

2020年券商集合理财产品大复盘： 股票型发行数量创新高 FOF型平均收益率20.66%领跑

■本报记者 周尚任

尽管券商集合理财产品发行规模及数量呈现下降态势,但业绩表现可圈可点。

据《证券日报》记者统计,2020年,有数据可查的4246只券商集合理财产品的平均收益率为8.06%,661只产品收益率跑赢同期大盘,占比为15.57%。其中,FOF型产品以20.66%的平均收益率在所有大类产品中领跑,股票型产品以18.2%的平均收益率紧随其后。

新年伊始,对于2021年券商资管的投资风向,一家上市券商资管部投资总经理向《证券日报》记者透露:“对于2021年A股的布局情况,还是会从业绩确定性较强的医药、消费板块着手,同时看好‘十四五’规划建议提到的相关板块,如科技、新能源等。”

股票型发行量创2018年来新高

据记者根据东方财富Choice数据统计显示,2020年,券商发行集合理财产品累计4436只(分级产品分开统计,下同),环比下降33.43%。同时,单只产品发行规模也相对有限,4436只产品合计发行份额529.69亿份,环比下降43.24%。

从产品发行类型来看,券商新发行的集合理财产品仍集中于收益率稳定的债券型产品。2020年,券商发行债券型集合理财产品3468只,发行份额为313.64亿份,占有产品发行总份额的59.21%。此外,新发混合型产品473只,发行份额为99.1亿份;股票型产品136只,创2018年以来新高;货币型产品79只,其他型产品280只。

从2020年券商集合理财产品的发行数量来看,据记者不完全统计,广发资管发行产品数量高达1319只,拔得头筹;长江资管紧随其后,共发行

1012只产品;东海证券位列第三,共发行453只产品。

2020年,公募基金发展态势迅猛,其总规模持续攀升,不少券商、银行等金融机构都盯上了证券投资基金托管这块“蛋糕”。《证券日报》记者据中国证券投资基金业协会数据整理发现,截至2019年申万宏源获准资格时,共有17家券商获得基金托管资格,再加上2020年新获准资格的万联证券、华鑫证券、光大证券、华安证券、长城证券、国元证券、财通证券、长江证券这8家券商,从2013年券商托管业务开展至2020年的7年时间内,具有基金托管资格的券商已增至25家。

对此,前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“近两年,有不少券商获批基金托管资格,并开始介入基金托管业务。其实,随着国内基金行业的发展,当下基金托管业务确实是一块较大的‘蛋糕’,所以很多券商希望能够通过介入基金托管业务获得较好的业绩增长。”

在资管新规落地两年多的时间里,券商资管规模逐步下降。随着大集合管理业务操作指引的出炉,券商资管的主动管理能力更受考验,开始成为资管业务转型发展的主要方向。

从中国证券投资基金业协会发布的2020年三季度资产管理业务统计数据看,截至2020年三季度末,基金管理公司及其子公司、证券公司、期货公司、私募基金管理机构资产管理业务总规模约56.17万亿元,其中,证券公司及其子公司私募资产管理业务规模9.5万亿元,较二季度末减少0.76万亿元。以此计算,截至2020年三季度末,券商的资管总规模占基金管理公司及其子公司、证券公司、期货公司、私募基金管理机构资产管理业务总规模的16.91%。



对于年内资管规模的持续下降及2021年券商在资管方面的规划,上述券商投资总经理向《证券日报》记者透露:“除了资管新规外,2020年底信用债频繁暴雷,给市场带来了一些扰动因素,或许也是促使资管规模降低的一方面因素。在此背景下,2021年公司资管将布局‘固收+’产品及权益类FOF产品,‘固收+’产品可以在权益市场博取超额收益。而‘固收+’产品‘+’的那部分也会倾向FOF组合形式,配置部分表现优异的基金。”

