

火热A股下的股民与券商

有人追高有人冷静 低佣金抢客各显神通

□本报记者 胡雨 周璐璐 赵中昊 林倩

7月以来,随着A股指数和成交量的急速上涨,投资者入市情绪也随之高涨。为了吸引尽可能多的投资者,各券商在线上开户和佣金调整方面展开激烈竞争,“万分之一点五佣金”的口号已不鲜见。在采访中记者也发现,不少股民尤其是老股民面对汹涌的行情仍保持着理性,看投资报告、不追高、坚守价值投资底线的行为使他们显得卓而不群。

券商开户忙成一团

A股行情骤起,乐坏了股民,忙坏了券商。7月7日,中国证券报记者实探上海世纪大道一家证券营业部,现场约有十人在办理业务。“最近根本停不下来,平时是一个人负责业务指引,现在增加到三个人。”一名工作人员表示,自己所在的营业部近几日开户数量激增,7月6日出现了线上开户几百人排队验证的情况,晚上加班到九点半。类似的情况不止上海一地。“稍等我一会啊,今天实在太忙了。”7月7日上午,记者接通南方某大型券商经纪业务部负责人刘力(化名)的电话,对方如此回应。直到晚上9点多,刘力才回电。“指数涨起来了,这几天开户数据上来了,相比前段时间大约增长30%左右,目前每天开户量在3000多户水平。交易量跟市场同步增加,增幅跟全行业的增幅差不多。”刘力说道。

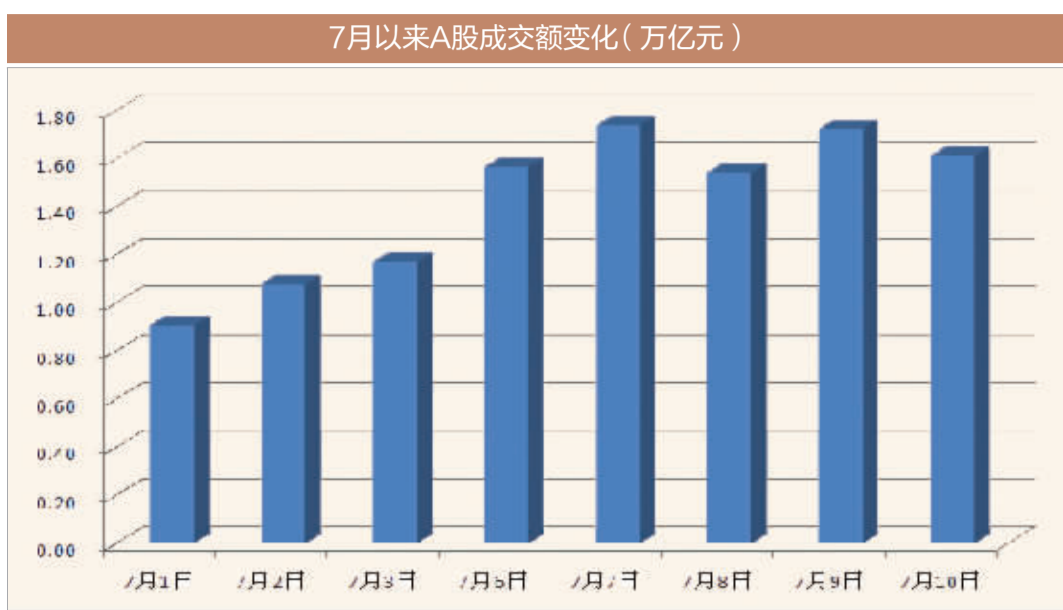
在北京西二环外某券商营业部,客户经理告诉中国证券报记者,近期股市行情明显回暖,开户数量也明显增长,仅在7月6日一天,自己所在营业部便有几十名投资者前来开户,这还不包括线上开户的客户数量。

值得注意的是,信息技术方面,由于交易量激增,近日券商APP宕机现象又频繁出现,其中不乏个别大型券商。在被问及公司的APP是否提前做过扩容等技术层面的准备工作时,刘力对记者表示,“我们公司APP和各个系统运行良好,没有出现故障,目前可以承受客户交易,但有些交易期间运行耗时较长的功能就放在收市后进行,同时晚上在不断做技术优化工作,硬件扩容一下子来不及,只能先保障运行。”

线上开户与低佣金

线上开户的便捷程度,以及佣金的高低是各券商抢夺新用户的两大“利器”。

记者日前走访了几家大型券商位于北京市西城区金融大街的营业部,线上办理业务已成为投



数据来源/Wind

资者首选方式,记者走访的三家营业部大厅内均只有寥寥几人,不过这三家券商营业部的工作人员向记者透露了一个共同的信息:近几日新增开户数量猛增,尤其是线上开户数量,现在已经需要排队审核。

