

委外定制基金频发 基金公司自购激增有玄机

□本报记者 姜沁诗

自2017年3月17日下发委外定制基金监管新规至今,公募基金的委外业务虽大幅降温,但由于机构委外需求仍存,今年以来仍不断有委外定制基金成立。

据中国证券报记者统计,今年以来新成立的委外定制基金中,以定开发起式基金为主,但也有“老版”委外定制基金问世。不管是哪种形式,均直接导致今年以来基金公司用自有资金自购债券型基金的数据激增。

业内人士分析,当前公募行业对于委外业务的认识回归理性,也有公司开始选择“放手”这一业务。“行业内总的委外资金规模肯定在下降,新产品募资又回到没有委外之前的状态,需要凭借营销能力来募资。”有业内人士表示。

委外定制债基频发

据Wind数据统计,今年以来,各类份额合并统计,已有52只定期开放债券型发起式基金成立,而去年全年成立的该类型基金为60只。

根据去年发布的新规,针对单一机构持有人新设基金(即委外定制基金),对于单一投资者持有基金份额比例达到或者超过50%,

要求应当封闭运作或定期开放运作(定期开放周期不低于3个月);并采取发起式基金形式;且需要在信息披露文件中予以充分披露及标识;不得向个人投资者公开发售;同时,管理人承诺拥有完全、独立的投资决策权,不受特定投资者影响。

上述52只基金中,有48只的认购户数为2户,另有3只基金的认购户数为3户,还有一只为4户。根据规定,基金公司成立发起式基金需在募集资金时,使用公司股东资金、公司固有资金、公司高级管理人员和基金经理等人员的资金认购的基金金额不少于1000万元,持有期限不少于3年。结合上述数据,记者发现,在今年新成立的定期开放债券型发起式委外定制基金中,有九成以上均是单一机构定制的产品,认购方分别来自于某一家机构的委外资金以及基金管理人固有资金。

定期开放债券型发起式委外定制基金的频频新发,直接导致基金公司自购行为的激增。记者发现,上述52只基金中,有50只产品是基金公司使用基金管理人固有资金自购1000万元;还有来自鑫元基金的2只产品,基金管理人认购的形式则是使用基金管理人固有资金自购200万元,另有基金管理人股东自购800万元。

据Wind数据统计,截至4月25日,今年以

来,有52家基金公司共发生自购行为97次,自购总金额为14.05亿元,不管是参与基金公司数量还是自购次数与金额,都远远超过去年同期。其中,今年以来,仅债券型基金一类,基金公司即共自购9.49亿元。

“老版”委外定制基金未绝迹

虽然定期开放债券型发起式基金成为新规之后委外定制基金的主流形式,但记者发现,“老版”的委外定制基金(即非发起式基金)也并未就此“绝迹”。

按照规定,新设基金不属于封闭运作或定期开放运作的发起式基金,监管层要求单一持有人的比例不可以超过50%。记者发现,有一只今年2月成立的基金,募集份额刚过2亿,基金管理人运用固有资金认购了1亿份,占总份额的49.92%;公司从业人员认购8403.69份,占比4%。“虽然看起来认购户数共有300多户,但这只产品很明显是一只委外定制基金,除了一家机构的委外资金之外,剩下的全是基金公司自己买的。”一位业内人士告诉记者。

上述业内人士分析,对基金公司而言,这样的方式有利也有弊,如果所有的委外定制产品都是非发起式的普通基金,并且基金公司也没办法找到多家机构共同“拼单”成立一只新产品,那么通过基金公司自购的方式

来成立单一机构定制的委外产品成本太高。若是今年成立的52只发起式委外定制基金都按照上述方法成立,基金公司需花费的自购金额至少是此前的10倍。“但好处就是,发起式基金要求基金公司的持有期限不少于3年,但普通基金对持有期限没有限制,如果将来找到了其他可以‘拼单’的机构,基金公司就能赎回自有资金了。”

