

策略失效 量化专户苦寻应变之道

□本报记者 徐金忠

在此前的量化策略风潮中,一批公募机构的量化专户产品受到了资金追捧,曾出现产品被“秒光”的情况。但当市场环境发生变化,量化策略难以抵挡住市场的整体震荡下跌。数据显示,今年以来量化策略产品整体业绩并不理想。

在这样的背景下,量化专户的压力同样不小,量化策略失效,专户资金的风险收益偏好亦发生变化。面对这种尴尬的局面,中国证券报记者了解到,部分量化专户产品正在主动求变,一方面调整因子、模型,另一方面也开始出现“特定时期的特定操作”。

量化投资出现分化

量化投资策略近年来颇受热捧。统计数据

显示,2015年量化基金几乎全面盈利,41只主动型量化基金中有38只收益为正,且其中大部分基金的业绩不低。到了2016年,上证指数震荡下行,全年跌幅12.31%,但仍有30只基金获得正收益,在68只主动型量化基金中占比近半。

这样的“战绩”让量化策略在市场上大行其道,一时间不少机构大量发行量化策略产品。公募方面,除了公募产品以外,量化专户也乘风而起。去年年中,曾出现过公募量化专户产品被“秒光”的情形,其时,不少机构资金、企业资金对量化产品趋之若鹜。

这样的“风口”在今年一季度继续延续。今年年初,有不少公募在量化公募产品和专户产品上锐意进取。当时,有公募专门设立了量化投资部,继续深挖量化业务市场,重点拓展专户产品。因为在量化专户产品费率的议价上,针对机构定制的量化策略,机构议价能力更强,在投资

范围上,专户的投资范围更加广泛,可以更好地实现客户对资产配置和收益风险的要求。

但是,今年以来,市场上的量化策略正出现分化,一些量化策略快速失效。财汇大数据终端显示,截至今年5月,有近8成的主动型量化基金业绩告负,部分产品亏损幅度不小。同时,公募量化产品的发行也开始出现变化。统计资料显示,截至今年6月中旬,已经出现数只量化产品延长募集期的情况。同样的情况也出现在专户产品上。一位公募机构量化投资人士表示,其公司旗下量化专户产品正在面临严峻的业绩考验。

寻求应对之策

上海一家公募基金指数与量化投资事业部人士认为,造成这一局面的原因涉及量化策略本身以及市场资金结构变化等多方面。“除了市场整体震荡下跌的大背景外,一方面,部分量化

策略被实证效果不佳,特别是一些成长风格的量化策略,更是经不住考验;另一方面是市场资金的变化。量化策略是‘冷面策略’,是需要匹配资金相应的风险收益偏好的,但众所周知,这部分风险收益偏好资金正大量流出市场,其背后有多方面原因。”该人士表示。

面临如此的压力和尴尬局面,部分量化专户产品正在上下求索。据前述公募人士介绍,专户量化产品在应对变局时还有相对的“空间”。“一方面进行因子、模型等的调整。除了合同规定的调整窗口外,还在与资金方协商的基础上,调整的窗口也可以更为灵活,不过这必须是在保证量化策略分散投资、中立投资的基础上。另外,在协商一致的基础上,一些‘特定时期的特定操作’也被考虑进来,比如调整产品资产配置,但前提还是要满足资金方的风险收益管理需求。”

光大添天盈打开申购

光大保德信基金日前宣布,公司旗下短期理财基金——光大添天盈于6月19日至6月23日打开申购,投资者可通过光大保德信APP、官网及蚂蚁财富、天天基金、同花顺等一众官方直销/代销平台进行申购。

Wind数据显示,光大添天盈A/B今年以来已实现1.99%、2.10%的收益率,分居同类短期理财基金第4位和第2位。

作为短期理财基金,光大添天盈的投资标的主要是以银行协议存款、国债、金融债等安全级别较高的金融工具为主,每30天为一个运作周期,封闭期内不接受申购和赎回。(李良)

中欧丰泓沪港深分红

中欧基金日前宣布,旗下中欧丰泓沪港深基金启动该基金年内的第二次分红,每10份基金派0.10元红包。现金红利发放日为6月20日,投资者可以选择现金分红或红利再投资的方式。

