

部分债基上半年收益率逾50% 专家称与大额赎回有关

■本报记者 王宁

《证券日报》记者根据WIND和第三方数据梳理发现,在有统计的3865只债券型基金中,有3648只产品实现正收益,部分债基上半年收益与股基相比旗鼓相当,不输于排名靠前的权益类基金收益。

多位公募人士对《证券日报》记者表示,部分债券型基金在不同时段内业绩较高的原因有很多,但最可能是该类或该只基金,有较多机构定制或机构持有占比较高,当出现大额赎回或全部赎回时,所产生的费用将计入基金资产,这就导致基金净值出现大幅上升。

上半年正收益债基超九成

《证券日报》记者根据WIND数据统计发现,上半年,合计有3865只债券型基金公布了业绩。其中,3648只实现了正收益,占比高达94.39%,逾九成。

与权益类基金相比,以稳健著称的债基能够实现逾九成正收益并不足奇。

按照主动权益分类,上半年,南华丰淳混合、金鹰民族新兴混合和宝盈优势产业混合三只基金均取得了逾50%的好成绩,有近10只基金取得了40%至50%的收益;而有部分债基在同期也取得了超过50%的收益。

格林基金总经理助理、固定收益部总监柳杨对《证券日报》记者表示,今年上半年债基整体表现不俗,给投资者带来了良好的回报。

光大保德信固收基金经理、首席宏观策略分析师邵强对《证券日报》记者表示,按分类来看,上半年不同策略基金呈现出较大差异性,主要在于今年宏观环境较为复杂,且上半年A股市场风向出现较大变化,导致大类资产配置差异大,不同的配置策略取得的业绩也就相差较大。从部分债基获得较高的收益来看,有可能采取了较为进取的策略,持有较多的风险资产,当下可转债在行业和方向上也覆盖较为全面,如果持有较多风险资产且结构符合市场方向,可能是债基取得较高收益的原因之一。

“今年以来,该类机构定制产品

大额赎回出现在“迷你债基”的情况比较多,因此,会出现业绩跑在股基前面的情况。”北京某公募基金人士告诉《证券日报》记者,部分债券型基金在不同时段出现业绩过高的原因可能是,该类基金有较多机构定制或机构持有比例占据绝大部分的情况,如果出现机构大额或全部赎回时,由于赎回费计入基金资产等原因,会导致基金净值出现大幅波动(通常为大幅上涨)。

记者进一步梳理发现,由于上述上半年收益率超过50%的债基尚未公布二季报,其持有资产情况不明朗。从一季报来看,其符合“机构定制”的特征。该债基一季报显示:份额净值为1.6249元,报告期净值增长率为59.37%,同期C类份额净值为1.4953元,净值增长率为46.70%;同时,该基金91.77%的资产持有债券,其中,某只金融债占比高达95.05%。

另有公募人士对记者表示,基金净值出现大幅上涨可能有三种情况:一是赎回费计入基金资产,被动导致业绩飙升;二是基金每日申购赎回是按当日公布的净值来计算,去年同期基金净值大多保留小数点后三位,尚未计入的部分对应的持有人就会受益;三是当持有人申请赎回,次日价格上涨所致。“无论是上述哪一种情况,或者几种情况的叠加,都应该与大额赎回有关。”

“固收+”成为债基发力方向

记者对部分已发布二季报的债券型基金梳理发现,也有部分产品持有了一定比例的金债,但占比整体不高,从业绩和持有资产角度来看,尚不符合“机构定制”特征的债基,区间业绩并未出现大幅上涨。

鹏华永盛一年定开二季报显示,当期93%的基金资产持有债券,其中,52%基金资产持有企业债,41%持有中期票据,上半年收益率为2.67%。中银丰实定期开放二季报显示,当期97%基金资产持有债券,其中,54.68%持有企业债券,23.73%持有金融债,上半年收益率为1.87%。

WIND数据显示,今年上半年新成立的“固收+”基金总量近200只,总规模高达3200亿元,较去年

同期大增182.42%。从近些年债券型基金整体发展来看,呈现出整体向“固收+”方向发力的特征。

“债基以稳健为主,近年来包括‘固收+’等类别,均为投资者提供了多元化投资选择,债基针对客户需求,更加分化和专业化。”邵强说,整体来看,目前债基产品更加丰富多样化。

“当前我国的指数型债基集中在政债指数上,而未来的发展会更为细化,会形成不同期限、不同品种、不同运作方式的立体产品线,以满足海内外不同投资者的投资需求。”南华基金总经理助理兼固定收益投资总监何林泽对《证券日报》记者表示,“固收+”产品是债基重要的发展方向,近年来取得了爆发式发展;同时,指数型债基也是探索的领域。

