

科创基金开年频现“日光” 至少53只正排队领“准生证”

■本报记者 王思政

继去年12月份第四批科创基金获批后,《证券日报》记者近日从各基金公司处获悉,建信、国联安、国寿安保、浦银安盛四家基金公司旗下的科创基金已正式拿到批文,成为鼠年科创基金开市以来首批获批的科创基金。

进入2020年以来,科创基金发行持续火爆,“日光基”频现。由于科技主题基金赚钱效应突出,近期备受市场追捧,基金公司顺应趋势加大科创基金产品的筹划。数据显示,目前至少有53只科创主题基金正在排队,等待领取“准生证”。

从业绩表现来看,截至2月16日,18只科创主题基金(A、C份额合并计算)成立以来平均收益率已超过35%。

4只科创主题基金获批 2只新发基金被一天抢光

《证券日报》记者获悉,近期获批的4只科创主题基金批文日期为2月7日,分别为建信科技创新3年封闭

运作灵活配置混合基金、国联安科创板3年封闭运作灵活配置混合型基金、国寿安保科创板3年封闭运作灵活配置混合型基金、浦银安盛科技创新优选三年封闭运作灵活配置混合型基金。上述获批基金的发行工作均在紧锣密鼓的进行中。

与此同时,不少新发科创主题基金频现“日光”现象。《证券日报》记者从相关渠道了解到,于2月13日首发的建信科技创新混合基金开售一小时即达到10亿元的募资规模上线,当日认购规模超过74亿元,随即宣布提前结束募集,进行末日比例配售。公告显示,认购申请确认比例为13.38%。另外,原定于2月21日截止认购的招商科技创新混合基金也提前结束募集,仅用一天时间就实现78亿元的销售规模,认购申请确认比例为12.74%。

回顾2019年公募基金发行市场,科创主题基金无疑是关注度颇高的类型之一,前四批科创主题基金分别于2019年4月、5月、6月、12月密集获批发行。在第五批科创主题基金发售火热的背景下,现有科创主题

基金的收益率也再次成为关注的焦点。

《证券日报》记者根据Wind资讯数据统计后发现,截至2月16日,18只科创主题基金(A、C份额合并计算)成立以来的平均收益率已超过35%。其中,南方科技创新C拔得业绩头筹,累计收益率高达76.53%。易方达科技创新、华夏科技创新A成立以来的收益率也均超过50%,分别为61.53%、53.9%。此外,成立以来收益率超过30%的科创主题基金还有9只,赚钱效应十分显著。

53只科创主题基金正在排队待审

从抢眼的业绩表现、新发基金被火爆抢购的现象中不难看出,科创主题基金俨然成为2020年的“一把火”。不仅如此,仍有不少科创主题基金正在排队待审。《证券日报》记者根据证监会数据统计后发现,目前正排队待审的科创主题基金数量至少有53只。

对于科创主题基金发行火爆的



王琳/制图

现象,建信科技创新混合基金基金经理姚锦表示,当前正是布局权益类基金,尤其是科技类基金的良机。从宏观经济角度看,中国经济中的积极因素正在增多,内在韧性正在增强,科技创新将是带动经济增长的重要力量。从资金面看,北上资金加速流入A股,尤其是科技板块,在提升A股流动性的同时,也表达了外资对A股持续看好的态度。从行业发展来看,A股市场仍存在结构性机会,科技创新类主线包含的新能源、5G、医药生物、计算机等行业将是下一步关注的重点。

建信基金认为,科技板块的投资机会主要来自四个方面。一是国家战略层面的支持,科技强国战略带来的创新链、产业链、资金链、政策链改革等在同步推进;二是以5G为代表的新一轮科技周期革命引领新一轮发展浪潮,5G的发展将加速传统行业转型,带动云计算、通信网络及智能终端等相关产业链的发展;三是科创板开市首年运行平稳,作为资本市场改革“试验田”的效果凸显,绝大多数科创板企业实现了盈利;四是北上资金加速流入科技板块,重点标的被多家机构调研。