FOF型平均收益率领先

从券商集合理财产品的收益率表现来看,据东方财富Choice数据统计显示,2020年,有数据可查的4246只券商集合理财产品的平均收益率为

8.06%,市场行情波动加剧,券商产品整体收益率表现还算可圈可点。有661只产品收益率跑赢同期大盘,占比为15.57%。

从各产品类型平均收益来看,2020年,有数据可查的240只股票型券商集合理财产品的平均收益率为18.2%,有6只产品收益率超过100%,总体来看,股票型产品的收益表现情况差距较大。其中,“国金特宝生物高参与科创板战略配售1号”的收益最高,达到328.5%。有数据可查的1280只混合型集合理财产品在2020年的平均收益率为10.16%。其中,有4只产品的收益率超过100%。2083只债券型产品在2020年的平均收益率为4.44%。

2020年,FOF型产品表现一直不俗,171只FOF型产品的平均收益率为20.66%,在所有大类产品中领跑,其中

有166只产品收益率为正,占比为97.08%,业绩十分抢眼。目前,“东方红基金宝”收益率最高,达49.58%。有5只产品收益率为负,垫底的产品收益率为-18.69%。

对于券商FOF型产品的配置情况,上述券商投资总经理向《证券日报》记者表示:“当前,市场板块轮动变化比较快,我们由之前倾向主题基金博取超额收益的思路调整为较多仓位参与科创板战略配售1号”的收益最高,达到328.5%。有数据可查的1280只混合型集合理财产品在2020年的平均收益率为10.16%。其中,有4只产品的收益率超过100%。2083只债券型产品在2020年的平均收益率为4.44%。

相较之下,QDII型产品受全球市场波动影响表现不佳,有数据可查的7只产品2020年的平均收益率为-4.41%,在券商集合理财所有大类产品中垫底。其中,“国泰君安富富江”收益率最高,为5.57%。

信托转型“思想荟”系列报道之四

“下沉”供应链金融 深耕证券市场

——专访华宝信托总经理孔祥清



华宝信托总经理孔祥清

■本报记者 邢萌

当前,回归本源业务,服务实体经济成为信托业转型的方向。作为实体经济的支柱产业,钢铁行业涉及资金需求庞大,全方位的金融服务成为行业高质量发展的重要保障。

立足于中国宝武钢铁集团背景优势,华宝信托致力于为钢铁生态圈提供专业化信托服务。对于华宝信托而言,“产融结合”不只是一句口号,而是植根于基因中。华宝信托从战略定位到业务模式,从组织架构到部门设立,处处彰显出产融结合成果。成立20余年来,华宝信托累计为客户实现收益近2000亿元,这也正是最大最直观的成效。

作为金融机构,华宝信托是如何成功“出圈”、打通钢铁产业链的?与服务实体最直接的供应链金融业务有哪些成功经验?又对特色业务进行哪些探索?带着这些问题,《证券日报》记者采访了华宝信托总经理孔祥清。

产融结合融入基因

打开华宝信托官网,在公司介绍文末之处有这样一段文字:“展望未来,华宝信托将继续立足钢铁生态圈专业化信托服务,为上下游机构和高端客户提供差异化财富管理和综合金

融解决方案。”

这不仅是华宝信托对于自己的定位,也是业内人对它的第一印象:谈及华宝信托,第一个闪进脑海的词即为“钢铁”。正如“石油”之于昆仑信托,“电力”之于英大信托。依托于大股东在各自产业的地位优势,这些信托公司形成了极具行业特色的业务模式。

作为中国宝武钢铁集团旗下的产业金融板块成员公司,华宝信托就是很有代表性的一员。如何更好地将信托服务与钢铁产业相结合,加速产融结合,是华宝信托一直执着追求的事业。

“从公司战略定位到业务模式拓展,再到组织架构及部门设立,华宝信托一直在产融业务领域内深耕细作。”华宝信托总经理孔祥清对《证券日报》记者表示。

据介绍,上述“展望未来”此句即为华宝信托的战略定位。在业务模式上,华宝信托充分发挥集团公司钢铁产业链长、业务场景多、客户数量多的特点,协同集团内金融牌照资源,结合信托的功能优势,通过供应链金融、企业财务结构优化、产业基金、直投及投资咨询、资产管理、并购及重组整合等金融综合服务,助力产业升级转型,致力于成为国内供应链金融服务的引领者。

