

券商资管产品看台

年内超九成券商系FOF产品赚钱 9只“战斗基”收益率超30%

■本报记者 周尚仔

今年以来不仅公募基金产品收益率可圈可点,券商系FOF产品的成绩也有较好表现。

《证券日报》记者统计数据发现,年内券商系FOF型产品的平均收益率高达14.34%,9只产品收益率超30%,在券商各大类集合理财产品中,平均收益率仅次于股票型产品。

年内券商FOF型产品表现如此优秀,从主要配置方面来看,一家上市券商资管投资总经理向记者透露:“上半年抓住了医药股市场表现的节奏后,在近期市场调整时看好基本面相对稳定的消费类板块。同时,后市还是依次看好消费、医药、科技三大主要赛道。”

年内券商系FOF 平均收益率高达14.34%

FOF即基金中的基金,是指投资标的为基金的理财产品,FOF型产品并不直接投资股票或债券,其投资范围仅限于其他基金,通过持有其他证券投资基金而间接持有股票、债券等证券资产,是结合基金产品创新和销售渠道创新的基金新品种。

从收益方面来看,据东方财富Choice数据显示,有数据可查的176只券商FOF型产品(分级产品分开统计,下同),今年以来的平均收益率为14.34%,在券商各大类集合理财产品中收益率位列第二,仅次于股票型产品。

具体来看,在这176只券商FOF型产品中,年内收益率在20%以上的FOF型产品共有62只,收益率在30%以上的产品共有9只。此外,有170只产品收益率为正,占比高达96.59%,业绩十分抢眼。与股票型产品收益差距较大不同,FOF型产品中,仅有6只产品收益率为负,垫底的产品收益率为-13.6%。

从单一产品角度来看,今年以来,上述176只券商FOF型产品收益榜的榜首被东证资管夺得,其旗下产品“东方红基金宝”收益率最高,为38.87%;其次则是国泰君安资管旗下两只产品,“国泰君安全明星FOF33号、18号”,收益率分别为37.55%、32.94%;招商资管旗下产品“招商智远尊享FOF10号”紧随其后,收益率为32.62%。



王琳/制图

上述券商投资总经理在接受《证券日报》记者采访时表示,“FOF型产品相较于其他资管产品有两点优势。其一,分散风险,投资策略分散、基金经理分散、投资风格分散,每个投资经理有他熟悉的投资领域,FOF型产品可以做到适度的风险分散。同时,也可以将权益、固收等产品一起组合在FOF型产品里,以满足更多风险承受能力不同的投资者。其二,专业筛选:FOF型产品可以解决投资者面对海量基金无所适从的痛点。目前国内有1万多只基金产品,是股票数量的数倍,这就需要专业的机构来帮助普通投资者进行梳理。”

目前,券商资管是国内最早探索FOF型产品的机构,一些坚守下来的券商老牌FOF型产品至今表现不俗。2006年8月份,华泰资管就已成立“华泰紫金2号”运行至今,今年以来收益率为25.38%,成立以来收益率为230.95%。2009年7月份,光大资管成立的“光大阳光2号二期”,运作至今,今年以来的收益率为22.39%,成立以来收益率为112.76%。

值得关注的是,近年来,一些“新贵”的实力也不容小觑,太平洋证券于

2018年9月份成立的“太平洋均盈优选FOF1号”,成立时间仅两年,今年以来该产品的收益率为22.24%,成立以来收益率为45.63%。同样是仅成立两年的恒泰证券旗下产品“恒泰证券智选4号FOF”,今年以来的收益率为32.26%,成立以来收益率为30.83%。

券商挺进FOF蓝海 投资者接受度提升

从发行方面来看,《证券日报》记者统计发现,今年以来,共有64只券商系FOF型产品新发行,同比缩减53.62%,但下半年以来已出现提速的迹象,近期,广发证券、华泰证券等多家券商陆续发行FOF产品。

上述券商投资总经理向《证券日报》记者透露,“据了解,近期券商资管FOF型产品平均收益率仅次于权益类产品。而当下券商资管也比较喜欢发行FOF型产品,不仅仅因为其亮眼的业绩,或许还有部分额外收入如佣金等。”

高净值客户群则为券商挖掘重点。目前,还有不少投资者对FOF型产品并不是很了解,那么,券商系FOF究

竟适合哪类投资者选择呢?上述券商投资总经理向记者表示,“券商系FOF比较适合大部分资金用于购买固收产品,而小部分资金用于炒股且具备合格投资者的客户,这类客户会有意愿用部分资金来购买承担比固收风险更高,收益比固定产品更多,而波动却比权益产品更小的FOF型产品。”