第6家城商行理财子公司青银理财获批

银行理财子公司数量达17家 中小银行比拼差异化优势

■本报记者 彭妍

近日,又一家城商行理财子公司青银理财有限责任公司(以下简称“青银理财”)获批筹建,拉开了鼠年银行理财子公司获批的帷幕。

据统计,截至目前,包括已经开业的理财子公司,6家国有大行、5家股份制银行和6家城商行共计17家银行已获批成立理财子公司。其中,获批筹建理财子公司的城商行数量已超过股份制银行,分别为杭州银行、宁波银行、徽商银行、南京银行、江苏银行、青岛银行。

业内人士预计,银行理财子公司今年将迈上新的台阶,部分理财业务转型突出,规模较大的中小银行将成为新一轮发展的主力。

青银理财获批筹建 青岛银行理财规模破千亿元

继杭州银行、宁波银行、徽商银行、南京银行、江苏银行后,青岛银行

成为新一家获批筹建理财子公司的城商行。2月11日,青岛银行发布公告,近日收到《中国银保监会关于筹建青银理财有限责任公司的批复》,注册资本拟为10亿元。

业绩快报显示,截至2019年末,青岛银行资产总额3736.22亿元。2019年,青岛银行实现归属于母公司股东净利润22.85亿元;实现营业收入96.16亿元,同比增长30.44%。青岛银行表示,营收快速增长主要得益于银行规模增长、结构优化、资金成本下降、利息净收入较快增长;另外,理财业务发展良好,手续费及佣金净收入也增长较快。

在理财规模和理财收入方面,青岛银行的2019年半年报及三季报有所提及。三季报显示,截至2019年12月9日,青岛银行理财产品余额首次突破千亿元大关,达到1000.61亿元。2019年前三季度,该行手续费及佣金净收入同比大增69.31%。半年报显示,截至2019年6月末,青岛银行净值型理财产品余额占理财产品总规模的56.24%。

《证券日报》记者了解到,除了上述获批筹建的城商行外,还有多家中小银行陆续发布公告,将设立理财子公司。另据业内人士透露,农村商业银行、外资银行也在积极推进设立理财子公司的工作。

加健全的监管规章和更加开放的金融环境,有助于引入国际先进成熟的投资理念、经营策略、激励机制和合规风控体系,进一步丰富金融产品供给,加快境内商业银行业务的发展。

中小银行理财 具有差异化竞争优势

2019年是银行理财子公司的元年。2020年,随着监管政策及各种配套政策措施的陆续出台,银行理财子公司的筹备和落地将进一步提速。

2月1日,银保监会副主席曹宇表示,银保监会将进一步推进理财子公司设立,壮大机构投资者队伍,进一步增加理财子公司数量,对风险管控能力较强、总资产及非保本理财业务达到一定规模的银行优先批设。

普益标准研究员魏骥认为,更

关键;三是加强人才储备,多市场、多领域、多品种的投研能力,将成为理财子公司的核心竞争力;四是构建产品体系,产品服务体系将对理财子公司业务发展和市场竞争产生重要影响。

中小银行如何形成差异化竞争优势?董希森认为,首先,城商行、农商行扎根本地,对于一个特定区域内的客户需求了解较深,具有“地缘、亲缘、人缘”的优势。其次,中小银行管理半径相对较短,对市场反应较快,机制比较灵活,在产品需求能及时做出响应,在产品创新、打造个性化、差异化产品上具有优势。第三,中小银行机制灵活,可以发挥平台作用,加强与券商、保险、私募等资管机构的合作,将理财子公司打造成一个综合开放的平台。

易观指出,对于理财子公司的布局,全国性大型银行以母行客群基础和业务规模优势率先布局,抢夺市场先机,头部效应显现;城商行则可以代销机构的角色参与。

风险管理业务尝“甜头” 永安期货去年赚了10亿元

多家期货公司加码增资子公司,布局风险管理业务

■本报记者 王宁

鼠年开年后,永安期货发布期货行业的首份去年业绩快报,交出了一份靓丽的成绩单。其业绩快报显示,公司在2019年实现营收231.3亿元,同比增长45.33%;实现归属于挂牌公司股东的净利润为10.03亿元,同比增长12.81%。公司称,营业收入增长的主要原因系风险管理子公司现货贸易规模扩大、销售收入增加所致。

