

恢复申购“迎客” 基金经理布局优质资产

□本报记者 李岚君

近期,多家基金公司相继恢复旗下部分权益类基金的大额申购和转换转入业务。Wind数据显示,截至9月22日,9月出现暂停申购或者暂停大额申购的基金数量大幅减少。

业内人士表示,基金申购是否放开与多种因素有关,比如行情、投资者情绪、基金经理本人意愿等。值得注意的是,本次调整或与近期市场表现有关,在行情调整过程中,基金经理已开始加大对优质资产的布局。



新华社图片

多只基金打开申购

在A股市场震荡波动的当下,部分基金管理人一改此前“闭门谢客”的状态,开始恢复旗下热门产品的大额申购和转换转入业务。

Wind数据统计,截至9月22日,7月份以来,有过暂停申购或者暂停大额申购的基金多达1244只(A/C份额分开计算)。9月以来,上述基金中已有超过800只打开申购。

以睿远成长价值混合为例,该基金9月16日恢复申购。对于自7月下旬暂停申购业务至今才重启的原因,睿远基金在公告中表示,是为满足投资者的需求,维护现有基金份额持有人的利益。不过,此次打开申购的同时,睿远成长价值混合也限制了大额申购,单日单个基金账户的累计申购(含定期定额投资)基金A类或C类份额的总金额均应不高于1000元,超出则不予确认。

同样打开申购的还有兴全绿色投资混

合。根据9月16日公告,该基金恢复接受1万元以上申购、转换转入申请,对于恢复原因,则是“导致暂停大额申购的因素已消除”。在此之前,8月17日,兴全绿色投资混合曾为了保证基金平稳运作,保护基金份额持有人利益,暂停接受1万元以上的申购和转换转入业务。

通过公告,不难发现,大多数基金限购的原因是“为了保证基金的平稳运作,维护现有基金份额持有人利益”。也有公募人士直言,由于投资者申购太过踊跃,导致基金规模快速增长,不得不暂停申购。主动限购一般是以保护持有人利益为出发点,有时候是基金经理认为无法管理更多的资金,有时候是原有客户不希望收益被摊薄。

匹配规模与能力

基金业内人士向中国证券报记者透露,部分基金总资产过大,不方便管理,会停止申购。基金资产过大,管理就会有难度,一只基金规

模不是越大就越好,钱太多就会导致管理上的困难,而且也不灵活,反而会对基金的良性运作有负面影响。

曾几何时,基金公司对规模趋之若鹜,现如今,越来越多的基金主动控制规模,避免收益被摊薄或者大额赎回的风险,使基金规模与基金经理的管理能力相匹配。经过市场的大浪淘沙,业内逐渐形成了新的共识,业绩才是立身之本。

不仅老基金频频限购,新基金设置募集资金上限也渐成趋势。7月曾有市场传言称,监管层对“单只基金首募规模不得超过300亿元”作出了窗口指导。随后,监管层迅速辟谣。

一位基金公司人士告诉中国证券报记者,有关方面目前对基金发行规模没有硬性规定,但是会有一定的指导。“在申报新产品时,可以根据公司的管理能力和渠道能力,综合衡量,选择不同的规模;对于实力强劲的头部公司,或是知名基金经理,在允许范围内,也可以选高一点的规模上限。”

结构性机会仍存

此外,多只基金放开申购,或许和市场行情存在一定相关性。

2020年7月中旬以来,A股市场出现震荡调整。目前,市场上对后续A股走势的观点出现了明显分化。

在诺德基金经理杨霞辉看来,市场依然具有结构性机会的基础,且市场经过两个月调整,估值没有过于泡沫化,部分蓝筹公司甚至处在低估状态。对于后市走势,杨霞辉持乐观看法,预计短期市场结构有所变化,比如低估值蓝筹大金融、地产、家电行业等大概率会表现相对较好,调整后的医药、科技行业可能也有中期机会。

博时基金首席宏观策略分析师魏凤春认为,外部冲击边际弱化,内部对冲力量预期增强,利好国内资产,债券继续震荡,但价值开始显现。权益方面,战术性的周期策略继续有效,战略性上,对科技板块不能过于悲观,或可考虑长布局。

尾随佣金比例相关规定不做新老划断 新规将实施 基金销售模式料生变

□本报记者 张凌之 吴娟娟

中国证券报记者了解到,近期监管机构召集基金销售机构就基金销售新规进行答疑解惑时明确,基金销售的尾随佣金比例相关规定随新规一起施行,不做新老划断,不做过渡期安排,即10月1日起实施。业内人士解释,这意味着10月1日起基金销售中的尾随佣金比例将不再超过50%。

尾随佣金规定不做过渡期安排

在配合基金销售新规发布的“关于实施《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》的规定”第十二条规定:“基金管理人与基金销售机构可以在基金销售协议中约定,依据基金销售机构销售基金的保有量提取一定比例的客户维护费,用于向基金销售机构支付基金销售及客户服务活动中产生的相关费用。其中,