“由于我们公司FOF产品业绩不错,目前在营业部口碑很好,客户接受度也很高,近期每个月都有客户申购。简单点说,客户还是看产品业绩。”对于目前券商系FOF的销售情况,上述券商投资总经理进一步向记者表示。

近年来,券商FOF型产品的表现优异,也越来越受到券商的重视。对于具有种种优势的FOF型产品未来的发展,上述券商投资总经理向记者坦言:“每家券商资管的固定收益产品其实基本雷同;而券商资管的权益类产品,而当下券商资管也比较喜欢发行FOF型产品,不仅仅因为其亮眼的业绩,或许还有部分额外收入如佣金等。”

高净值客户群则为券商挖掘重点。目前,还有不少投资者对FOF型产品并不是很了解,那么,券商系FOF究

朱雀基金联手平安信托举牌铂力特 下注科创板“3D打印第一股”

■本报记者 王宁 见习记者 张博

作为少有的“私转公”基金公司,朱雀基金向来在业内较为低调,而一则科创板上市公司公告将朱雀基金推向了大众视野。

日前,头顶科创板“3D打印第一股”的铂力特发布公告称,公司接到朱雀基金管理的私募资产管理计划及其一致行动人平安信托通知,于9月9日通过集中竞价交易方式增持公司无限售流通股数量合计39400股;本次权益变动后,朱雀基金及其平安信托持有公司无限售流通股400万股,占公司总股本的5%。

朱雀基金举牌铂力特成了科创板首个案例,一时间引得诸多机构投资者关注。多位基金业内人士告诉《证券日报》记者,朱雀基金举牌铂力特虽然是个例,但也代表了科创板上市公司企业具有的投资价值。与此同时,朱雀基金联合平安信托共同增持铂力特,既能分散风险也能共享收益,两个投资机构共同合作更具投资优势。可以预期,未来机构投资者抱团现象或会更加明显。

运用20个产品 增持铂力特

朱雀基金成立于2018年,是私募基金行业中较为普通的一员;2019年年初,朱雀基金取得了证监会核发的《经营证券期货业务许可证》,成了为数不多的“私转公”基金公司,该年6月份便成立了首只公募产品。

《证券日报》记者根据东方财富Choice数据显示,朱雀基金目前管理产品已达8只(不合并计算),管理总规模接近30亿元,在近两年不同程度地加大了投资力度。

日前,头顶“3D打印第一股”的铂力特发布公告称,公司接到朱雀基金管理的私募资产管理计划及其一致行动人平安信托的通知,于9月9日通过集中竞价交易方式增持公司无限售流通股数量合计39400股;本次权益变动后,朱雀基金管理的私募资产管理计划及其一致行动人平安信托持有公司无限售流通股400万股,占公司总股本的5%。与此同时,朱雀基金所管理的公募基金合计持有公司股票101.3万股,占公司股份总额的1.27%。

记者进一步梳理发现,朱雀基金和平安信托本次通过私募资产管理产品持有的铂力特400万股,运用20个产品增持股份,其中,18个产品为朱雀基金私募专户产品,2个产品是与平安信托合作。

朱雀基金缘何青睐铂力特?某位基金业内人士告诉《证券日报》记者,朱雀基金举牌铂力特纯属巧合。“朱雀基金的选股策略是自下而上展开的,并不是选择某个板块,更不会全力押宝某只个股。”

私募排排网未来基金经理胡泊向《证券日报》记者表示,朱雀基金举

牌铂力特虽然是举牌科创板公司首个案例,但也存在特殊性,同时,也彰显了科创板上市公司的价值投资,且这种价值获得了机构投资者的认可,需要进行深入挖掘。现阶段,随着科创板的不断调整,整体估值已经趋于合理水平,投资价值也在逐渐显现,投资者更青睐具有高成长性和高景气度行业的企业进行投资。

轩锋资管总经理肖默告诉《证券日报》记者,科技创新企业一直受到机构投资者的高度重视,特别是高成长性的科技企业,更具备投资价值。朱雀基金联合平安信托既分散风险和又共享收益,两家机构投资者合作,更具备投资优势。可以预期,未来机构投资者抱团现象会更加明显,这也是行业竞争后的趋势,尤其是这种举牌现象,深度参与更需要大量资金和实力才能完成。

龙赢富资产总经理董第轶在与《证券日报》记者交流时称,该案例说明了机构投资者对科创板的认可程度又进了一步。随着科创板上市公司数量的不断增加,越来越多的优秀公司被纳入投资标的,机构投资风格大多从中长线的视角考虑到企业质地、价值成长,A股的“称重机时代”已经到来。相信未来机构投资者合作的情况会越来越多,基金和信托的合作可以产生优势互补、强强联合的积极效应。