公开资料显示,成立于2016年11月8日的中欧丰泓沪港深基金,是一只可在内地A股市场和港股市场两处灵活配置的偏股型基金。与普通指数型沪港深基金相比,这只主动管理的基金在选股时采用低估值、高股息策略,并采取强制分红的机制,在每年3月、6月、9月和12月,若基金可分配利润高于0.01元,就会进行比例不低于25%的分红。今年以来,港股走出独立行情,相关基金业绩受益匪浅。WIND数据显示,截至6月12日,该基金今年以来涨幅高达10.41%,在同类1368只灵活配置型基金中,排名前十之一。(李良)

京东金融与工行合作

近日,京东金融集团与中国工商银行签署了金融业务合作框架协议。京东集团董事局主席兼首席执行官刘强东与中国工商银行董事长易会满出席会议并表示,双方将在金融科技、零售银行、消费金融、企业信贷、校园生态、资产管理、个人联名账户等领域展开全面深入的合作。

刘强东表示:“此次京东金融选择与工商银行携手,将利用在大数据、人工智能、云计算等技术方面的优势,与工行在获客与用户运营、智能风控、产品服务创新、流程优化等各核心业务层能力上优势互补,为京东和工商银行既有的数亿用户提供更好的服务与体验。”

易会满表示:“本次选择与京东金融达成全面合作,是看中京东金融在服务实体经济过程中形成的金融科技能力,包括产品创新能力、大数据风控能力以及互联网运营能力等等,全面深入的合作有利于双方实现各自业务的快速增长与迭代,为双方的客户都创造更好的服务与体验。”(徐文擎)

融通基金:寻找容错率高的板块

上周创业板出现小幅反弹,代表“漂亮50”的上证50回调。展望后市,融通基金认为,中小创的反弹仍较分散和犹豫。“分散”是指结构以次新、高送转打头,以区块链等超跌个股反弹为主,没有出现中期逻辑的主线;“犹豫”是指过去两周都出现创业板前两日由于周末政策边际缓和而放量反弹,但周四周五又都回落。观察这两周的情况,表现较好的是容错率较高的手游、影视、半导体板块,这些板块估值已经回归相对合理区间,且市场无论是成长风格还是龙头风格都能受益。所以,可沿此思路,筛选细分行业,比如周期中的成长属性个股,如新能源车链、OLED链等。(张焕均)

助推行业自律规范发展

深圳成立基金销售专业委员会

本报记者 姜沁诗

6月19日,中国证券报记者从深圳证监局获悉,为贯彻落实即将于7月1日正式实施的《证券期货投资者适当性管理办法》,保护投资者合法权益,规范基金销售行为,促进资本市场健康发展,在深圳证监局指导下,深圳市投资基金同业公会在全国率先发起成立了基金销售专业委员会,并发起《深圳市投资基金业基金销售自律公约》。

基金销售机构应建立“黑名单”制度

深圳市基金销售专业委员会于6月8日正式成立,是致力于推动深圳地区基金销售行业持续健康发展的自律管理组织,旨在拟定与基金销售有关的业务自律规则和标准,组织业内外业务交流、经验推广和培训,探索合规运营内容,主动发挥专业和经验优势,协助解决基金销

售行业的共性问题等。

一段时间以来,深圳投资基金行业尤其是私募基金行业快速发展,在满足投资者多元化资产管理需求的同时,行业违规宣传、违规销售、非法集资等问题也越加严重。为此,基金销售专业委员会发起了《深圳市投资基金业基金销售自律公约》。

根据《公约》,基金销售机构应当建立必要的基金销售信息管理平台和基金销售业务制度,具有相应的营业场所等设施,聘请合格的基金销售人员,恪守销售适当性原则,将合适的产品销售给合适的基金投资人;同时应当设置对基金产品的风险评价,对基金产品和投资人进行合适的匹配,并根据投资者适当性管理办法等要求对销售过程进行留痕等。

此外,基金销售机构不得通过抽奖、回扣或者送实物、保险、基金份额等方式销售基金,不得预约认购或申购,不得挪用基金销售结算资

金以及其他存在利益输送或损害投资者利益的行为。应当严格按照反洗钱法规等要求,核对客户有效身份信息,做好身份资料及销售业务相关资料等的留存。应积极加入基金销售专业委员会,接受行业自律管理,规范行业行为,协调同行利益关系,共同维护行业间的公平竞争和正当利益,促进行业发展。

基金销售机构应当鼓励、支持开展合法、公平、有序的行业竞争,自觉接受社会各界对行业的监督和批评,建立基金销售人员“黑名单”制度,对列入“黑名单”的销售人员不得以任何名义变相录用,共同抵制和纠正行业不正之风。