《证券日报》记者注意到,除了永安期货从风险管理业务中尝到甜头外,还有很多期货公司纷纷发力风险管理业务,长江期货、创元期货、天风期货均于日前发布了对于子公司增

的公告。

风险管理业务业绩新增量

长期以经纪业务为主的期货公司,近年来欲通过期货资管和风险管理业务开辟新的盈利增长点。在部分头部期货公司的不断努力下,此前仅靠单一业务营生的尴尬局面似乎已有所松动。

永安期货在2019年实现10亿元的净利润,这一靓丽的成绩在国内期货行业实属少有。虽然还有多家券商系期货公司尚未发布2019年的经营数据,但按照往年的数据情况,要想超越永安期货的净利润恐怕很不容易。

永安期货表示,去年营业收入增

的主要原因系风险管理子公司现货贸易规模扩大、销售收入增加所致。报告期末,公司的总资产为376.42亿元,同比增长26.06%;归属于挂牌公司股东的所有者权益为68.378亿元,同比增长14.54%;所有者权益增长主要系利润增长所致。

永安期货同时表示,2019年是期货市场的品种大年,上市大年 and 开放大年,期货经纪、财富管理、资产管理、风险管理及境外业务五大业务板块共融发展,主要业绩指标继续保持增长态势。

期货业掀起子公司增资潮

以永安期货为首的部分期货公

司已经尝到了风险管理业务的“甜头”,在此示范作用下,越来越多的期货公司开始发力风险管理业务。

日前,长江期货、创元期货和天风期货分别发布关于购买控股子公司少数股东股权并对其增资的公告。其中,创元期货将子公司注册资本金提升至3.5亿元。

北京某期货公司高管向《证券日报》记者表示,自期货风险管理业务开展以来,以期权为主要代表的场外业务发展迅速,尤其是在2019年,无论是资产规模的扩容还是参与机构的丰富,都有了长足提高。今年以来,多家期货公司各自提升子公司的注册资本金,反映了期货公司开始向风险管理业务发力,预

计风险管理业务将步入量的扩张阶段。

华泰期货总经理徐伟中在接受《证券日报》记者采访时表示,2019年大宗商品市场业务延续过去几年高速发展的趋势。随着场外衍生品在套保套利交易中的进一步普及,整个场外衍生品市场的综合交易量持续提升。同时,各风险管理子公司在创新业务上的持续投入继续产生积极成效,复杂期权以及现货价格期权的陆续推出,为实体经济提供了更加丰富的价格风险管理工具,有效满足了实体经济在现货价格套保、基差对冲、跨品种对冲等方面的交易需求。可以预期,未来风险管理业务将大有可为。

股指期货首次交割 您准备好了吗?

沪深300股指期货自2019年12月23日上市以来,已经运行近两个月,本月21日将迎来首个到期日,届时2020年2月期权合约序列将进行交割。同ETF期权和商品期权有所不同,沪深300股指期货采用了自动行权、现金交割的方式。在到期日,投资者无需提出行权申请,对于满足条件的期权合约,交易所将自动予以行权,并采用现金轧差的方式完成交割。

什么是现金交割

现金交割,顾名思义,是指在交割的过程中仅使用现金来完成。就沪深300股指期货而言,是指对到期未平仓的期权合约,用最后交易日的结算价来计算盈亏,买卖双方以现金的方式进行盈亏划转,了结期权持仓。

举个例子,某沪深300股指期货合约最后交易日的结算价为3.21点,折合人民币321元(3.21点×100元/点=321元),现金交割即是指期权合约的卖方向买方支付这321元现金的过程。

