

去年公募狂赚2万亿元 权益基金担重任赚取1.14万亿元

■本报记者 王 宁

2020年,公募基金管理规模近20万亿元创出新高,同时,凭借漂亮的业绩走势,让“炒股不如买基”的理念更深入投资者人心。其中,排名前十的公募公司,投资回报总额稳居500亿元以上,更有4家跻身“千亿元俱乐部”。

北京某公募人士告诉《证券日报》记者,去年公募基金整体表现出佳绩,管理规模、产品发行等都是值得可圈可点的。“尤其是在产品业绩方面,全市场基金回报总额高达近2万亿元,创出了历史新高;同时,也是继2007年和2019年之后,第三次突破万亿元关口。”

4家公募回报总额突破千亿元

记者梳理发现,有数据统计的142家公募机构,在去年为投资者赚取的业绩总额为1.9863万亿元,一举打破历史新高。据统计,全市场基金年度回报总额突破万亿元关口的,历史仅有两次,第一次是2007年,第二次是2019年,2020年再度打破以往记录,创出了历史最佳成绩。

天相投顾数据同时显示,在去年142家公募机构中,排名前十公司全年回报总额超过500亿元,其中,有4家更是超

过了千亿元,具体来看:易方达以1600亿元的成绩排名居首,汇添富、华夏基金和广发基金全年回报总额分别为1112亿元、1009亿元、1008亿元。

与此同时,富国基金、嘉实基金、南方基金、兴证全球、中欧基金和景顺长城等,也表现出不错的成绩,去年旗下全部产品业绩总额分别为942亿元、812亿元、730亿元、660亿元、625亿元、579亿元。整体来看,全行业排名前十的公募机构中,旗下所有产品年度回报总额均在500亿元关口上方,更有4家跻身“千亿元俱乐部”。此外,还有多家公募机构年度回报也保持在200亿元至550亿元之间。

混合型产品年度回报贡献最多

按照产品分类来看,数据显示,全市场有混合型产品4099只,年度回报总额高达1.14万亿元,位居其他类产品之首;债券型产品有3543只,年度回报总额为1408亿元;股票型基金为1700只,年度回报总额为5088亿元;货币型、QDII、FOF、商品型基金数量分别为675只、219只、170只、44只,年度回报总额分别为1652亿元、141亿元、111亿元、37亿元。

按照公司分类来看,记者通过进一步梳理发现,不少公募机构旗下相关产品年度业绩喜人,更有多只产品在同类



王琳/制图

排名中居前。例如嘉实基金,根据Wind数据显示,去年该公司旗下有47只基金(A/C分开计算,下同)涨幅超过50%,23只产品净值增长率超过70%。

事实上,除了权益基金表现亮眼,2020年嘉实基金旗下固收类基金同样获得了不错回报。根据银河证券数据显示,嘉实新添丰定期开放混合、嘉实中短债债券2020年的净值增长率分别为15.34%、3.49%,分别位居同类基金第10名、第8名。

嘉实基金相关人士告诉《证券日报》

聚焦银行业

近三分之一上市银行业绩快报登场 去年净利润同比全部实现增长

■本报记者 吕 东

进入1月下旬,已有近三分之一的上市银行披露了2020年业绩快报,这也使得A股上市银行在2020年的经营情况日渐清晰。

快报显示,各家银行去年在积极让利实体经济的同时,推进各项业务转型,取得了较好成绩,各项业务稳健发展。12家已披露业绩快报的银行,去年净利润同比全部实现增长,资产质量大面积改善。

民生银行首席研究员温彬在接受《证券日报》记者采访时表示,去年银行业让利实体经济,在加大实体经济支持力度上发挥了重要作用,12家披露业绩快报的上市银行,净利润全部实现增长,因此A股上市银行的经营还是比较稳健的。

净利同比全部实现增长

业绩快报显示,上市银行去年业绩全面增长,特别是进入下半年,盈利转好趋势尤为明显。

上述统计中,招商银行2020年实现净利润(归属于本行股东,下同)逼近千亿元,达973.42亿元,为已披露业绩快报的银行中最高的。兴业银行去年实现净

利润666.26亿元,紧随其后。此外,中信银行、光大银行2020年实现净利润分别为489.80亿元和378.24亿元。

尽管股份制银行净利润遥遥领先,但在净利润增速方面,地方银行则表现更佳。净利润同比增长速度最快的前三家全部被此类银行所占据,其中,长沙银行净利润同比增长5.08%、无锡银行增长4.96%、张家港行增长4.93%。

