

热捧首发基金 银行客户借“基”入市

□ 本报记者 黄一灵 戴安琪

7月以来,A股市场走势带火了银行的基金代销生意。中国证券报记者日前走访京沪多家银行网点发现,已有较多投资者借“基”分享股市红利。银行理财经理们建议,在当前时点,首发基金值得参与。同时,也可以定投并均衡配置老基金,形成互补。

求大增,存钱变少,更愿意拿钱去买基金而非炒股。而2020年新增基民中,30岁以下的年轻人占到了一半以上,基金投资者年轻化趋势明显,他们也更愿意定投基金。

力推“首发基金”

具体到对基金的选择,多位理财经理表示,当前推荐首发基金。一位大行理财经理称,今年以来该行主推的首发基金都实现了盈利。“只要持有满3个月,即封闭期结束,基金净值都在1元以上。如果市场行情好的话,首发基金盈利效果可能要比老基金慢一点,推荐持有满半年以上。”他还透露,近期该行代销一款新基金,已经有不少客户提前预约。上海某大行理财经理旗帜鲜明地推荐首发基金。“现在肯定是买新基金。当前股市热点轮动,新基金仓位更灵活,可以投向更热门的方向。”

“我也推荐客户购买首发基金。现在股市已经在一个小阶段的高点,很多客户不知道什么时候入市,建议把专业的事情交给专业的人,让基金经理去择时。”另一股份行理财经理表示,打新基金也值得参与。

不过,一位基金公司人士表示,从中长期投资角度来说,选择基金时,“老”



新华社图片

或“新”不是最重要的因素,投资者更应该关注基金的持续盈利能力。

均衡资产配置

对于老基金,银行理财经理认为还是可以参与的,但相对来说风险大一点。在对基金公司和基金经理有充分了解以及匹配自己风险投资偏好的前提下,对老基金均衡配置并长期定投,是不错的尝试。

“今年很可能是基金牛市,投资基金会有较好的回报,所以定投基金是不

错的选择。建议定投频次高一点,比如每周一次,一个月一次有点低。同时,建议老基金多买几只,形成板块互补,资金可以分散,但一定形成一个盘子。”上述大行理财经理表示。

关于定投频率,上述股份行理财经理表示:“定投的话,还得根据市场氛围及时改变策略,可以在高点的时候少买一点,低点的时候多买一点。”

前述上海大行理财经理强调,一定要对基金公司和基金经理的风格有所了解,配置上可以新老基金搭配,再长线买入点黄金和低风险理财产品。

后疫情时期 保险资产管理业发展展望

□ 太平资产党委书记、董事、总经理 沙卫

后疫情时期,国内经济修复力度和节奏仍存在不确定性,保险资产配置面临诸多挑战。同时,在金融改革持续深化的背景下,相关监管政策也在动态调整中,为保险资金运用和保险资管行业发展带来了新的机遇。

保险资金运用形势及应对策略

保险资金运用面临的挑战。一是资产负债收益匹配难度增大。从负债端来看,在激烈的市场竞争中保险资金负债成本显示出了较强的刚性特征,并未随市场利率中枢下行而同幅度降低。在资产端配置难度上升、负债端成本高企的情况下,保险资产负债匹配的难度进一步加大,容易出现“利差损”风险。

二是净投资收益下行削弱稳定收益基础。在疫情防控常态化背景下,未来一段时期国内流动性仍将维持较宽松的状态,市场利率反弹空间有限,这将直接影响保险资金的净投资收益水平。与此同时,后疫情时期企业经营压力仍然较大,对保险资金股权投资的分红收益也造成影响。

三是信用风险管控压力增大。经济下行压力叠加疫情的结构冲击,部分企业利润增长承压,市场信用风险仍处于释放阶段,存量和增量项目信用风险管理难度上升。在后续资产配置过程中,需要重点关注企业经营压力向信用层面的传导,及其对资产配置和项目投资的冲击和影响。