朱雀基金“左手”增持A股 “右手”扫货港股

值得一提的是,朱雀基金的注册地在西安经济技术开发区,办公地在上海市浦东新区;而铂力特也是一家基于3D打印业务的西安军工股。

根据铂力特半年报显示,公司是一家专注于工业级金属增材制造(3D打印)的高新技术企业,为客户提供金属增材制造与再制造技术全套解决方案,业务涵盖金属3D打印设备的研发及生产、金属3D打印定制化产品生产等,构建了较为完整的金属3D打印产业生态链,整体实力在国内外金属增材制造领域处于领先地位。

公司发布的半年报显示,铂力特上半年实现营业收入6444万元,较上年同期下降4246.34万元,降幅39.72%;实际归属于上市公司股东的净利润及扣除非经常性损益的净利润分别为-928.63万元、-2,079.19万元,分别较上年同期下降695.34万元、1,426.57万元,主要为营业收入下降所致。

事实上,朱雀基金除了“左手”加大A股布局外,“右手”也在同时扫货港股。记者梳理发现,自7月份以来朱雀基金不断增持港股:7月27日,朱雀基金运用旗下产品增持赣锋锂业(H股),8月25日再度增持赣锋锂业,8月26日第三次增持赣锋锂业,最新持股比例为25.25%。9月2日,朱雀基金又增持了华泰证券(H股),最新持股总量为8709.54万股,持股比例升至5.07%。

定档9月22日! 科创50ETF正式鸣枪

首批科创50ETF获批后,市场更关注的就是产品什么时候发售。9月15日,华夏基金公告,旗下科创50ETF将于9月22日正式发售,投资者可通过基金交易代码588000或认购代码588003在各大券商等平台购买。

首批科创50ETF是目前唯一可以参与科创板指数投资的投资工具,通过跟踪科创50指数实现投资科创板。科创50指数是科创板首只指数,从科创板已上市的企业中精选50只市值最大、流动性最好的股票组成。首批科创50ETF诞生的特殊背景决定了其市场热度。作为备受市场关注的产品,根据华夏基金公告,此次科创50ETF仅销售9月22日一天,且执行限额发售。其中,现金认购的首次募集规模上限为人民币50亿元(不含募集期利息,采取“全程比例确认”的方式对上述规模限制进行控制),网下股票认购的首次募集规模上限为人民币5亿元。

科创50ETF被视为开启科创板指数投资时代的重要产品。华夏基金十分重视该产品,派出了两位指数投资领域的强将担纲,华夏科创50ETF的拟任基金经理张弘弢和荣膺,分别具有10年和近5年的ETF投资管理经验,分别担任华夏基金数量投资部董事总经理、行政负责人和高级副总裁。其中张弘弢目前管理华夏上证50ETF、华夏沪深300ETF、华夏恒生ETF等多只华夏基金旗舰型ETF产品,在ETF投资管理方面积累了丰富的

经验。Wind数据显示,截至今年二季度末,张弘弢参与管理的ETF产品规模已经超过700亿元。荣膺先后管理多只具有创新属性的ETF,比如:华夏MSCI中国A股国际通ETF、Smart beta型ETF(华夏成长ETF、华夏蓝筹ETF)、首批央企改革ETF(华夏央企结构调整ETF)、首只农产品期货ETF(华夏豆粕ETF)等。Wind数据显示,截至今年二季度末,荣膺参与管理的ETF产品规模已经超过200亿元。“老将”+“中坚”的搭配,给华夏科创50ETF的运营管理提供了更加灵活、有力的支持。

首批科创50ETF跟踪同一指数,ETF产品的差异更多体现在基金公司整体实力和投资运作管理的精细化运营方面。具有16年ETF运作管理经验积累的华夏基金更具优势。华夏基金是目前境内权益类ETF管理规模最大的基金公司,截至今年6月30日,华夏基金ETF管理总规模超1500亿元,市场占有率近25%。在投研力量方面,目前华夏基金负责ETF、指数基金管理的数量投资部,由近30名具有多年丰富经验的海内外专业投资经理以及专职研究员组成,团队实力雄厚。华夏基金在科技行业主题类ETF方面也积累了丰富的运作管理经验,先后推出5GETF、芯片ETF、新能源车ETF、人工智能AI ETF,相关ETF当前规模和流动性表现均位居同类型基金前列。

(市场有风险,投资需谨慎)

(GIS)

上半年六大行网点数量与去年底相比减少1343个 银行业智能化转型提速 年内已有2087家网点关停

■本报记者 彭妍

银行网点缩减依旧在持续。《证券日报》记者根据银保监会金融许可证信息平台的数据统计发现,截至9月15日,今年以来商业银行机构退出列表中合计共有2087家银行网点终止营业。