在组织架构设立上,华宝信托在2018年增设产业金融总部,以实现产业链资源共享和价值提升;今年进一步优化公司资源配置,搭建“一总部、多区域业务中心”的组织架构,成立供应链金融业务部,并在全国公司业务部门推广开展生态圈金融业务。

华宝信托服务钢铁产业最主要的则是供应链金融业务,重点是为企业供应链上下游中小微企业提供金融服务,并不断拓展业务模式,持续解决融资难问题。

记者了解到,目前华宝信托的供应链金融业务主要是基于中国宝武钢铁集团核心企业上下游供应链贸易业务,运用集团自建销售物流信息数据库,通过集团自有金融信托平台整合数据资源,建立了华宝信托独特的工业品即时动态风控体系,为产业供应链上下游客户(主要为中小微实体企业客户)提供贴身金融服务,进一步改善中小企业的金融服务环境。

“未来,公司还将围绕钢铁生态圈

中若干核心企业,延伸至上中下游行业(企业),聚焦它们之间的产品、服务等业务往来,提供投融资等多种金融服务,实现金融深度支持产业,通过‘生态圈金融’为集团公司‘钢铁生态圈’创造更大的价值。”孔祥清说道。

同时,华宝信托大力对钢铁生态圈上游的中小微客户服务进行业务拓展,业务服务范围包含了来自批发和零售业、交通运输业、软件和信息技术服务业、科学技术推广业等钢铁生态圈多个行业中的中小微企业客户。

孔祥清表示,公司在供应链金融服务展业中,主要从两个维度来推进,一是解决产业链供应链中小微企业融资难的问题,打造服务中国宝武钢铁生态圈下游中小微企业的业务品牌,切实履行金融服务实体经济的理念;二是通过科技赋能金融,运用大数据风控手段,把判断企业风险指标的传统“老三表”(资产负债表、损益表、现金流量表)替换成“新三表”(水表、电表、煤气表),全面、动态、有效地把控风险,从而建设高质量钢铁生态圈金融服务平台。

深耕证券市场业务

供应链金融业务之外,证券市场的业务也是华宝信托展业一大要点。不管是现在还是未来,华宝信托都极为看重在证券市场的机会。

从数据上来看,在信托资产分布上,华宝信托2019年最大的投向领域为证券市场,受托资产规模1475亿元,占比30%。

据悉,华宝信托在证券市场领域内布局多年,具体有以下四类业务类型:“固收+”业务,运用已有的投研实力、评级及交易体系、资产配置能力,在控制回撤的基础上,推出波动相对可控的净值型产品,进而形成系列化、定制化的“固收+”业务模式;证券业务,分散投资于多个证券产品,以增强产品的抗风险能力,设置灵活的期限配置方案,包括6个月、12个月、24个月等不同投资期限;证券投资业务,建立全天候投资管理体系,投资业务全面覆盖境内外市场及股票、债券等资产类别;私募平台业务,充分运用信托在证券领域内的资源及专业积累,通过FOF/MOM等产品搭建私募平台业务。

“可以判断,国内证券市场处于长期向好的局面。”对于证券市场,孔祥清持颇为乐观的态度:“在各项政策支持下,2020年以来证券市场日趋壮大,资本市场活跃度显著提升。预计2021年证券市场将维持扩容、开放的态势,为各项证券信托业务开展提供更多基础资产和合作对象。”

对此,孔祥清表示,信托公司需要利用信托制度优势,构建全面、综合的资管产品线,服务于客户的财富管理需求;通过卓越、审慎的专业化投研服务,帮助客户实现财富保值、增值,进而为社会机构和个人客户提供财富管理的全面解决方案。