委外投资需求仍在

不管是哪种产品形式,今年以来新成立的委外定制基金数量还是超出了市场预期。华南某基金公司人士分析,新发委外定制基金的增多有两个主要的原因:一是今年债市回暖,二是机构委外需求仍然存在。“不过行业内总的委外资金规模还是在下降。”他表示。

日前,一只定期开放发起式基金发布基金合同不能生效的公告,宣布该基金在历时近4个月后仍然募集失败。据悉,这是委外定制基金新规落地后定期开放发起式基金募集失败的第二例,也是今年以来的首例。

记者了解到,一些在过去两年借助委外业务使得公司规模上升迅速的基金公司,已决定不再将委外业务作为重点了。“卖基金已不如委外资金充裕时那么容易了,现在要凭营销能力来募资。”上述人士表示。

南方MSCI中国A股国际通ETF今日上市

距离A股“入摩”的时间越来越近,作为国内公募基金的领军者,南方基金已提前布局MSCI中国A股国际通指数,提前把握A股“入摩”东风。据悉,国内市场首只MSCI中国A股国际通指数基金——南方MSCI中国A股国际通ETF今日在上交所上市,投资者可以借道该基金,分享A股“入摩”带来的投资机会。

南方基金指数投资部兼数量化投资部总经理、MSCI基金经理罗文杰认为,A股纳入MSCI新兴市场指数将给A股市场带来增量海外资金。此外,A股纳入MSCI新兴市场指数也将推进A股市场自身的发展,有助于推进A股国际化程度,进一步优化A股投资风格,增大机构投资者占比,提高市场有效性。

据悉,南方MSCI基金跟踪的指数是MSCI中国A股国际通指数。MSCI中国A股国际通指数是当前中国市场唯一完全纳入MSCI新兴市场指数体系的A股指数,成份股全部为陆股通标的,充分考虑了海外投资者的投资限制,按照全球统一的标准选择成份股,能够完整地表现A股逐步纳入MSCI新兴市场指数的过程。

罗文杰认为,“目前国际通指数仅覆盖了大盘股票,因此在价值和成长之间更侧重于价值股票,净利润增速与沪深300相当。但是无论在新兴市场指数中,还是与国际主流指数相比,国际通指数估值都相对偏低,极具投资价值。”(张焕昀)

公募20年盈利逾2.2万亿 工银瑞信跻身前十

由中国银河证券基金研究中心发布的《公募基金20年基金公司旗下基金利润榜单(1998-2017)》日前出炉。榜单显示,自1998年诞生以来,中国公募基金行业累计为持有人创造了逾22万亿元利润,成为普惠金融的典范。其中,成立于2005年的工银瑞信“后来居上”,旗下公募基金以758.19亿元的盈利总额在122家基金公司中排名第七,为公司持有人创造了良好的回报。

业内人士认为,基金利润反映的是全部持有人的盈亏状况,可从全面、全局的角度了解掌握公募基金给持有人的全部回报情况。根据上述榜单,在过去20年,公募基金行业除早期的小规模亏损和个别年头外,其余14年均为正收益,累计利润额达22347.51亿元。其中有14家基金公司盈利超过500亿元,成立于2005年后的仅4家,工银瑞信是其中之一,成立13年来累计为投资人创造了758.19亿元利润。(叶斯琦)

华都基金公司申请公募资格

4月26日,中国证券监督管理委员会官网显示,华都基金管理有限公司提交《公募基金管理公司设立资格审批》的申请,进度跟踪为“接收材料”。若最终申请成功,它将成为我国境内具有公募基金管理资格的新机构。

资料显示,截至2018年2月底,我国境内共有基金管理公司116家,其中中外合资公司45家,内资公司71家;取得公募基金管理资格的证券公司或证券公司资管子公司共13家,保险资管公司2家。以上机构管理的公募基金资产合计12.64万亿元。(徐文擎)

前海联合基金:

二季度有望迎估值修复

近日,前海联合基金在2018年春季宏观策略中表示,二季度有望迎来预期改善修复估值的投资机会。风格判断上,随着MSCI入市临近,市场先趋于均衡,而随着中报预期明朗,板块间分化有望再度加剧。

前海联合基金表示,进入2018年,政策层面控制宏观杠杆率、补短板、减税等均取得突破性进展,供给侧改革正在进入第二个执政周期的高阶段。与此同时,外部环境的变化使得改革的外在不确定性因素增加,经济和投资都面临更大挑战。

前海联合基金认为,在当前政策预期下,判断整体经济增速放缓,但风险相对可控。据前海联合基金分析,消费在整体经济中的占比持续提升,且结构性变化明显。从市场来说,当前整体市场估值与业绩增长逐步匹配,二季度市场有望迎来政策转暖带来的预期修复机会,尽管政策底不意味着市场底,但偏向于风险溢价提升最快的部分或正在过去。风格上偏向于较为均衡。一方面,沪深300特别是MSCI成份股的资金回报水平(ROE/PB)在6%至8%,部分金融周期龙头企业分红收益率水平较为可观,悲观预期下存在修复空间;另一方面,中小创龙头企业PEG在1至1.5倍水平,在关键业务指标向好的趋势下估值仍有对标提升的空间。预计随着MSCI入市临近,市场先趋于均衡,而随着中报预期明朗,板块间分化有望再度加剧。(王蕊)

摩根资产管理:

基本面仍对风险资产有利

摩根资产管理近期发布的观点表示,2017年高回报低波动的行情已成过去,市场波动幅度正回归正常。不过,宏观经济及企业基本面仍然对风险性资产有利。

“当下我们需要的并非是撤离风险性资产,而是多元化的资产配置方案。好比坐飞机只是遇到了颠簸气流,需要的是安全带而不是救生衣。”摩根资产管理首席市场策略师许长泰表示。

他认为,近期引发市场波动的是个别市场经济事件,而非全球经济衰退或美国经济衰退。从标普500的历史数据来看,如果是因为经济衰退而引发的市场波动,则短期、中期、长期市场表现都不太理想。如果是因为个别市场经济事件引发的波动,市场度过短期回撤之后,中长期仍会继续有良好表现。

回到当前市场,许长泰表示,尽管2018年以来由于美国通胀上升、美联储加息、中美贸易摩擦、局部地缘政治等因素,美股市场出现震荡,但从经济数据来看,无须对美国宏观经济过于忧虑。总体而言,看好环球股票的观点没有太大改变,只是不能过于偏重股票投资。

他表示,年初至今A股表现不佳,很大一部分原因在于A股和H股与全球市场的同步性加强。在经济基本面保持稳定的前提下,对于未来12个月的A股和H股的盈利预期仍相对乐观。(黄淑慧)

配置需求升温 基金公司布局债券指数蓝海

□本报记者 万宇

今年以来债券收益率震荡下行,债市回暖超预期,打破了2016年年底以来的持续悲观局面。在金融货币条件转向有利,经济基本面预期波动背景下,债市做多力量有望集结。不少基金公司在这个时机开始布局债券指数型基金,打造完整的指数产品线。

公募基金人士称,除了债市回暖,公募基金布局债券指数基金另一个原因是瞄准了目前债券指数基金规模小、市场广阔的机会,尤其是FOF面世后,作为工具型产品的债券指数基金配置需求会增加,这一市场有望被激活。

公募基金积极布局

最近三年,新发债券指数基金数量增加,

但募集规模普遍较小。据Wind统计,2015年以来,先后有28只债券指数基金成立,其中仅有2只基金首发规模超过20亿份,分别是广发7-10年国开债和易方达7-10年国开债,其余产品首发规模均低于5亿份。今年4月19日,广发基金发行广发中债1-3年农发债指数,原计划发行两天,4月19日单日便募集份额超过50亿份,仅销售一天即提前结束募集,成为近三年来首发规模最大的债券指数基金。