《证券日报》记者走访调查多家银行后发现,伴随着金融科技的发展,物理网点加速向智能化、轻型化转型,银行业务的办理方式也发生着剧变。网点并未出现往日排队办理业务的场景,自动化业务办理更加普遍。

京东数字科技首席经济学家沈建光在接受《证券日报》记者采访时表示,由于数字经济的发展,数字产业的蓬勃兴起,特别是在疫情后,它是中国经济复苏的一个重大支撑点。从银行角度来看,线上业务发展非常快,此次疫情下金融业受到冲击较小,其中线上业务发挥了巨大的作用,在这种情况下去网点办理业务的人越来越少,网点裁撤、合并导致人员减少很正常。同时,银行对科技人员的需求较多,包括IT、人工智能、大数据方面的工程师,并且银行加强了与互联网金融科技公司的合作,因此,银行从业人员的结构转变是健康良性的,这也是银行转型主要方向之一。

上半年六大行 关停网点超1300个

随着金融科技的不断发展,银行线下业务规模加速缩减,银行物理网点的渠道依赖度减弱,关停撤销数量逐渐增多。

根据银保监会官网披露的信息,2020年上半年,全国已有1332家银行网点终止营业。《证券日报》记者对银保监会金融许可证信息平台的数据统计后发现,今年7月以来(截至9月15日),商业银行机构退出列表显示,共有

755家银行网点终止营业。这意味着,今年以来已有2087家银行网点终止营业。

各家银行在半年报中也被披露了物理网点的关停情况。截至2020年6月底,六大行网点数量与2019年年底相比,合计减少1343个。其中,农行上半年网点减少数量最多,6月底的网点个数相较于去年底减少了1149个。

银行网点数量不断减少的背后,离柜业务率走高是重要原因。

中国银行业协会最新数据显示,银行业的离柜率在不断攀升,2016年—2019年银行业的平均离柜率分别为84%、87.58%、88.67%、89.77%。同时,电子银行交易额增长迅猛。2019年银行业金融机构网上银行交易笔数达1637.84亿笔,同比增长7.42%,交易金额达1657.75万亿元;手机银行交易笔数达1214.51亿笔,交易金额达335.63万亿元,同比增长38.88%;电商平台交易笔数达0.83亿笔,交易金额达1.64万亿元。

交通银行研究员、西泽研究院高级研究员邓宇在接受《证券日报》记者采访时表示,智能化并不是数字金融的终点,而是数字银行的基础性工程,各大行推进的智能化网点是探索现实物理营业场所的主要方式。然而,疫情防控隔离给物理网点带来了新的挑战。后疫情时期,智能化网点的生存则更加艰巨,高运营成本和高转型的复杂流程制约了数字化改造的效率,对于智能化网点的而言,传统的营销渠道和客户需求变化具有明显的不对称性,将进一步挤压物理网点的生存空间。

智能化、5G 成网点转型主线

“瘦身”并非银行网点调整的核心,智能化转型才是银行网点的转型主线。

近日,《证券日报》记者走访多家商业银行后发现,如今银行线下网点的业

务办理已不同以往,曾经排队领号办业务的现象几乎看不到了。

《证券日报》记者走访的一家国有大行网点,大厅里只有一名工作人员,可实现自动化办理业务的机器有很多台,大厅一角一字排开的四台智能柜台与旁边的ATM取款机形成了自助智能服务区。该网点理财经理表示,智能柜台大致可以办理90%的个人非现金业务,包括开卡开户、人民币汇款、打印流水、密码挂失与重置、客户信息变更、外币跨境汇款等,很多人会主动选择使用智能柜台。

另一家股份制银行的理财经理向《证券日报》记者介绍,这几年各银行都在发展线上业务,推出了多种线上金融服务,在客户体验度方面一直在优化。特别是今年以来很多银行客户明显习惯了“线上作业”。

智能化、5G就是今年银行网点的转型主线。工行半年报显示,深化推进网点智能化转型。积极运用5G、云计算、生物识别、区块链、远程视频等技术。优化智能服务功能和应用场景,网点“无介质”服务功能基本覆盖客户常用高频业务。6月末,全行有智能化网点15688个,智能设备79763台。

邓宇在接受《证券日报》记者采访时表示,我们已进入数字化时代,最显著的特征是大数据、人工智能、区块链、云计算等金融科技应用大量出现,正在并且已经改变了传统银行的业务流程、发展模式和客户服务方式。银行的存在不再是单纯的物理网点,而是线上化的服务,甚至是“零接触服务”的呈现,都植入了数字化的基因,并通过5G和移动设备实现万物互联,打破了传统银行的服务边界和时间限制。

银行人员需求变化 后台科技岗增员

伴随着银行网点的减少,银行从业

人员的需求结构也在发生着变化,尤其