较大提升空间。为了抓住行业未来 10 年的历史性发展机遇，公募基金除了需要前瞻性思考未来重点发展方向、构建自身差异化商业模式以外，更重要的是要打造八大核心能力，实施全速数字化和金融科技战略，以实现跨越式发展。

公募基金行业或将迎来历史性发展机遇

截至 2020 年上半年，中国大资管市场整体规模高达 116 万亿元人民币，已经成为全球仅次于美国的第二大资管市场。2018 年 4 月资管新规正式出台两年多以来已经取得初步成效，中国资管行业正逐步走向高质量、可持续的良性发展轨道。麦肯锡预计大资管市场在经历了 2017-2020 年的结构性改革之后，将在未来 5 年回归增长轨道，2019-2025 年均管理资产增速将超过 9%，2025 年有望达到 196 万亿的管理资产规模。

公募基金依托在主动管理、人才机制、投资者教育方面的先发优势，在 2017-2020 年大资管行业转型期保持了超过 17% 的年均高增速，其中 2020 年增速更是超过 25%，2020 年中国公募基金管理资产规模预计将达 18.6 万亿元人民币。未来 5 年，在零售财富管理市场持续增长、资管机构化程度提升、养老金顶层改革提速、资本市场改革深入、资管新规进一步

落地、资本市场双向开放加速这六大驱动力助推下，中国公募基金行业将持续保持高速增长。麦肯锡认为公募基金业务将在 2019-2025 年达到 18% 的年均增长速度，成为大资管各类牌照中吸引新增资金的领头羊。同时，麦肯锡认为未来 5-10 年中国公募基金行业的发展将呈现六大趋势：

趋势一、零售资金将是公募业务未来最重要的新增资金来源，预计到 2025 年零售业务将为公募基金创造约 16 万亿元人民币的增量资金规模。同时，“基金赚钱、基民亏钱”局面将逐步被打破。

趋势二、竞争与合作并存，以银行和保险为主的金融客户仍将是公募基金重要的机构客户。麦肯锡预计，至 2025 年，包含金融机构和养老金在内的全量机构客户将会为中国公募基金市场带来约 12 万亿的增量资金。其中，蕴含大量存款和保险浮存金的银行和保险客户是除一、二支柱养老金外重要的机构客群，它们未来将在互补类的投资能力、理财替代和资产配置等解决方案能力方面与公募基金加强战略合作。

趋势三、养老金体系结构性改革将带来一二支柱委外和养老金三支柱机遇。在一支柱省级统筹和二支柱覆盖度扩大的趋势下，一二支柱养老金可投资资产将保持稳定的两位数增长。在顶层政策的推动下，三支柱有望在未来 5 年迎来潜在的爆发式增长机遇。

趋势四、权益产品和固收+产品将引领市场增长，资管机构将持续推进产品策略多元化。资本市场改革和资管新规下理财替代趋势将驱动权益和固收+产品加速增长。同时以被动、量化、跨境为代表的策略增速将快于

整体增速。

趋势五、中国公募基金全球化投资将进一步加速。2016 年到 2020 年第三季度，我国公募基金港股投资市值年化增速达 62%，QDII 基金规模年化增速约 14%。麦肯锡预计未来 5 年，随着跨境投资通路和额度的逐步放开，公募基金的全球投资规模将进一步扩大。

趋势六、行业局部马太效应将加剧。行业的头部集中效应正在逐步显现，在权益和宽基指数等细分市场尤为明显，截至 2020 年底，当年新发规模排名前 20 的主动权益类基金贡献了 71% 的新发市场份额；截至 2020 年第三季度，规模排名前 5 的沪深 300ETF 基金贡献了 83% 的市场份额，规模排名前 5 的上证 50ETF 基金贡献了超过 99% 的市场份额。

麦肯锡全球资深董事合伙人、中国区金融机构咨询业务负责人曲向军表示：“资管新规将为市场化、专业化、主动能力领先的公募基金带来更多机会，同时，资本市场的双向开放将使竞争更加激烈。为了迎接这些重大机遇并应对挑战，基金公司不仅需要思考自身的发展战略和业务模式，更需打造专业化、机构化、系统化、规模化的核心能力以及实施数字化战略和金融科技战略。”

美国领先公募基金过去 20 年跨越式发展的五大成功要素

回溯美国公募基金行业过去 20 年的发展，要在高速增长又充满结构性变革的市场中实现跨越式增长并不容易。1996-2019 年，全球前十大资

产管理公司中，仅有三家连续两个十年增速显著超越同级别竞争对手。从这些领先独立系资管公司跨越式发展的成功经验中，麦肯锡总结了五大成功要素，从战略和模式创新角度为中国资管行业提供借鉴：

一、抓住市场风口，把握养老金入市、被动投资崛起、财富管理需求爆发等历史性机遇。

二、以目标客户为中心实现差异化定位，打造标签，建立起整合“投研+产品+销售体系”的独一无二的商业模式。

三、突破传统增长模式，采取多元化的业务增长手段：通过产品和解决方案创新实现内生增长，从资产管理向财富管理价值链延伸，改变影响、触达和服务客户的方式，通过并购整合等方式实现外延式的规模扩张和能力获取。

四、推动数字化转型，通过现有业务数字化、商业模式创新和金融科技开放创新三大支柱推动科技平台、新技术和大数据规模化应用对资管全价值链的赋能。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_33689