事实上,低迷已久的债券指数基金近来发行与申报升温,大中型基金公司积极布局这一产品。Wind数据显示,今年以来已经有7只债券指数基金发行,除了广发中债1-3年农发债指数,华夏基金发行了华夏3-5年中高级可质押信用债ETF等产品,富国基金发行了富国中证10年期国债ETF,中银基金发行了中银中债7-10年。

还有多家基金公司申报了债券指数基金产品,包括平安大华的中证5-10年期国债活跃交易型开放式指数基金、华富基金的中证5年恒定久期国开债交易型开放式指数基金、海富通基金的上证10年期地方政府债交易型开放式指数基金等。

发展空间显著

业内人士认为,指数型债券基金市场正体现出长期的发展潜力。上海证券统计数据显示,经过30多年的发展,中国债券市场已成为全球排名第三的债券市场,截至今年4月17日,各类债券余额已达到76.52万亿元,超过沪深两市流通市值。不过,截至4月17日,我国指数型债券基金仅有37只,规模总计217.50亿元,占债券市场的比重很小。

从海外债券指数基金的发展历程来看,

国内债券指数基金还存在较大创新和发展的空间。据Bloomberg统计,截至3月12日,美国市场上仅债券型ETF规模就达到0.59万亿美元,占比为16.6%。

“对比之下,国内债券指数基金发展空间显著。”广发中债1-3年农发债指数基金经理王予柯介绍,随着国内监管新规落地,资金池产品受限,净值化是大势所趋,被动投资与组合管理的时代即将开启。

与此同时,近期第三批FOF产品获批,随着FOF产品的增加,工具型产品的配置需求也会随之增加。王予柯表示:“随着国内FOF、MOM的发展,顶层资产配置与各资产层面的管理分离,以及中国债券纳入彭博巴克莱全球综合指数,债市双向开放程度加深,对债券被动型产品的需求有望持续被激活。”

私募花样保“壳” 部分券商“暗通歌曲”

□本报实习记者 李惠敏

中国证券报记者日前了解到,谋求保“壳”的私募数量增多,作为私募保“壳”的主要帮手,一些券商从中“获益良多”。

针对私募五花八门的保“壳”方式和部分券商各种“暗通歌曲”的操作,业内人士表示,保“壳”大法实际上暗藏风险,不利于行业发展。

私募保“壳”花样百出

一名从事私募备案业务的律师近日对记者表示,私募基金以前只需3名员工就能备案,但现在必须有6名以上的员工才符合要求,股东也需证明自己有出资能力。随着私募管理人备案要求提高,谋求保“壳”的私募越来越多。

有券商人士坦言,以往通过场外期权方式还能开展保“壳”业务,但这一方式现已被禁止。他解释道,暂停私募场外期权前,许多个人客户有参与场外期权业务的需求,又恰逢部分私募备案后找不到合格投资者或募不到资,这时,通过券商联系这部分有需求的个人客户,个人客户通过场外期权借道私募发行产品,在某种程度上也相当于私募自身发了产品。

某参与过该业务的大型券商托管部人士表示,以股权类私募为例,要求契约型私募股权基金有1个外部合格投资人出资200万元或2个外部合格投资人各出100万元。针对该类基金保“壳”的具体操作是,券商为私募找个标准化标的,再设计该标的的定增产品,一般为上市公司或新三板定增产品。在标的募资成功后,私募资金实际无需投资该产品,因契约型基金合同类似有限合伙公司,不需实缴资金,所以无需真正投向该定增产品,只需说明投资标的即可。一般来说,私募在管理人备案截止日期前一个半月联系券商设计产品,在备案截止日期后一个月内进行产品清盘,此时,就会显示产品已提前清算。

另一家券商相关部门人士表示,其公司也开展私募保“壳”业务,但对私募要求比较高,会提前对有需求的私募注册资本、投资人等基本情况进行尽调,公司更多是作为一名中间商为已有管理人备案但不具备发产品能力的私募同未有管理人备案但有资源的投资

券商“暗通歌曲”