对于向个人投资者销售所形成的保有量,客户维护费占基金管理费的约定比率不得超过50%;对于向非个人投资者销售所形成的保有量,客户维护费占基金管理费的约定比率不得超过30%。”

监管机构在答疑会上明确,尾随佣金比例方面,不存在新老划断,不做过渡期安排,随新规施行,即10月1日起执行。

盈米基金CEO肖雯在谈及尾随佣金比例上限的影响时说:“新规对尾随佣金比例上限进行了限制,是考虑了销售与资产管理环节双方的利益均衡,以更好促进公募基金行业长期发展为目的。”

对于尾随佣金比例没有新老划断,不做过渡期安排的规定,某基金销售机构表示,现阶段客户均为机构投资者,目前有少量代销产品分成大于30%,将根据新规进行调整,总体影响不大。

另外,销售新规第五十二条规定,基金销售机构的业务许可证自颁发之日起,有效期3年。基

金销售机构在符合相关规定的前提下,其业务许可证有效期予以延续,每次延续的有效期为3年。监管机构人士解释,续展机制施行新老划断,新机构适用销售新规,老机构按老办法执行。

基金销售应引导长期投资

尾随佣金和续展机制之外,监管机构还对宣传推介材料相关条款解答了机构的疑惑。监管机构表示,原来仅需基金公司对宣介材料负责,销售新规实施后,销售机构也需对宣介材料负责。此外,销售新规要求销售机构不得开展与规定业务无关的业务,根据监管机构解释,这意味着基金销售机构须尽快压降非标债权型产品等。

参加会议的机构人士介绍,监管机构此次会议上进一步明确了基金销售机构销售管理思路,一是规范基金行业销售,明确依法经营;二是服务长期投资理念,加强长期考核机制;三是加强内控,采取有效业务隔离措施,避免与其他

业务之间可能存在的利益冲突。

有基金销售机构表示,新规要求的考核制度会对传统销售模式带来挑战。销售新规下,基金销售机构一是要改变传统的一次性销售费用激励机制,降低销售人员诱导客户频繁交易的动力,要改为以存量为考核模式;二是要求销售人员提升专业度,真正从客户利益出发,并辅以专业基金投顾及定投的模式引导客户进行长期投资,以获取长期收益。

业内人士表示,新规要求基金销售机构“坚持以投资人利益为核心和长期投资的理念”,“不得针对认购期基金实施特别的考核激励”,杜绝了基金销售机构对新认购基金与存量基金的差异化激励,同时新规要求“不得将基金销售收入作为主要考核指标,不得实施短期激励”,抑制了基金“追涨杀跌”的外部因素。当然,要完全杜绝“追涨杀跌”的现象,根本上还需要做好投资者教育,基金销售机构与基金管理公司共同努力,促进行业为基民财富稳健增值服务。

一级市场募资环境或变化

近两年以来,受监管趋严、资管新规出台、金融去杠杆等影响,中国VC/PE市场全面回调。今年上半年受突发疫情影响,VC/PE募资市场再受重创。业内人士认为,如果独立基金销售机构无法销售私募股权类产品,对于一级市场的募资环境来说更是雪上加霜。

据Wind数据统计,截至9月22日,创业投资机构今年以来新募集基金共计195只,继2019年的639只之后,再创近年来新低;今年以来募集金额为2047.38亿元,也远远低于2017年和2018年万亿级的募集金额。

一位股权投资人士向中国证券报记者表示,“今年以来募资确实困难重重,尤其对于很多中小机构来说,更是难上加难。如果第三方独立基金销售机构不能继续代销私募股权产品,对于我们以及不少其他股权投资机构来说,都会带来募资环节更大的挑战。”

前述私募股权业界人士也认为:“从中国私募股权市场的资本来源结构看,除了来自国企和政府引导基金的资金外,社会资本、市场化资金也是重要的资金来源,而第三方财富管理公司恰恰是社会资本参与股权投资的重要途径,尤其是高净值客户通过以财富管理为基础的市场化母基金进行配置。如果独立基金销售机构无法代销私募股权类产品,很多私募股权基金将丧失一个重要的募资来源,对整个行业来说都是具有挑战性的。目前,新规也约定了两年的过渡期,我们也非常期待针对私募基金、私募股权产品的销售管理办法能够尽早出台和落地。”

证监会:更好服务 构建新发展格局

(上接A01版)处理好政府和市场的关系,进一步把制度完善起来、把规矩立起来,让市场对监管行为有明确预期。坚持依法依规监管,对恶性违法违规行为保持“零容忍”。五是守牢风险底线,切实维护市场稳健运行。更加突出“稳”的重要性,增强统筹大局的能力,加强宏观形势研判,努力走在市场曲线前面。坚持突出重点、标本兼治,健全防范化解股票质押、债券违约等重点领域风险的制度机制。完善私募监管和风险处置机制,加强私募行业综合治理。