保险资金运用的策略调整。一方面,紧密关注净投资收益水平,把握长期配置机会获取稳定收益。从债券投资角度看,保险资金可发挥期限长、来源稳定的相对优势,把握利率反弹窗口期加大长期债券配置力度,在服务地方经济建设和实体经济融资需求的同时增厚投资收益。从权益投资角度看,充分发挥保险资金长期价值投资优势,积极把握低估值蓝筹股投资机会,加大高分红股票、长期股权投资等配置力度,挖掘具有长期投资价值的优质科创类标的,在提升收益稳定性的同时,保持权益组合的适度弹性。

另一方面,紧扣国家战略实施主线,挖掘符合政策导向的优质标的投资机会。一是围绕“两新一重”建设,如新一代信息网络特别是拓展5G应用、充电桩、新能源车等产业领域的投资机会,以及新型城镇化和交通水利重大工程建设领域;二是加快落实区域发展战略带来的区域和都市圈布局机会,重点探索在京津冀协同发展、粤港澳大湾区建设、长三角一体化发展以及推动成渝地区双城经济圈建设等领域的投资机会;三是补短板的重要方向,包括特别国债重点支持的医疗卫生领域以及医养健康服务领域,新基建、新消费以及科技创新领域,在严控风险的同时,以投资促进保险主业与相关产业的有效联动。

保险资管呈现新特征

当前,国内经济金融运行环境出现明显变化,保险资管行业发展呈现出一些新特征。一是资管产品净值化加速。近年来,银行理财产品中符合资管新规要求的净值型产品在新发产品中占比持续提升,保险资管产品的基础制度建设已经基本成型,市场估值修正在逐步建立,尽管资管新规过渡期延长一年,但资管产品净值化的趋势仍将延续。

二是被动投资有望迎来发展机遇。从国外成熟市场的历史经验来看,随着社会储蓄意愿的变化以及低利率市场环境的延续,布局长期收益的被动投资管理需求出现上升。对于保险资管机构而言,经济基本面逐步改善、市场有效性日益提升、金融创新步伐加快、居民财富管理需求上升等因素都将为被动投资业务的发展提供有利条件。

三是另类业务亟待转型。在经济动能切换、社会融资模式变革以及疫情冲击等因素影响下,保险资管机构的另类业务面临着优质项目开发难、配置收益下降的双重压力。随着保险资金开展财务性股权投资行业限制松绑以及权益类资产监管比例的提升,保险资管另类业务可以探索摆脱原先“类信贷”模式,更加聚焦基础资产质量、聚焦客户个性化需求,进一步提升业务创新和资产定价的能力。

四维度推动保险资管发展

围绕资管行业市场化、净值化、规范化的发展方向,保险资管行业可以从四个方面推动业务发展。

发展定位上,平衡好“保险”与“资产管理”。一方面,加快建立健全符合保险资金运用要求的投研体系,坚持价值投资、长期投资理念,强化投研过程管理,理顺资产配置管理流程,全力打造市场研究、组合管理和品种投资的“保险投研三角”。另一方面,把握资管新规下的发展机遇,加快推进量化、指数增强、“固收+”、MOM/FOF等具有保险资管特色的产品研发,全力提升以获取绝对收益为核心的资产配置和资产管理水平,实现对保险资金运用的反哺。

发展模式上,做好“专户”向“产品”的过渡切换。保险资管要做好从原先的“专户”模式向“产品”模式的切换。一方面,产品化有助于保险资管打造更加多元化的投资风格,以更多的策略来更好地匹配客户需求。另一方面,产品化、净值化有助于提升信息披露的透明度和时效性,便于投资者对投资机构的管理能力进行定量评估,也便于投资机构建立长期业绩体系,从长远看有利于吸引更多资金参与到保险资管产品的投资当中。