柳杨表示,“固收+”产品对宏观配置能力要求很高,需要有完善的投研体系和敏锐的市场嗅觉,才能抓住大类资产轮转的贝塔机会。目前债券市场上出现了越来越多的“固收+”产品,相信未来还会出现更多的产品,代替传统的纯固收产品。

记者观察

为险资“赛道驱动” 新逻辑点赞

■黄晓琴

当固定收益类资产无法满足保险资金配置需求;当传统行业资本回报率趋势下行过程中,较高的债务率导致违约风险明显上升;当A股跟宏观经济的相关性明显走弱,即使看对了宏观,也很难赚到择时的钱;当财富管理全市场选择优秀投资人的“半委托”模式渐成主流……,所有这些都倒逼保险资产管理公司发展多元化、特色化、策略化的投资能力提升。

正是各种“倒逼”,“逼”出了一位沉浸于保险业多年的老兵段国圣的大实话:“作为长期资金,资产配置的逻辑应该从宏观总量驱动下沉到产业和赛道驱动。”在刚刚结束的泰康资产15周年高峰论坛上,段国圣演讲中“大实话”,让与会听众颇有感慨。

笔者由衷地为段国圣的险资“赛道驱动”新逻辑点赞。无论是作为中国保险资产管理业协会会长,还是作为业内投资业绩一直领跑行业的泰康资产掌门人,段国圣险资投资新逻辑是对资本市场的深刻理解和思考。

段国圣表示,“在新经济形势下,我国投资环境发生深刻变化,这对保险资管行业提出了新的挑战。保险资金应该适应社会融资结构的调整,更加重视权益类资产配置价值,从根本上降低资产负债错配风险。”

近年来利率中枢的不断下移,以及“僧多粥少”的“固收+”产品格局,严重限制了险资的想象力。数据显示,30年国债、20年的国开债利率约为3.6%左右,比险企5%左右的收益预期低;我国10年以上债券存量仅10万亿元,相比20万亿元的险资规模,供给严重不足;与此同时,还有银行、券商等其他资产管理机构都“紧盯着”长期债券。

放眼权益市场,前不久公布的险资2020年权益资产(股票、基金等)配置比例为24.6%,这个数据较2019年末增加了2个百分点,表明险资对提升权益类资产配置一直在努力。2020年险资全年投资收益率达5.41%,大幅超越2019年的4.94%,保险资金运用余额为21.68万亿元,同比增长17.02%。24.6%的配置比例与监管规定的险资最高可配置权益资产45%的比例(注:不同险企各自偿付能力水平高低,权益投资比例上限也不同)还有相当的空间。可见,险资在权益类资产的配置上还需要努力。

如何在权益市场上大展拳脚,不断提升险资在权益资产上的配置能力,是提升险资整体投资收益率水平的“必杀技”。当越来越多的资金所有者自主开展资产配置,并在全市场选择优秀投资人的“半委托”模式渐成主流,成为资金所有者的“配置工具”是保险资管公司新发展模式下的新角色。

本版主编于德良 责编徐建民 制作朱玉霞
E-mail:zmxz@zqrb.net 电话010-83251785

多家农信社改制成立农商行 专家建议四方面提升治理能力

■本报记者 李文 见习记者 余俊毅

农信社改革的脚步正在不断加快,银保监会官网显示,近期,又有多家农信社改制成立农商行获批。

零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示,农信社是服务“三农”和小微企业的主力军。农信社改制为农商行,建立现代金融企业制度,明晰股权,引入新增资本,有利于提升业务竞争力,防范金融风险,更好地服务实体经济。

多家农信社改制为农商行

7月12日,中国银保监会黑龙江监管局发布公告,同意哈尔滨联合农村商业银行股份有限公司开业,注册

资本为20亿元。

在乡村振兴和防控金融风险的背景下,近年来农信社正加快速度向农商行改制。《证券日报》记者梳理发现,6月份以来,已有多家农信社背景

的农商行获批筹建或开业。

6月21日,中国银保监会绥化监管分局发布了关于同意黑龙江青冈农村商业银行股份有限公司开业的批复。6月30日,广灵县联社获得山西银保监局批复,同意筹建山西广灵农村商业银行股份有限公司。6月28日,筹备6年之久的太原农商银行举行开业仪式,正式开始挂牌营业,同日,由绵阳涪城农信联社、游仙农信联社、安州农商行新设合并组建的绵阳农商银行也召开了第一次股东大会,即将迎来开业。

平安普惠金融研究院副院长程瑞对《证券日报》记者表示,当前农信社改制成为农商行,具备积极意义。首先,区域内的农信社合并成立农商行后,除当地农户外,可吸收更多规模化资本,其法人产权结构也更清晰,公司治理将更规范,内控也更加严格,从而使运营更高效。其次,农商行成立后将被纳入更规范严格的监管体系,在监管体系内保障资金和信用安全。最后,农商行成立还将丰富原有的信贷产品体系,突破小额限制,提高整体盈利性,提升可持续服务三农市场的商业能力。