上市银行去年业绩的集体增长,与去年第三季度及第四季度盈利的强劲反弹不无关系。同花顺iFinD数据统计显示,12家银行虽然去年全年业绩全面实现增长,但在去年上半年,尚有4家银行净利润同比出现下降。

对此,东方金诚金融业务部助理总经理李茜在接受《证券日报》记者采访时表示,去年第三季度以来,我国宏观经济和企业信贷需求显著恢复,从而改善上市银行去年全年的业绩走势,也成为后两个季度银行业绩增速转正的主要力量。随着经济逐步恢复,监管让利政策指导银行利润增速的压力明显降低,预计未来上市银行业盈利将企稳回升。

刚刚过去的2020年,随着银行业加大对实体经济的支持力度,商业银行业务规模快速增长。最新数据显示,截至

2020年年末,银行业金融机构总资产319.7万亿元,同比增长10.1%。而在已披露业绩快报的银行中,所有银行资产规模增速也均达到了两位数。

长沙银行截至去年年末的资产规模较2019年年末增长16.98%,为已经披露快报的所有银行中增速最快的。光大银行截至2020年年末的资产规模为5.37万亿元,较2019年年末增长13.41%,在4家股份行中排名第一。

资产质量顶住了压力

去年业绩集体增长的同时,与市场此前的判断有所差异的是,各家上市银行资产质量在去年顶住了压力,整体平稳向好。

截至去年年末,12家银行中无一家不良贷款率较2019年年末出现增加,其中有10家银行不良贷款率出现下降,另有2家持平。此外,部分银行去年还实现了不良贷款及不良贷款率的“双降”。

常熟银行截至2020年年末的不良贷款仅为0.96%,是已经披露快报的所有银行中最低。兴业银行截至去年年末的不良贷款率1.25%,下降0.29个百分点,下降最快。与此同时,绝大多数银行拨备覆盖

银行理财子公司FOF产品占比高达八成 拓宽销售渠道成今年重要任务

■本报记者 彭 妍

近期,多家银行理财子公司纷纷加大FOF型理财产品的发行力度。《证券日报》记者根据中国理财网数据统计发现,截至1月26日,仅名称中含“FOF”字眼的银行理财产品有133款。其中,由银行理财子公司发行的有108款,占比高达81.2%。那么,FOF型理财产品为何成为银行理财子公司的“宠儿”?

某银行业内人士对记者表示,自去年以来,二级市场的火热也让理财子公司蠢蠢欲动。不过,由于理财子公司投研体系尚在搭建、权益市场投资经验较为薄弱,出于风险控制等原因,当前多数银行理财子公司对于布局权益市场依旧较为谨慎,主要以委外、FOF、MOM等形式投资权益资产。

权益产品数量同比增长近7倍

近年来,监管多次表态鼓励银行理财资金提升权益类资产配置比例。去年6月份,银保监会主席郭树清在陆家嘴论坛上表示,要批注更多的银行理财子公司,同时要加大权益类资管产品发行力度;鼓励新设银行理财子公司加大证券投资;12月份,银保监会副主席曹宇也表示,支持银行理财公司提高权益类产品比重,鼓励将更多符合条件的基金管理人纳入银行理财合作机构名单。

此外,现行理财监管规则对理财资金进入资本市场已没有制度障碍。《商业银行理财业务监督管理办法》允许银行理财子公司的公募、私募产品和银行私募理财产品直接投资股票,银行公募理财产品通过公募基金间接投资股票。

目前而言,理财子公司的产品更多是以现金管理类、“固收+”等中低风险等级品种为主,发行纯权益产品的理财子公司很少。但是,受益于权益市场的火热,2020年银行权益类理财产品表现不俗。