价格战不受推崇

除对深圳地区基金销售机构做出相关要求之外,《公约》还提到,基金销售行为应遵守国家基金销售相关的法律法规和相关政策,积极推动基金销售行业的合规建设;遵守基金合同、

基金销售协议的约定,恪守职业道德,诚实守信、勤勉尽责。基金销售宣传推介材料应当真实、准确,不得夸大宣传或承诺收益,做好风险提示和警示性工作,让投资者客观、全面的了解基金具体情况,保障投资者合法权益。

基金销售费用应公开透明,应根据不同的销售渠道、方式合理的收取相关费用,不以价格战的方式破坏行业规则,降低销售和服务标准。

基金销售应当对投资者资料和交易信息采取严格的保密措施,基金销售及其工作人员不得泄露任何客户资料和交易信息,更不得用以自己或他人谋取不正当的利益。

基金销售专业委员会应当构建以专业委员会为载体,以信息归集共享为基础,以信息公示为手段,以信用监管为核心的自律管理制度,强化专业委员会对基金销售行业的约束与引导作用,形成失信违规的销售机构“一次违法,处处受限”的行业格局。

平安资管谢晓荔:内地债市对海外机构有较大吸引力

本报记者 张晓琪

在6月17日举办的“首届海外基金金牛奖颁奖典礼暨高端论坛”上,平安资管国际业务总监谢晓荔接受中国证券报记者专访时表示,随着境内外资本市场互联互通步伐加快,内地市场对于海外机构投资者的吸引力也在逐步提升。

中国市场关注度越来越高

谢晓荔指出,当前海外资金对于配置内地资产主要存在两方面的顾虑:一方面,汇率问题是海外投资者普遍担心的问题;另一方面,部分国外机构对于中国经济能否持续处于高增速态势仍存在顾虑。

“我们认为,从整个低息的国际环境来看,中国市场仍具有吸引力。从人民币资产方面来说,汇率的不稳定预期正在慢慢降低,中国债券市场的收益对境外大多数机构投资者还是有一定吸引力。”谢晓荔说。

债券投资机会值得期待

“之前防风险政策强化导致的债券收益率上行阶段已告一段落,未来基本面预计将保持

稳定,当前的债券市场利率水平也慢慢凸显出投资价值,人民币债券将迎来一定的投资机会。”谢晓荔表示。

她指出,沪港通、深港通的开放为内地投资者投资香港市场提供了很大便利。这两年的开放正好赶上汇率的变动,以及整个股市的波动和债市的调整,导致海外资金多以观望为主。随着市场风险渐渐减弱,积极效应将会逐步显现。

她同时指出,目前海外投资占整个中国债券的投资比例不到2%,与发达国家或者新兴市场相比,这个比例仍处于较低水平。“银行间债券市场和债券通等互联互通各种路径开放以后,将加快海外机构把中国债券指数纳入全球债券指数的步伐,纳入后肯定会有更多资金进来。我们预计,中国债券一旦纳入全球三大债券指数,可能会带来2500亿美元的债券投资规模。”

债券通渐行渐近。谢晓荔指出,债券通的开放从长期来讲益处颇多,相对于QFII这些通道来说,债券通的开放节省了资金成本、通道成本

及中间申请流程的时间。“比如海外很多投资者想做结构性产品或者对于海外期货现货的对冲,需要的时效性会比较高一些。如果是开银行间债券市场账户,一方面需要耗费两到三个月时间进行层层审批,而债券通会明显缩短时效;另一方面,银行间债券市场侧重长期投资者,而债券通开放的范围更广,将吸引更多类型的机构投资者通过债券通渠道进来。”

“不过,不是路开通了,机构投资者就会马上进来。债券通只是提供了投资便利,仍需要投资者的吸引力和投资点,因此资金入场还需要一个循序渐进的过程。”

谢晓荔指出,目前很多大型主权类机构配置国内债券仍以国债为主,境外机构对中国国债、政策性金融债的参与度较大。但值得关注的是,国内信用债市场也有很好的机会。“现在很多海外机构投资者对于内地信用债不熟悉,担心违约。一旦信用评级的基本问题解决了,我们认为,海外投资者为了博取更高的收益,信用债投资会是一个长期趋势。”



战略合作伙伴