资产配置上,平衡好“传统”和“另类”。在低利率时代,保险资金要通过策略化、风格化的资产配置来构建兼具稳定性和收益性的投资组合,并积极探索另类投资的“非标转标”。一方面,要积极推进权益投资多元化,提升高分红股票、量化投资、市场化债转股以及长期股权投资等资产占比。另一方面,要积极推进另类业务的转型,重点是要加快从重主体信用向重资产信用转型,并通过更加丰富的交易结构设计来满足保险资金等客户的需求。

风险管控上,加快由“风险管理”转向“管理风险”。当前,保险资管面临着风险上升、竞争激烈的双重压力,要从这个困境中突围而出,关键在于变风险为收益的能力,在拓展客户范围、深耕底层资产的过程中引入更扎实的尽调方法、更丰富的管理手段,加快构建“识别、管理、控制、处置”为一体的系统化风险管理模式,切实提升管理风险、经营风险、定价风险的能力,坚定不移地走专业化、规范化的发展道路。

指数名	开盘	收盘	最高价	最低价	前收盘	涨跌	涨跌幅(%)
商品综合指数	86.8	86.8			86.8	0	0
商品期货指数	1177.53	1164.39	1179.25	1162.65	1175.37	-10.98	-0.93
农产品期货指数	877.4	870.61	879.02	869.74	876.5	-5.89	-0.67
油脂期货指数	553.95	541.66	554.33	539.68	553.15	-11.48	-2.08
粮食期货指数	1425.22	1429.9	1435.23	1417.31	1425.48	4.42	0.31
软商品期货指数	672.75	672.17	674.86	670.56	672.26	-0.09	-0.01
工业品期货指数	1207.12	1199.05	1209.48	1196.61	1205.19	-6.14	-0.51
能化期货指数	525.57	526.51	527.22	522.12	525.31	1.2	0.23
钢铁期货指数	1766.29	1752.84	1769.24	1747.42	1767.39	-14.55	-0.82
建材期货指数	1267.4	1261.99	1268.83	1259	1267.25	-5.26	-0.42

指数名称	开盘价	最高价	最低价	收盘价	涨跌	结算价
易盛农期指数	922.28	924.29	915.85	920.33	-3.19	921.05
易盛农基指数	1216.93	1218.23	1209.58	1213.86	-3.03	1214.65

巧用“保险+期货” 金融活水浇灌出“金苹果”

□ 本报记者 张利静

沿着渤海湾到黄河故道、秦岭北麓一直向西北蜿蜒至黄土高原,盘卧着一条“甜蜜”的生产线,其间盛产一种广为人知的水果——苹果。

陕西省延川县坐落其间,该县安沟乡王良沟村果农史功福说,这几年,村广播每天滚动播放苹果期货价格信息,同时山沟里来了许多陌生人,在与他们的攀谈中,祖祖辈辈种苹果、卖苹果的史功福发现“原来苹果还能这么卖”。2019年,凭着向“路人”学来的议价术,他的账本上就实实在在地增加了1.6万元收入。

果农的幸福记忆

史功福说:“近年来,经常会见到一些戴眼镜的文化人来村里打听苹果长得怎么样。听说霜冻把果子冻了,还要问冻了多少?说什么减产了,苹果期货要涨了。”

根据县里的统一安排,村里的广播也每天滚动播放苹果期货价格,果农们对即将上市的苹果价格提前有了心理预期。2018/2019产季新苹果下来后,史功福主动和果商议价,最终确定订货价格3.7元/斤,比一年多卖了1.1元/斤,卖果收入增加了1.6万元。

陕西省延川县曾是国家级贫困县,全县苹果种植面积30多万亩,年产量将近30万吨。“2018/2019产季冻害导致的减产发生后,当地不少果农一改过去‘听果商报价,自己估摸差不多就卖了’的做法,转而主动和果商议价,虽然当年延川县苹果总体减产8%,但整体销售价格同比提高30%,果农总收入增加了20%。”延川县县长曹林虎说。