根据普益标准数据发现,2020年银行新发权益类理财产品627款,同比增加14款。与此同时,理财子公司发行权益类产品的速度明显加快。2019年-2020年理财子公司发行权益类产品合计105款(含移行产品)。其中,2019年发行47款、40款为母行迁移产品;2020年发行58款,但仅有4款为母行迁移产品,其余54款均为理财子公司新发。也就是说,新发权益类理财产品数量相比2019年同期增长近7倍。

据《证券日报》记者调查发现,由于今年权益类公募基金火爆,对权益类布局较少的银行理财也在加大布局。目前,多家银行理财子公司纷纷加大了FOF型理财产品的发行力度,通过与公募、私募基金合作以切入权益类投资。

银行业内人士指出,银行在权益类投资经验和投研能力方面都相对欠缺,目前银行权益类理财产品更偏向绝对收益策略。

光大证券研究所金融业首席分析师王一峰在接受《证券日报》记者采访时表示,银行理财子公司在投研能力、市场化竞争经验等方面相对不足。通过FOF模式,银行理财可以用相对较低成本拓展投资边界,实现多元化资产配置;同时FOF作为一种成熟的投资工具,银行理财在过去资金池模式时就已积累了相关实践经验。相对于MOM模式,FOF在应用中具有诸多优势,比如以公募产品为标的,不需要过多的事前条款沟通成本,

前置时间较短;相对专户基金经理,可选的公募基金经理范围更为广泛等。

代销渠道受限下如何破局?

随着监管部门对互联网平台涉足金融业务态度更加审慎,银保监会新规限制了互联网平台代销渠道,未来理财子公司在销售渠道上该如何破局呢?

《证券日报》记者在多家互联网平台看到,理财子公司的理财产品已经销声匿迹。以微众银行和网商银行2家互联网银行为例。记者登录之后发现,网商银行、微众银行此前销售的理财子公司的产品均已下架。

相反,多家银行理财子公司已将产品“搬进”其他商业银行App进行销售。记者调查发现,多家银行已在手机银行App上代销银行理财子公司产品。

某国有大行理财子公司相关负责人表示对记者表示:“除了投研能力建设,拓展销售渠道也是理财子公司今年的主要任务,除了依靠母行的渠道,我们也在开发其他的代销渠道。”

另一家城商行的工作人员表示,除了代销其他银行理财子公司的产品,今年该行手机银行也上线了自己理财子公司的理财产品。

在王一峰看来,互联网渠道的限制对银行有利有弊,现阶段对代销机构进行严格限定,有助于银行理财子公司平稳起步、缓解消保工作压力,往后看,随着理财整改推进及投资者教育深化,代销渠道具有进一步拓展空间。

他建议,短期来看,加大跟渠道能力较强的银行开展代销合作,同时,优化手机银行等线上购买渠道,中长期来看,随着银行理财转型的推进,投资者心智更

率有所提升,风险抵补能力进一步增强。

银保监会副主席梁涛肖远企日前表示,从目前来看,情况比此前预估好很多,银行业保险业风险总体可控。据他介绍,2020年商业银行通过清收、核销、转让等多种形式,处置不良资产3.02万亿元,力度前所未有,金额也是历年最高。

温彬对《证券日报》记者指出,目前商业银行净息差总体保持平稳,使得其能把更多的资源用于核销不良资产、增加拨备覆盖率。“一些宏观政策对于稳企业、稳就业的成效显著,随着小微企业渡过疫情影响难关,稳健经营,也将有助于银行资产质量的稳定”。

截至目前,已披露业绩快报的银行数量已达12家,共涉及4家股份行、3家城商行和5家农商行,国有六大行尚未对外披露业绩快报。

值得注意的是,就在下月初,A股上市银行年报披露就将正式拉开,银行在2020年更为详细、准确的业绩情况将正式揭开帷幕。根据沪深交易所公布的年报预约披露时间,平安银行将于2月2日率先披露年报,而除平安银行外,其余36家上市银行年报亮相时间主要集中在3月份和4月份。其中,有17家银行将披露时间放在了3月份,另外19家则选择在4月份披露年报。

资管科技是制胜关键

2021年以来,基金延续火爆态势,作为资管行业的参与者,理财子公司面临着与其他资管机构如基金公司、信托公司等竞争。进入2021年,理财子公司如何与公募基金“媲美”?未来理财子公司发展方向如何?