在上海的一家证券营业部,记者从工作人员处得知,近期的线上开户数量相比6月份“大概增长20%—30%”,不过远远未达到2015年的情形。

“大家对股市的热忱可不仅仅停留在聊天的层面”。股民张军(化名)给记者发来一张照片,显示其正在进行线上开户的视频认证环节,排在第125位。“这是7月6日晚上9点多,即使这个时间点,线上开户等待视频认证排在我前面的还有100多位。”张军感慨道。

近年来券商们围绕交易佣金展开的价格战仍在持续,以至于线上开户“万2.5”(即按成交金额的万分之二点五收取交易费用)几乎成为“标配”;近期行情大漲下,为了最大程度招揽新股民,不少券商营业部放出了“可以下调佣金费率”的口号来吸引新用户。不少券商透露,佣金费率甚至可以下调至“万1.5”的水平。

前述北京西二环外某券商营业部客户经理告诉记者,通常情况下在公司新开账户的交易佣金费率为万分之二点五,但现在只要有10万资产,就可以申请将佣金费率下调到万分之一点五。

某券商人士告诉记者,券商经纪佣金下行既是金融科技发展、券商成本下降的标志,也是券商竞争激烈,通过降低佣金来吸引新用户、发展财富管理标志。

散户也不乏冷静者

值得一提的是,记者在走访券商营业部的过程中,遇到了一位年近55岁拥有5年投资经验的股民。这位股民告诉记者,由于住在营业部附近,所以一有时间就会来营业部交流咨询。“这几天我激动坏了,账户里的盈利每天都在涨!前一段时间没事儿我就看股市新闻,看投资报告,看来还得有学问才能赚到钱。”该股民说道。

从7月1日至7月9日,短短7个交易日上证综指便从3000点左右迅速冲高至3400点以上,7月2日后连续6个交易日单日成交额超过1万亿元。行情冲高虽然带来了极强的财富效应,但是在一些老股民看来,这其中的风险也在叠加,追高还需谨慎。

7月6日中国证券报记者在走访北京菜户营桥附近某券商营业部时,遇到到另一名90年代初入市的老股民前来咨询业务,在交流中这位股民特别提醒记者,要以长线视角布局来进行价值投资:“不去追高,而是看公司能不能创造利润,靠公司成长性和盈利分红来赚钱而不是股价的波动,要有耐心,沉下心来琢磨这些事。”

美股财报季即将拉开序幕

□霍华德·斯韦尔布兰特

上周美股三大指数全线走强,标普500指数全周累计上涨1.76%。从上周的表现来看,许多大型公司股价持续上涨,并且受到资金青睐。随着美股财报季即将拉开序幕,这种强者恒强的局面会不会持续?在美联储超宽松货币政策的支持下,美股接下来还有多少亮点?

业内预计美国上市公司今年第二季度整体营收可能会下降48.5%。但从最新的形势预判,大多数公司可能会好于预估值。

上周的经济数据方面,欧盟将其2020年的经济增长速度预期下调至-8.7%。美国6月份汽车销售量年化为1310万辆,超过了市场此前预期的1230万辆。美国6月ISM非制造业指数从5月的45.4升至57.1,6月服务业采购经理人指数(PMI)从5月的37.5升至47.9。美国劳工部职位空缺及劳动力流动调查(JOLTS)显示,美国5月职位空缺539.7万人,高于预期的490万人,也高于4月的499.6万人。美国6月PPI环比下降了0.2%,此前预期为环比上升0.4%;同比下降0.8%。

在每周例行报告中,上周抵押贷款申请报告较前一周环比增长2.2%,购买申请环比增长5.0%,再融资申请环比增长

0.4%。EIA原油库存报告显示,美国原油库存较此前一周增加570万桶,市场分析师此前预期为减少310万桶。美国周度首次申领失业救济人数报连续第16周超过100万人。在截至7月4日的一周,美国首次申请失业救济人数环比下降9.9万人至131.4万人。

公司新闻和并购新闻方面,迪士尼重开在佛罗里达州的迪士尼乐园,但采取了一系列例如保持社交距离等在内的安全措施;巴菲特旗下的伯克希尔哈撒韦上周宣布,将斥资近100亿美元收购道明尼能源公司的天然气传输和储气资产。具体而言,伯克希尔哈撒韦将支付40亿美元现金,并承担道明尼能源57亿美元债务。这是3月以来,伯克希尔哈撒韦的首次大规模收购。叫车软件服务公司Uber宣布,已以26.5亿美元的全股票交易收购送餐服务公司Postmates。(作者系标普道琼斯指数公司资深指数分析师,张忱何编译)