会议要求,证监会系统广大党员、干部要不断增强“四个意识”,自觉践行“两个维护”,坚决贯彻党中央、国务院决策部署和国务院金融委统一安排,扎实做好“六稳”工作,全面落实“六保”任务,大力推进资本市场高质量发展。要深入推进建立主题教育常态化制度化,持续深化作风建设,牢记初心使命、主动担当作为,把握好工作方向和工作大局,掌握科学的工作方法,坚持实事求是,切实改进监管服务,集中精力办好自己的事,以扎实有效的工作迎接党的十九届五中全会胜利召开,为加快构建新发展格局、全面建成小康社会做出应有的贡献。

国家级混改基金有望近期成立

资本参与混改渠道。

多个投资项目在科创板上市

为配合国资委优化中央企业布局结构、专门从事国有资产经营与管理的企业化操作平台中国国新控股有限责任公司也正在平稳推进新国系基金发展。

中国国新相关负责人介绍,截至8月底,新国系基金累计决策项目138个、金额1351亿元,实际交割957亿元。其中,决策战略性新兴产业直投项目107个,交割金额超过844亿元,实现战略性新兴产业9个子领域全覆盖。1月至8月,新国系基金累计决策项目21个、金额77亿元。

中国国新旗下的国家级风投基金国风投基金1月至8月决策项目8个,决策金额17亿元,实际交割12亿元。其中,决策战略性新兴产业直投项目8个,决策金额17亿元。截至8月底,国风投基金累计决策项目58个,决策金额659亿元,基

实际交割418亿元。其中,决策战略性新兴产业直投项目47个,决策金额367亿元。

今年以来,最大的亮点就是国新系基金所投的多个投资项目在科创板上市。”该负责人表示,今年以来国新系基金已投资项目实现上市12个,包括科创板、创业板、主板等,占投资项目总数约10%。其中,科创板上市项目有8个,包括中芯国际、寒武纪等。截至目前,国新系基金已投资项目实现上市的共有15个,占投资项目总数约15%。

专家指出,央企国家级基金的投资运作,将有助于提高国资流动性,帮助调整和升级国资结构,优化央企股份配置,促进科创类企业发展,对国家经济政策有效推进具有积极意义。

地方国资基金加速扩容

由地方发起、参与组建的各类国资基金四处开花。

近期,山东省国企改革基金组建提速。山东省济南市将设立济南国有企业改革发展基金,基金注册及工商登记等工作目前已完成。按照计划,基金规模为50亿元,首期规模为20亿元,通过与国内外投资者合作,最终将形成200亿元的总体规模。山东省青岛市将设立青岛市国有资本股权投资基金,聚焦于青岛市混改及市属企业、功能区重点项目等。

上海市近日提出,要加大创新投入,探索通过设立国资创新基金等多种方式支持国企加快创新。北京市、广东省、浙江省等地也已设立与国企改革相关基金,投资动作频频,重点支持国企结构调整、创新发展、去产能、兼并重组、混改等。

中国企业联合会研究部研究员刘兴国认为,基金的专业化优势和资金集合能力,能有效提高国有资本运作效率,推动产业结构调整,战略新兴产业培育和混改深化,有利于与民企形成协同发展效应,增强民企资源获取能力。从资本市场角度看,国资基金将有效推动上市公司发展和市值提升。

单年收益没超过50%,是坏基金吗?

□ 兴证全球基金 李婧

有一笔闲置资金1万元,用两年的时间进行利滚利的投资,即第一年的收益也作为资本进入第二年的投资中,第一种情况是两年的收益率都是25%,第二种情况是第一年赚了60%,而第二年只亏损10%,哪一种回报更高?

一个是“半死半活”的25%单年回报,但是可以做到连续两年都获得25%的收益;一个是单年度获得60%良好回报,隔年也只损失10%,这样看起来去不错的投资回报,结果却是稳赚比“进山车”的投资结果更好,投资体验也更

好,在公募基金行业也有一个规律,就是获得短期收益,或者说赚钱其实不难,难的是获得长期稳健的收益。

过去五年的时间里,2015年1月1日-2019年12月31日,整理银河证券数据以偏股型基金为例,共有568只基金有5年的完整数据,而只有17只基金实现过去的五年时间里每年的投资回报都排在同类前12%。如果单年去看,可以说17只基金的回报率都是“半死半活”,但累计下来过去五年却实现了良好的中长期回报。数据显示,这17只基金的期间净值增长率均排在行业前13%。于此同时,梳理数据不难发现单年度冠军在下一年

很难接受的。

对于普通投资者而言,无论市场是热还是冷,想要降低亏损的概率和幅度,不追风是修炼的第一步,在市场不太适宜,前行者吃到最肥的肉,后来者时时都有“接盘”的危险;再有就是不容易放弃,市场调整如果亏损已经造成,更要冷静看手中的资产,如果“基本面”没有发生变化,等待是更好的应对之策。



CIS—