招联金融首席研究员董希淼在接受《证券日报》记者采访时表示,首先要从自身资源出发准确定位,确立战略方向和愿景。在金融科技蓬勃发展的时代背景之下,具备条件的理财子公司应将“资管科技公司”作为未来发展目标。

他进一步表示,国内外资产管理机构都越来越重视发展资管科技,绝非偶然。从客户体验看,资管科技可以满足客户随时随地获取服务的需求;从产品营销看,资管科技可以帮助资管机构突破物理渠道和销售人员不足,实现对更多客户的覆盖和服务;从投资研发看,运用资管科技,创新智能投顾等模式,可以提升投资能力,为客户创造超额收益;从风险防范看,借助资管科技可以实时监测投资组合的各项风险指标,提高风险预警和管理的及时性和精准度;从运营管理看,资管科技可以帮助节省人工成本,提升账户管理、信息披露等工作效率。

“展望2021年,预计在国内经济回暖、发展直接融资市场、资本市场改革预期等大背景下,银行理财将根据资本市场走势,持续加强权益投资探索。”光大证券研究所金融业首席分析师王一峰称。

保费“开门红”股价“开门绿” 融资客扫货中国平安等保险股

■本报记者 苏向泉

2020年保险股的惨淡走势,一直延续到今年1月份。据《证券日报》记者统计,今年以来截至1月26日收盘,中国人寿、中国平安、中国人保、中国太保、新华保险这5只保险股的平均跌幅达5.7%,而同期上证指数上涨2.77%。自去年以来,白酒、新能源、半导体等板块轮番“上场表演”,保险股却始终趴在地板上,与银行、地产板块一并被市场称为“A股三傻”。

不过,随着上市险企保费“开门红”(人身险公司将历年1月份或一季度作为“开门红”促销季)等利好消息落地,持续低迷的保险股后市有望迎来一波上攻走势。《证券日报》记者获悉,上市险企“开门红”保费取得不错的增速,诸多利好有望刺激保险股股价提升。

外资及融资客近期“抄底”保险股的迹象也较为明显。Chioce数据显示,1月1日—1月25日,中国平安、中国太保、新华保险分别被外资净买入4673万股、1201万股、104万股;沪港通十大活跃成交股数据还显示,外资年内净买入中国平安39亿元,净买入额位列外资净买入A股第二。融资数据也显示,中国平安、中国人寿、新华保险、中国太保、中国人寿年内分别被融资买入282.5亿元、12.7亿元、27.7亿元、39.4亿元、30.5亿元。

“开门红”保费有望快速增长

一直以来,利率水平、权益市场走势、承保利润、保费增速等指标对上市险企股价形成直接或间接影响。其中,保费增速对上市险企的股价走势影响较为明显。

根据上市险企披露,2020年,新华保险、中国人寿、中国太保、中国人保、中国平安未经审计的保费收入分别为1595.1亿元、6129亿元、3565.55亿元、5604.6亿元、7973.4亿元,同比增速分别为15.48%、7.83%、3.06%、1.5%、0.34%。

对照来看,新华保险、中国人寿2020年股价涨幅与保费增速基本相当,其他3家保费增速与股价涨幅均较低。具体来看,新华保险、中国人寿、中国平安、中国太保、中国人寿2020年分别上涨18%、10.1%、1.8%、1.5%、-13.4%。由此可见,上市险企保费增速与股价涨幅存在明显正相关。

那么,今年人身险公司“开门红”保费增速又如何?结合各险企披露的数据,券商研报、媒体报道来看,今年“开门红”期间险企保费增速较快。

一家大型寿险公司相关负责人对《证券日报》记者表示,一些头部寿险公司此前淡化“开门红”,但今年开始又积极备战,“开门红”对寿险公司推动全年业务发展有积极作用,可有效提升保费增速,公司也从各个层面推动业务发展,目前进展良好。

从券商调研情况来看,万联证券也指出,2021年,上市险企开门红销售火爆,开门红预收保费情况大好,一季度险企业绩提升已成定局。平安证券也认为,保险行业长端利率回升,2021年“开门红”确定性改善。