上周CIFI指数部分品种涨跌幅

CIFI指数品种	上周涨跌幅%	前周涨跌幅%	双周涨跌幅%	本月涨跌幅%
铁矿石	5.89	-3.18	2.71	6.18
锌	4.84	0.03	4.87	4.28
镍	3.49	0.40	3.89	4.40
铜	3.27	2.17	5.44	3.50
PVC	3.24	2.67	5.91	5.83
塑料	3.21	1.82	5.03	4.71
铝	2.87	1.24	4.11	2.03
锰硅	2.84	-1.73	1.11	2.52
热轧	2.52	0.06	2.58	3.33
铅	2.28	3.31	5.59	3.94

易盛能化指数A(郑商所)



博时基金迎22周年庆

立足长远、把握当下 向一流资管机构目标迈进

2020年7月13日,博时基金迎来22岁生日。作为业内最早成立的五家基金管理公司之一,博时基金近五年实现了资产管理总规模从千亿元级向万亿级的飞跃。截至2020年3月31日,博时基金资产管理规模逾11576亿元人民币,非货币公募基金规模逾3599亿元人民币,共管理210只公募基金,累计分红超1255亿元人民币。(数据来源:博时基金一季报)

博时基金董事长江向阳表示,在中国经济转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的历史时期,资本市场承担着关键作用。近年来,资本市场采取了新股发行注册制改革、设立科创板、创业板和新三板改革、引入长期资金和扩大对外开放、加强信息披露监管、加大违法行为处罚力度等一系列金融供给侧改革措施,市场活跃度不断提升,,运行更加规范有序。在当前刚兑打破、净值化转型和低利率市场环境下,资本市场所释放的强烈改革信号,使得对社会资金的吸引力持续增强,资本市场迎来了历史性的发展机遇。而另一方面,随着越来越多的公募、私募、券商资管、银行理财和信托公司进入资管行业,基金产品供给大幅增加,行业竞争已变得空前激烈。资管机构只有坚守初心,专注核心投研能力,做好客户体验,积累形成卓越的公司品牌,才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

近年来,博时基金追求规模、质量、效益均衡发展,沿着持续倡导价值投资、长期投资、责任投资的道路坚定前行。在供给侧改革、转型升级背景下,博时基金把业务发展更聚焦到回归本源,打造核心竞争力、高质量、可持续发展上。博时经历了资本市场的起伏,也经历了行业发展的考验,保持了良好发展势头。

核心投研能力建设初见成效 权益回收业绩优异

投研能力是基金公司为客户创造价值的核心能力。过去几年,博时基金投研部门围绕“互联、互通、互信、互促”的目标,进行了深入的投研一体化改革,一方面,通过强化基金经理负责制,形成投研全员深度参与的工作机制,使得投资和研究更加紧密的结合,加强研究的实战性和投资的科学性,进而大幅提升投研效率;另一方面,通过打通权益内部各风格小组、权益个股研究和固收信用研究、主动和被动投资的协同机制,发挥投研平台的整体效能,着力提升公司投研整体效率,形成投研力量对内各个投资组合、对外各个客户服务的整体输出,实现“1+1>2”



的协同效果。

面对中国经济转型升级的大趋势,博时基金提出着力打造两类核心资产投资优势,发挥公募基金促进金融资源合理配置的功能:一类是代表中国经济竞争力的核心资产,一类是代表经济转型升级、产业升级、科技创新方向的战略性资产,不断提升研究的前瞻性和深度,研究向产业纵深延伸。几年过去,博时锐意改革坚定推行的投研一体化改革已初见成效。权益投资领域,涌现出一批业绩优秀、风格鲜明的基金,在科技成长、新能源、大健康、消费升级和高端装备等重点领域,逐步建立起了投研优势。2020年上半年,博时旗下32只基金收益超过20%,10只基金收益超30%,其中博时医疗保健混合年内收益超过60%。(数据来源:银河证券,不含QDII、FOF及分级基金,A/C份额分别统计,数据截至2020630)

固定收益投资领域,博时基金也不断巩固现有优势,发挥产品全、业绩优、投资团队长期稳定等竞争优势,取得了良好的市场口碑。海通证券的数据显示,截至今年一季度末,博时基金近五年主动固定收益类基金平均收益30.69%,在13家固定收益类大型公司中排名第3。凭借优秀的投资业绩,博时固收在过去的12年中累计获得《中国证券报》颁发的产品单项金牛奖共10次,曾连续两年获得固定收益投资金牛基金公司奖。(数据来源:海通证券,债基规模剔除联接基金投资于ETF和FOF投资于内部基金的部分规

模,主动固收基金不含货币基金、理财债基和指数债基)