现金交割的由来

现金交割的引入可以追溯到1981年。在此之前,美国监管机构要求所有期货和期权产品必须进行实物交割。但考虑到交割股票指数所对应的一篮子成分股不仅复杂繁琐,而且会引发交割期间对成分股的需求大增,进而影响股票价格,为此美国证券会和英国证监会签署了《夏德-约翰逊协议》,允许推出采用现金交割的金融衍生品。

《夏德-约翰逊协议》为推出股指期货类等较难进行实物交割的金融衍

生品扫清了障碍,也为股指期货的快速发展奠定了基础。2018年,成交量前五的股指期货产品,无一例外都采用了现金交割的方式。

现金交割的优势

股指期货采用现金交割的方式,具有快速便捷、交割风险低的优点,同时现金交割还有助于标的股票市场的稳定。

首先,现金交割仅涉及资金的划转,操作更加便捷,完成交割耗时更短,交割风险更低。例如沪深300股指期货,当日即可完成交割,无隔夜风险和资金成本。

其次,现金交割能有效规避大单持仓风险。现金交割不会产生成分股的交割,因此期权卖方无需担心因无法准确预估买方行权数量,进而无法准确进行对冲,从而带来的

单边持仓风险。

第三,现金交割有助于标的股票市场的稳定。正如1981年美国监管机构考虑的那样,现金交割使得股指期货买卖双方不再需要在临近交割时购买成分股用于交割,这能降低因交割原因造成的对股票市场供求的影响,有利于标的股票市场的稳定。

现金交割和自动行权

现金交割的股指期货产品在到期日多采用自动行权的方式。到期时投资者无需提交行权申请,满足条件的期权合约交易所将自动予以行权。自动行权方式简化了投资者的操作流程,投资者无需担心因忘记行权或错误行权而造成损失,降低了交割时的操作风险。

举个例子,某投资者买入1手沪深300股指期货并持有到期,该合约

最后交易日的结算价为0.12点(对应12元),该投资者行权手续费为每手5元。假设该投资者选择行权,扣除手续费后仍有12元-5元=7元的收益。对于此类扣除行权手续费后仍有收益的期权合约,交易所将会自动予以行权,并进行现金交割。

综上,沪深300股指期货即将迎来首次到期交割。沪深300股指期货采用自动行权、现金交割的方式,具有操作便捷、交割风险低的特点。在到期日,投资者无需提出行权申请,对于满足条件的期权合约,交易所将自动予以行权,并采用现金轧差的方式完成交割。

(上海中期期货研究所 王舟懿)

房企线上卖房“真火” 恒大3天锁定580亿元

■本报记者 王晓悦

疫情面前,房企线上卖房模式继续加码。2月16日晚,一份恒大集团的购房优惠文件刷爆朋友圈,“2月份购买恒大全国在售楼盘可享75折优惠”,这被恒大称为有史以来最大的优惠活动。恒大集团人员已向《证券日报》记者确认,该文件确系恒大内部文件,内容属实。

近期,以恒大集团为首,多家房企纷纷开启线上卖房模式,不断叠加优惠措施。业内专家认为,线上卖房转化困难,其作用更体现在给予市场信心,是一种营销手段,也是企业等待疫情缓解后“抢收”的准备工作。

恒大卖房推史上最优惠折扣

2月16日晚,一份题为《关于全国各楼盘销售特大优惠的通知》在网络流传,文件显示:2月18日起,客户购买恒大集团全国在售楼盘,2月份享受75折优惠,3月份购买可享受78折优惠。该文件还进一步提出去化率优惠、一次性付款93折优惠、常规按揭付款95折优惠、首付按揭付款96折优惠、一年分期付款98折优惠和两年优惠分期付款模式。

恒大集团人员告诉《证券日报》记者,文件内容属实,且此次折扣是在销售价格基础上打折,而非备案价格打折,销售价格比备案价格更低。据恒大集团副总裁刘雪飞介绍,这可能是恒大有史以来最大的优惠活动。

根据恒大2月16日上午新闻发布会的内容,恒大预计未来几天网上认购可能累计突破10万套。假如网上认购转化率70%,销售成交将达7万套,可实现销售金额600亿元。假如当中有一半是推荐购买的,届时将发放佣金3亿元和奖励3.5亿元给网上认购的买家。