农村金融需提升治理能力

农信社在改制成立农商行的

过程中将会遇到哪些难点呢?招联金融首席研究员董希森对《证券日报》记者表示,农村信用社改制过程中,应坚持服务县域、支农支小的基本定位不动摇,充分发挥农村金融主力军的作用和优势,提高金融供给的能力和数量。从农信社到农商行并非简单的更名,还包括了经营模式、产品创新、业务流程等多方面的重大改变,要注意在公司治理方面可能存在的“换汤不换药”现象。

对于农信社改制成为农商行后面临的挑战,程瑞认为应从四个方面提升农商行治理能力。首先是加强股东资质管理,加强关联交易管理,避免股东关联方资金占用、关联方担保过度等;其次是要

加强信贷风险管理能力;第三是公司治理需全面合规、升级;最后是要谨慎控制经营范围、经营区域,避免无序扩张。

对于农村金融机构发展面临的问题,宁波市地方金融监督管理局武建强对《证券日报》记者表示,目前农村商业(合作)银行、农信社、村镇银行等机构仍是农村金融服务的主力军。应鼓励支持商业银行、保险、证券等金融机构下沉重心,增设乡村服务网点,将更多资源配置到乡村发展的重点领域和薄弱环节;支持在农村地区依法设立小贷、担保、融资租赁等机构,充分发挥农村普惠金融功能作用,从而构建多层次、广覆盖、差异化的农村金融服务机构体系。

“太保服务”定制6.3亿元专属风险保障 健康管理+人才储备“守护约定” 中国太保护航中国女排出征东京奥运会



7月12日,中国太保在北京举行护航中国女排出征奥运暨排球公益项目合作仪式。根据女排运动的特点,中国太保定制了符合女排队员、教练员全生命周期特点的专属保险服务方案,累计风险保额达到6.3亿元人民币,并配套提供“太医管家”与“太保蓝本”两大线上线下融合的健康管理服务。同时,中国太保将以冠名合作的方式支持首次推出的全国排球传统校初中联赛,为排球文化的普及推广、高水平排球后备人才的培养付出实际行动。

量身定制专属保障

排球是一项高强度的对抗运动,女排队员在训练场上挥汗如雨、在重大赛事上奋勇争先的同时,也可能留下疾病隐患。在中国女排即将征战东京奥运会之际,中国太保为女排量身定制专属保险方案,既覆盖团体重大疾病保险、团体高额医疗保险,又包含新冠肺炎保障,充分体现了“灵活性、专属、覆盖性”等特点,让女排队员比赛训练无后顾之忧。值得一提的是,针对本次出征东京奥运会,中国太保特

别为女排队员和教练定制了包括意外伤害、航班延误、行李丢失、紧急救援在内的专属境外短期保险方案。

太保服务健康管理

中国太保融合旗下“太医管家”与“太保蓝本”两大服务品牌,为女排教练和队员提供线上线下融合的健康管理服务。其中,“太医管家”由中国太保与瑞金医院、红杉中国共同打造,将为女排队员及教练提供高品质的线上家庭医生会员服务,包括:专属家庭医生、健康管

理、电子处方、送药到家等服务;“太保蓝本”则提供线下全链路的就医服务,包括三甲医院专家预约及病房、手术安排、专业服务人员陪诊服务、国内顶级医生或医疗机构的二次诊疗服务以及海外就医协助等服务。中国太保将成立专属服务小组,将为女排提供更专业、更优质、更全面的服务。

传承精神培养人才

2018年9月份,中国太保正式成为中国女排官方合作伙伴。“太平洋保险”品牌自此与中国女排一同闪耀在世锦赛、女排世界杯等重要赛事现场。“祖国至上、顽强拼搏、团结协作、永不言弃”的女排精神,内化为中国太保的品牌基因。为了更好地推动排球项目的可持续发展,丰富校园排球文化,加强青少年排球后备人才储备,中国太保将冠名支持于10月初在重庆举办的全国体育传统项目学校初中组排球联赛。国家体育总局排球运动管理中心党委书记顾国平表示,中国女排若长期保持世界前列,需要源源不断地涌现高水平后备人才,中国太保此举对于排球事业的支持胸怀长远。

守护约定助威奥运

东京奥运会将于7月23日-8月8日举行。“点滴付出,只为这一刻”,女排精神一路激励着太保人对标最高标准,彰显最佳水平,做实“太保服务”。中国太保以弘扬女排精神为己任,将于近期发起“守护约定,为中国女排助威”线上活动,通过在线打call、竞猜女排赛事比分、合照功能上线及最终排名足迹等系列活动的在线开展,让参与者全程沉浸式感受中国女排奥运赛事,并有机会在奥运结束后与中国女排进行面对面的交流,激发全民对于女排赛事的关注和热情。(CIS)