客户为先优化产品布局 产品服务能力提升

资管新规发布以来,客户需求和行业竞争格局正在发生重大变化。理财产品净值化转型速度逐渐加快,银行理财子公司、信托公司、保险公司、国际资管机构加速进入,投资顾问业务开始落地,资管行业生态不断丰富,竞争愈发激烈。博时基金拥有完整的产品线布局,产品类型涵盖股票型、债券型、混合型、货币型、指数型、QDII型等主流基金品种,覆盖了从公募到非公募、从股票投资到固定收益投资、从低风险到高风险、从主动管理到被动管理、从国内到海外等不同基金产品类型。博时基金提供类别齐全、风格鲜明、业绩优秀的产品线和投资策略,拥有指数和ETF、绝对收益策略、养老目标、另类投资等丰富的配置工具,全方位满足各种类型客户的投资需求。

博时产品布局分为三个层次:战略性产品、竞争性产品、创新型产品。为积极顺应市场趋势,博时基金持续优化旗下产品布局。博时正在加快风格清晰稳定的产品体系建设,探索代表未来资产方向的主题和行业基金,努力发展符合市场需求的主动管理产品,提供具有稳定超额收益的优秀产品。博时的产品结构致力契合客户习惯,提升客户的投资体验。

博时基金作为行业的“老五家”,在公募基

业的创新之路上,也持续留下了独特的足迹。2020年,博时发行了业内首只采用“开放申购、定期开放赎回”运作方式的定期可赎回基金——博时健康成长主题双周期可赎回混合型基金的,还发行上市了全市场首只跨市场债券ETF——博时可转债ETF(511380)。近两年,在权益市场大幅震荡、传统理财面临净值化转型和收益下降等因素的影响下,“固收+”策略基金备受关注,博时基金率先在业内开展绝对收益策略的研究并第一时间加大了在“固收+”领域的布局。

加强线上客户服务能力 加快数字化转型

服务互联网化是行业重要趋势。一方面,互联网是更加便捷高效的服务方式,特别是对于长尾客户;另一方面,伴随财富逐步向千禧一代转移,客户消费习惯也在逐步发生变化。过去几年,博时基金大力拓展与主要互联网渠道、网上银行的合作,服务了7000多万互联网客户。现在,博时基金正朝着“低成本、低延时、全品种、全服务”的线上资产配置服务目标,打造平台、产品、场景三位一体互联网服务平台,进一步提升客户体验。

同时,“数字化”浪潮将给资管行业带来“脱胎换骨”的转变,比如投研效率的提升、运营成本降低、客户体验的改善甚至新的商业模式的创造。近年来,博时基金持续加大科技投入,加快从信息化向数字化转型,加快技术与商业模式的融合。目前,围绕智能投研、智能投顾、智能风控、

智能服务四个方向,博时新一代投资决策系统、大类资产配置系统、风控数据中心、智能运营监测系统、APP、客服机器人等一系列与业务深度融合的系统已陆续开发上线或不断优化升级,数字化能力明显增强。

员工稳定性高 投研团队名将荟萃

截至2020年6月末,博时基金员工总人数616人。包括博士36人(5.8%)、硕士405人(65.75%)、学士158人(25.65%),其中海外归国人员113人(18.34%)。博时基金弘扬“合规稳健、专精卓越、客户导向、责任担当”的企业文化,持续打造多元化的人才培养机制和人才引进渠道,形成了优质合理的人才队伍梯队结构。博时基金拥有210人的投研团队,硕博比例超90%,投研团队平均从业年限8年。博时时刻以高素质的专业团队为客户提供专业的资产管理服务。在混业竞争加剧、人才加速流动的资管大环境下,博时2019年人力资源统计数据,年内员工主动离职率仅为7.4%,明显低于行业近年的平均离职率。

中国基金行业经历20多年发展,取得了很大成绩,也积累了一些突出问题,比如,投资者盈利体验问题、基金风格漂移问题等。基金行业要想实现更高水平发展,必须赢得客户信任,必须树立正确的企业价值观,坚守信托责任,勤勉尽责为客户创造价值,实现客户、公司、股东、员工长期利益一致的良好性发展。

经济环境在变化,市场机会在变化,但是“以客户为中心”的初心不能变化。博时基金将高度重视并始终坚守“受人之托、代人理财”的诚信责任,坚持“投资价值发现者”的理念,围绕“合规、诚信、专业、稳健”要求,以客户为中心展开文化审视和制度设计,从产品研发、市场销售到投资管理,从前中台到后台,从组织推动到考核评价,持续完善制度,从优秀向卓越持续迈进。

博时基金董事长江向阳表示,公司未来将按照“立足长远、把握当下”的要求切实开展工作。“立足长远”体现的是定力,博时要秉持为投资者创造价值的使命,紧跟资管行业发展的方向,坚定建设一流资管企业的目标;“把握当下”体现的是能力,博时要全面提升能力,特别是投研能力、创新能力和服务能力,在激烈竞争环境下,将长远战略定力和核心竞争力建设相结合,不忘初心,坚定前行。

基金有风险 投资需谨慎