苹果期货2017年12月22日在郑州商品交易所上市交易,上市之初便赶上了苹果大涨行情,一度引发网络热议。价格大涨背后的减产信息令产区当地政府及果农警醒,一改传统成交模式,提高售价,果农在产业链利润分配中大大增强了议价意识。

省县域的首家期货公司营业部——长江期货延川县营业部正式成立。营业部总经理闫景奎介绍,两年来,每到苹果收获季节,他几乎要跑遍延县所有的乡镇,指导果农学会看期货价格卖苹果,通过苹果“保险+期货”保价格。

倒逼产业加速标准化

作为我国众多水果产业的支柱之一,我国苹果大规模种植是从20世纪80年代开始的,经过几十年的发展,2019年我国苹果总产量4242万吨,占我国水果总产量的15.5%,在水果产量中位居第三,产值超过2000亿元。但与国际先进水平相比,我国苹果单位面积产量低而不稳、同果不同价的现象较明显,究其根本原因,主要是标准化生产水平不高,果品质量不稳定所致。2017年底,苹果期货适时推出后,逐渐成为企业提高标准化水平的催化剂。

延安市是我国苹果最重要的产区之一。2019年延安苹果种植面积为392万亩,产量350万吨,占陕西苹果总产量的33%、全国苹果总产量的8%,苹果鲜果总产值140亿元,苹果收入占农民可支配收入50%以上。

延安富县诚鑫农牧发展有限责任公司是延安市首批涉足苹果期货的企业之一。从苹果期货上市初始,公司总经理季双龙就开始关注苹果期货。

“想参与苹果期货,产品必须先标准化。”季双龙说,2018年起,公司从种植环节开始尝试精准测土、科学施肥、精细化管理等手段,提高苹果的优果率和一致性,同时引入智能选果线,配备了专业检验人员、仪器设备和操作室,苹果出入库时按照相应的标准和流程进行检验分级,通过后端标准化分选,做好果品分级,根据期现货价格,选择合适的渠道进行销售或交割。

在产业标准化程度相对更高的山东,一些企业则在采购果农货物时,就尝试按照期货交割标准的要求,分级分价采购,力求从收购环节就开始标准化流

程操作。

2019年10月,山东烟台某苹果龙头企业在新果收购时,开始不区分产地,对果农按照期货标准整理的货物统一价格收购,且较传统的一二等级货物有0.2元—0.3元/斤的溢价。公司负责人介绍:“苹果期货不再区分山东苹果、陕西苹果,只要符合标准的苹果,都是一样的价钱。我们发现,按照统一标准收购的货物,比较契合下游超市的需求,企业无论给下游供货或参与交割都更方便,节省的代办、分选和打残成本折合0.5元—0.6元/斤。”

业内人士称,目前,果农、企业的标准化意识和水平都在不断提高,有利于形成良性循环。苹果产业标准化之后,相关企业多年来面临的融资难题得以缓解。针对苹果贸易企业“集中收购,全年销售,鲜果很难在银行抵押贷款”的特点,期货公司的现货子公司通过仓单融资业务,一定程度上解决了收购季企业融资难、融资贵的问题,帮助企业增加融资渠道,扩大经营规模。

“鲜果很难在银行融资,每到收购季,苹果贸易企业都面临收购资金不足的问题。”陕西省白水盛隆果业有限责任公司总经理侯保智介绍,以往收购时,公司只能边采购边销售,利用销售资金重新采购,由于销售和回款周期较长,经常错过很多市场机会。公司作为苹果期货首批交割仓库之一,2018年通过苹果仓单融资近3000万元,有力保证了当年的采购资金,公司还将冷库库容从1万吨增加到1.2万吨,并通过规范经营、控制风险等措施,实力不断增强。

郑商所相关负责人介绍,目前参与苹果期货的现货企业已近百家,交割货物超过1.7万吨,企业管理风险的能力不断提高。

“保险+期货”效果明显

像闫景奎这样深入县域基层的期货公司人士越来越多,为原本贫瘠落后的苹果产区带来了更为丰富和专业的信息