此外,企业年金业务也是华宝信托的一大特色优势。作为国内唯一一家拥有“法人受托机构”和“账户管理人”两项资格的信托公司,华宝信托年金及薪酬福利信托业务一直秉持信托行业内该领域的领先地位。

据介绍,华宝信托依托专业化管理服务优势和强大的账户管理信息技术系统,为企业客户提供一揽子的交易架构设计和实施服务,如绩效风险金兑付计划、利润分享计划、薪酬延期计划、员工中长期激励计划、员工持股计划等,致力于为机构及其员工提供综合化金融服务。

信托公司参与企业年金及薪酬福利管理业务具有明显的优势。

孔祥清认为,首先,发挥主动管理、资产隔离等灵活信托制度优势,运用信托手段,为了满足员工养老、年金、股权、保险、消费等需求,保障或提升员工利益,实现信托制度的普惠。其次,作为现有保障制度的重要补充,鼓励员工和帮助企业积累财富,并且在合适的机会下,开辟员工保险金信托、员工消费信托、员工教育信托等新的服务信托领域,在保障员工权益的基础上,发挥信托优势,提高员工收益。

“再次,有利于同时满足劳资双方的利益。一方面对员工而言,可以激励其在一定程度上参与企业管理,分享公司经营利润;另一方面对企业来说,可以激励雇员的积极性,提高劳动生产率。最后,可以在合法合规的情况下,为员工及企业实现一定的税收优惠,进而提高员工利益,增加公司收益。”孔祥清进一

步补充道。

加强主动管理能力

在信托转型的大背景下,加强主动管理能力成为行业共识。

目前来看,华宝信托的被动管理型信托资产规模占比较大,高于行业均值。这是华宝信托需要补足的短板,加强主动管理能力也是长期发展重点。

“专业团队和品牌是客户选择资产管理机构的最关键标准。华宝信托通过资产管理和财富管理两大主动管理能力的持续提升,不断扩大品牌影响力。”孔祥清对《证券日报》记者说道,一方面,提升专业能力。华宝信托结合自身资源禀赋,以机构和客户为中心,根据其各项财富管理需求,向客户提供差异化、特色化、系列化的金融服务。另一方面,提供综合金融解决方案。信托可以运用信托制度、信托架构、信托投资的广泛性为投融资客户提供综合金融解决方案。

据介绍,华宝信托牌照业务全面、产品线丰富,能够充分运用账户系统、信息管理系统、信托架构优势等,向机构及个人客户提供综合化、全面化、标准化的金融解决方案,将其资产、负债、流动性进行管理,以满足其不同阶段的各项金融需求,体现“综合金融解决方案和多种金融功能集成”的综合优势。

在交流中,产融结合、回归服务实体经济本源是孔祥清始终强调的重点。

他认为,一方面,应坚守“诚信受托”的信托文化,充分发挥信托的制度优势,通过供应链金融服务等信托业务,继续加强对实体经济的支持力度;另一方面,要强化风控建设,筑牢合规底线,构建信托特色的专业创新体系建设,提高主动管理能力,探索标品、服务信托等业务模式创新,推动行业实现新一轮高质量发展。

最后,孔祥清表示,“未来,华宝信托将努力克服国内外经济发展不确定性带来的不利影响,与宏观周期、信托特性、行业文化、公司自身背景相结合进行聚焦及转型,通过专业提升、新领域开拓等方式,充分运用科技和现代金融手段,提高供应链金融服务、标准化信托业务和服务信托水平,真正实现金融服务实体经济。”

期货业发展迈上新台阶:

管理规模近9000亿元 去年成交同比增超五成

■本报记者 王宁

2020年,期货业发展可谓迈上了新台阶,一方面在于新品种供给有所加快,另一方面在于全市场管理规模有了极大进步。《证券日报》记者最新获悉,截至目前,期货业全市场管理规模高达8686亿元,逼近9000亿元关口;同时,2020年全年市场成交量和成交额增幅分别为55.29%和50.56%,均超五成。