财经评论员严跃进向《证券日报》记者表示,恒大此次优惠体现了很大诚意,容易吸引购房者的关注度,有利于带动房屋交易。恒大在文件中提出“首付分期”的概念,对购房者有较大诱惑力,能有效带动业绩的提升。但值得注意的是,首付分期在楼市管控严厉的时期是“擦边球”行为。

线上卖房3天锁定580亿元

事实上,“75折优惠”是恒大此次抗“疫”自救行动的二次加码,此前一周,恒大就已开启首轮营销,并交出一份亮眼的成绩单。

2月13日,恒大宣布实施全国所有楼盘网上购房的营销措施。购房者即日起至2月29日,在恒房通平台缴纳5000元定金并签署《商品房网上认购书》,就可预定房源。其中最引人注目的措施是,自签署《商品房买卖合同》日起至5月10日,购房者享有最低价购房权益,如购买楼盘价格下调可获补差价。

2月16日上午,恒大集团通过网络视频举行“全面实施网上销售”新闻发布会,宣布三天销售业绩。2月13日至2月16日,恒大客户认购房屋数量达47540套,总价值约580亿元,其中认购最多的一个楼盘达到870套。

“580亿元确实比较大,远远超过预期。”严跃进表示,恒大提及的“认购”概念,可能包括了仅支付预付款的情况,而且具体是谁在认购难以判断。张大伟也表示,目前的市场签约额并不代表销售额,“订金”与“定金”完全是不一样的概念,不看价格就预订房源的往往是企业销售人员。

据刘雪飞介绍,网上售楼平台“恒房通”是恒大近年来销售业绩快速增长的重要助推器,该平台在三天时间新增用户300多万人,累计用户数超过1000万人,其中包括恒大员工14万人、恒大老业主147万人,其余83%的人是各行各业的社会兼职销售以及房产专业中介人员。

但是,有大量预订客户,房企才能在随后的价格变动中占得先机。张大伟表示,企业的营销决策肯定能影响一部分有购房意向的客户,有助于房企做好准备,待疫情缓解后“抢收”市场。

疫情之下房企开展自救

据克而瑞地产研究发布的《2020年1月中国房地产企业销售榜TOP100》榜单,百强房企中有近七成房企业绩同比下滑,TOP100房企操盘业绩规模同比下降12%。1月份本是传统销售淡季,加之疫情影响,房企期待的“小阳春”或难出现。

一方面是销售收入的缩水,另一方面是房企偿债高峰如约而至。近期彭博社公开的数据显示,中国房企约44%的高收益美元债将在未来12个月内到期,3月是偿债高峰期。其中,2020年海外债务到期超过10亿美元的房企有7家,中国恒大、绿地控股等企业到期的海外债务规模较大。

在此背景下,多家房地产企业推出线上卖房政策,在疫情下开展“自救”。除了与线上电商合作外,还有不少房企开发了集团小程序,如保利地产开发了“悦家云”,万科开发了“万科置业神器”,碧桂园的集团小程序目前覆盖凤凰云和成都区域……更有房企探索VR看房、线上直播的方式,打造房地产界的“李佳琦”。

打通线上通道的同时,房企还祭出特价房、无理由退房、低价认购等优惠活动,其中以恒大的声势最大。无独有偶,富力集团近日也推出了“全民营销+网上售房+购房优惠+无理由退房+差价补偿”一整套组合营销方案。

对此,张大伟表示,房地产线上销售并不容易,但在疫情背景下,企业需要给购房者信心,给业务员信心。目前动作较大的都是上市房企,其营销行为都是为了平稳资本市场预期,将未来可能的销售额通过楼花签约转移到2月份至3月份。

“从市场趋势看,房地产企业只能期待政策变化,过去过于严格的调控政策应该有所调整,特别是针对首套房和改善住房的贷款政策。”张大伟表示。

金融期货 投资者教育 专栏