也有媒体报道,中国平安、中国太保、新华保险今年1月1日-1月14日业务价值较高的个险期交新单保费分别同比变动约55%、74%、25%。整体来看,上市险企期交业务拉动保费快速增长。

“年金+万能险账户”促保费

“开门红”销售火爆的背后是险企今年提前备战及大力推动。

2021年人身险行业的“开门红”比往年更早一些。据《证券日报》记者了解,从去年9月底开始,部分上市险企就已经从产品、人力等层面着手,备战今年“开门红”。

从“开门红”主打产品来看,今年上市险企主推“年金+万能险账户”组合,以推动保费快速增

长。其中,上市险企万能险预期结算利率均维持5%左右,较其他理财产品很有竞争优势。

具体来看,中国人寿、平安人寿、太保寿险和新华保险等险企今年开门红产品中均主打“年金险+万能账户”产品组合,该组合为客户提供保证利益(即保险责任给付)和非保证利益(即万能账户利息),兼具“保障+储蓄”的功能。

其中,平安人寿推出的财富金瑞21在“年金+万能账户”的基础上,提供附加轻症赔付和手术津贴两种可选责任,实现了寿险、健康险双重保障;太保寿险月添福提供红利给付和万能账户利息双重非保证收益,为倾向于高收益的客户配置优质保险产品。

今年上市险企“开门红”产品在缴费方式上还有创新。不同于长期人身险一直以来以年为单位的缴费方式,太保寿险推出的月添福年金险(分红型)采取月缴保费,缓解了客户的缴费压力,更加符合当代年轻人账单分期的消费习惯。

另外,多款年金产品保障期缩短且返还周期提前,其中,平安的财富金瑞21和太保的鑫享事成(庆典版)的保障期均不超过10年,收益尽早落袋为安使消费者更加安心。

万联证券指出,上市险企万能账户为终身账户,且结算利率均维持在5%左右的高位,较高的收益率对客户的吸引力明显增加。

除保费增长可期之外,个别公司“开门红”绩优人力大幅增长。《证券日报》记者从中国太保获悉,截至2021年1月1日,太保个人业务全年达标全球MDRT(营销个人保费达到一定额度才能入围MDRT标准)最新入围标准达786人,同比增长超过80%。

“开门红”火热但股价低迷

引人注意的是,今年上市险企“开门红”快速推进,但开年以来的保险股走势却持续低迷,重仓保险股的投资者迟迟未迎来保险股的绝地反扑。

《证券日报》记者根据东方财富Chioce数据梳理,今年以来截至1月26日,新华保险、中国人寿、中国平安、中国太保、中国人寿的股价涨幅分别为-12.5%、-6.5%、-4.6%、-2.8%、-1.9%,平均涨幅为-5.7%,对比来看,同期上证指数涨幅达2.77%,深证指数涨幅达6.09%,创业板指数涨幅更是高达9.85%。

消息面上,1月20日,银保监会下发“负面清单”(2021版),保险股当天重挫,中国平安、中国人寿、新华保险、中国太保、中国人寿这5只A股保险股平均下跌2.67%,最高跌幅达5.66%。此后几个交易日,保险股并未出现有力的反弹。

尽管目前保险股未跑赢上证指数,但外资与融资客却在大幅扫货保险股。《证券日报》记者根据Chioce数据统计,1月1日—1月25日,外资对中国平安、中国太保、新华保险的持股量较年初分别增长5.9%、8%、3%;中国平安还被外资大幅净买入39亿元,净买入额仅次于招商银行,位列A股第二。从融资数据来看,中国平安、中国人寿、新华保险、中国太保、中国人寿分别被融资买入282.5亿元、12.7亿元、27.7亿元、39.4亿元、30.5亿元。

多家券商研究机构认为,预计今年上市险企“开门红”保费有望出现较快增长,拉动保险股回升。险资机构也认为,目前保险股的估值较低,仍有上升空间。

爱心人寿资管部负责人对《证券日报》记者表示,2020年保险公司新业务价值增长普遍放缓,保险股的股价走势符合险企的实际经营情况。但随着居民可支配收入的提升及保险理念的普及,国内保险业依然有较大发展空间,长期看好险企的投资价值。