多位业内人士告诉《证券日报》记者,2020年大宗商品及整体产业企业风险管理需求提升,大宗商品价格波动率偏高和市场流动性宽松背景下,资金净流入迹象明显,全市场管理规模实现了较大突破。可以看到,在市场运行质量提升下,更多实体经济和投资机构参与到期货市场交易中。

资金总量增幅过半

《证券日报》记者获悉,目前期货市场资金总量为8686亿元,较2019年年底增长56%;同时,全市场共有90个期货期权品种,包括68个期货品种和22个期权品种,初步形成了商品金融、期货期权、场内场外、境内境外协同发展的良好局面。

东证衍生品研究院大宗商品研究主管金晓向《证券日报》记者表示,2020年期货市场大幅扩张,主要原因在于市场流动性处于宽松状态,部分资金流向了期货市场。“市场流动性宽松不仅局限于国内,全球市场都处于宽松环境中,同时,对于未来通货膨胀的担忧有所加剧,这意味着资产配置组合中需要增加对大宗商品的配置需求。”

记者发现,在市场资金总量提升的情况下,部分板块也呈现出较大差异性,例如金融期货整体增长最为明显,其次是贵金属和能源等板块。

金晓表示,2020年成交量增长显著的期货品种包括国债期货、股指期货,以及白银、燃料油、沥青等品种,而持仓量增长最为显著的包括国债期货、股指期货,以及不锈钢、纸浆、沥青、甲醇和菜籽油等品种;同时,多数期权品种成交量和持仓量也有大幅增长。成交量的上升主要在于价格波动率上升,疫情冲击导致商品资产价格经历了一轮暴跌,随后又逐步见底回升。截至2020年末,很多商品的价格较年内低点相比涨幅都超过50%。

与此同时,持仓量的上升意味着机构投资者加大对股指、大宗商品等各类资产的配置需求。此外,产业机构为了对冲市场风险,也相应提升了套期保值力度。

金融期货成交同比大增

根据中国期货业协会发布最新数据来看,期货市场2020年累计成交61.53亿手,累计成交额为437.53万亿元,同比分别增长55.29%和50.56%;其中,前11个月全市场机构客户数达到5.74万户,机构持仓量、成交量分别占全市场的55.59%和37.4%,同比分别增长38%和98.6%,与2015年相比则分别增长2.01倍和2.49倍。

方正中期期货研究院院长王骏告诉记者,在全球商品市场价格波动和期货业加快新品种供给下,企业套保避险需求上升和投资需求高涨共同推动下,2020年我国期货期权市场成交规模同比大增,其主要原因有以下几方面:一是全市场90个品种中,有超过60个品种成交量超过2019年全年。其中,沪深300股指期货、PTA期权、甲醇期权、黄金期权、铁矿石期权、天胶期权的增幅超过200%;而纯碱、不锈钢、苯乙烯、玻璃、20号胶等14个期货品种增幅超过70%;综合来看,多数期货期权品种成交量同比大增是推动全市场成交活跃的主要因素。

二是期货期权市场的多个板块成交量同比均保持增长,其中,12月份化工、能源、软商品、钢铁建材和贵金属五大板块的成交量与成交额均大幅增长,例如受铁矿石进口价格上涨、动力煤季节性需求上升等因素影响,钢铁建材和能源等板块交易大幅活跃。

三是2020年金期货同比大幅增长,5年期国债期货成交量和成交额同比分别增长223%和228%,10年期国债期货成交量和成交额同比分别增长72%和75%,而两年期国债期货成交量和成交额同比分别增长16%和17%,银行、保险等大型金融机构参与国债期货市场令国债期货开始活跃。

值得一提的是,生猪期货将于2021年1月8日在大商所正式挂牌交易。生猪期货的推出,将生猪产业链企业规避价格波动风险,实现稳定经营提供有力工具。综合来看,期货市场运行质量的提升,将促使更多实体经济和投资机构参与到交易中来。