据悉,券商操作此类托管外包业务赚取的费用通常不到五万元,还不收取额外费用。“私募自有资金放入公司托管户中,后续可转入公司成立的货基中,每月200万元资金有近8000元收益,多放几个月,这笔保“壳”费也省了。”上述托管部人士进一步介绍。

然而,市场中第三方中介开展私募保“壳”业务费用普遍开价在15万元左右。据中介人士介绍,中介一条龙保“壳”服务与券商最大的不同点在于中介不仅不需尽调,还能为私募提供保“壳”资金,资金一般在500万元左右,私募只需提供基金管理人备案账户密码、公章、财务章和银行开户许可证即可。

既然券商赚的保壳费并不多,为何券商又对此趋之若鹜呢?

一位券商投顾人士表示,实际上,券商赚的不仅仅是私募缴纳的保“壳”费。保“壳”费恰好等于新三板产品认购费,券商从中赚取一笔认购费后,还可进一步赚取新三板产品管理费和业绩报酬等。除直接赚取费用外,有些券商相关部门需完成公司给定关于新三板或上市公司定增募资工作指标。在保“壳”过程中,部门也完成了这项任务。不仅如此,在私募产品二次认购货币基金后,还能帮券商冲规模。

一位曾保过“壳”的私募管理人告诉记者,券商在对其展开尽调后,可绕过这家私募公司,直接与意向标的对接。券商人士分析,若是股权类私募,券商尤其关注私募在管理人备案时与相关标的是否签署意向书。签署意向书的标的通常属创新类或核心技术能力较强企业。通过私募的尽调,券商会发现一些“质量”上乘的创业公司,绕开私募直接与标的企业的对接。此外,与私募后续产品合作对券商来说亦是一种潜在的好处。

操作暗藏风险

如此简单方便的保“壳”方式已被监管部门盯上。上述大型券商托管部人士坦言,今年以来,此类备案每次都反馈,主要围绕“是否是管理人”、“是否完成募集”、“募集完成后是否会实际投出”及“具体投资情

况”等具体问题。一名业务员透露:“现在卡得比较严,被反馈一两次都属于正常。”

中国证券投资基金业协会发布的最新数据显示,3月份在资产管理业务综合报送平台提交私募基金管理人登记申请的机构有452家,办理通过机构404家,平均退回补正次数2.16次;当月在资产管理业务综合报送平台备案通过的私募基金2094只,平均退回补正次数1.41次。

对此,上海证券基金评价研究中心负责人刘亦平表示,私募发展已出现两极化:品牌私募进入发展快车道,中小私募面临募资难或资金出现变故等问题而不得不考虑保“壳”。

天相投顾投研中心负责人贾志表示,私募备案门槛不高,很多私募管理人存在投机心态,屯“壳”炒“壳”的行为并不鲜见。

格上财富研究员徐丽分析,私募备案后通常会出现募资和投资标的不匹配情况,由于产品落地问题,保“壳”给予私募一定缓冲期。

一名业内人士表示,因前期申请管理人备案时已花费许多资金、时间等成本,尤其是被反馈几次后完成备案的私募,若因发不出产品而被注销,显然太不划算。

业内人士表示,私募保“壳”及与一些券商“暗通歌曲”的现象,实际存在许多风险。刘亦平表示,一方面,从操作手法看,属于欺骗监管,隐含监管风险;另一方面,私募发行的产品并未真实体现其自我投资管理能力,容易误导投资者。此外,保“壳”动用金融资源和相应资金,有严重浪费社会资金资源的问题,在一定程度上偏离了金融服务实体经济的本质。

贾志亦表示,监管初衷是维护市场健康运行,在无力发产品时,部分私募通过券商强行突破制度约束,蕴含极大风险。不仅影响对私募机构数据的统计与判断,而且券商提供资金存在安全隐患和相关违规风险都不利于行业的发展。此外,保“壳”私募对后续需要完成的尽责信披、报送更新信息、合格投资者、回访确认等工作会显得力不从心。徐