

# 时隔4个月公募基金规模重回27万亿元之上

货币基金贡献最大

■本报记者 昌校宇

时隔4个月,公募基金总规模重回27万亿元之上。

中国证券投资基金业协会(下称“中基协”)于2月24日晚发布的最新公募基金市场数据显示,截至2023年1月底,我国境内共有基金管理公司142家;取得公募基金管理资格的证券公司或证券公司资产管理子公司13家、保险资产管理公司1家。以上机构管理的公募基金资产净值合计27.25万亿元。其中,封闭式基金资产净值合计为3.58万亿元,开放式基金资产净值合计为23.67万亿元。

这是时隔4个月后,公募基金总规模再次站上27万亿元大关,距离去年8月底27.29万亿元的历史新高仅一步之遥。

具体来看,今年1月份权益类基金净值规模增长超3100亿元,连续三个月保持增长势头。货币型基金今年1月份净值规模11.53万亿元,环比增幅10.31%,同时基金份额11.52万亿份,环比增幅11.43%,是各主要基金类型中规模和份额增幅最大的产品类型。

对于公募基金总规模重回历史相对高位,上海证券基金评价研究中心高级分析师孙桂平对《证券日报》记者表示,主要缘于两方面原因:一是与货币型基金规模增加有较大关系,去年底债券市场经历较大调整,导致风险偏好较低的投资者转向货币基金等风险更低的品种;受今年1月份春节效应影响,节前投资者倾向于落袋为安,投向低风险品种。二是与权益类基金规模较大提升有关,股票市场2022年11月份以来迎来反弹行情,且疫情防控政策持续优化,经济修复表现超预期,市场风险偏好回升,投资者情绪升温,带动了权益基金发行持续回暖,以



及存量基金规模提升。

中邮创业基金研究部副总经理江刘玮在接受《证券日报》记者采访时表示,主要原因是市场回暖带来的基金净值回升,进而带动公募基金规模的整体增长。同时,基金新发规模较去年有所改观,也对公募基金规模增加有一定贡献。

“权益类基金规模较大回升,意味着投资者对未来权益市场走势逐渐形成共识,随着经济持续修复,经济数据不断改善,投资者信心将进一步增强,向好的权益市场有望带动公募基金规模创历史新高。”孙桂平如是说。

从基金数量来看,截至2023年1月底,公募基金总数量达10607只,连续第8个月站在万只以上。

“虽然2022年权益市场大幅震荡,债券市场2022年底也经历了较大回调等不利因素,但公募基金数量仍能呈

现稳定增长的态势,主要有三方面的原因。”孙桂平分析称,其一,伴随着公募基金行业的高质量发展,行业不断创新,即便在不利的市场环境下,各类新产品仍不断涌现,满足了多元化的市场投资需求,推动产品数量提升;其二,随着公募基金行业的发展,投资者借助公募基金进行资本市场投资和长期价值投资的理念逐渐深入人心,公募基金作为适合普通投资者的性价比较高的理财工具,低点投资更容易获得可观的收益,即便在不利的市场环境下,投资者仍保持着很高参与度;其三,基金管理人发行意愿强烈,低位布局可以为投资者争取更多的“安全垫”,长期看中国经济增长和中国资本市场的发展趋势仍然非常明朗乐观,可以为投资者带来经济发展的红利。

展望后市,江刘玮持相对谨慎乐

观的态度:“预计今年中国经济增长将会改善,中国居民收入有望实现较快恢复增长;同时,公募基金的主动管理能力在过去几年已经得到市场验证,尤其是在市场向好的过程中,是最值得配置的一类资产。预计2023年公募基金市场表现将较2022年有所改善,基金公司也需要做出更好业绩增强居民资产配置信心。”

“今年市场主线将是‘走出疫情,逐步复苏’。同时,在经济结构性复苏较为确定的背景下,今年的权益市场机会将好于去年。”方正富邦基金首席投资官崔建波告诉《证券日报》记者,具体到行业配置上,看好三个方向:一是聚焦内需拉动,复苏的泛消费和出行板块;二是行业景气度较高的储能、光伏、半导体等板块;三是行业自身边际变化较大的医药和软件国产化板块。

# 年内新成立公募基金117只 权益类基金占比七成

■本报记者 王宁

Wind数据统计显示,截至2月26日,年内公募基金新成立数量已达117只,募集份额和规模均破千亿关口;从产品分类来看,权益类基金仍是主力军,117只产品中有82只为权益类,占比超七成。

多位公募基金经理向《证券日报》记者表示,从年内新成立基金进程来看,反映了公募基金依然看好A股市场未来的投资机会;同时,从新成立的基金分类来看,反映了对于不同板块分别看好,例如对金属、消费和新能源板块的看好,均有多只主题基金。

## 19只基金募集份额超10亿份

Wind数据统计显示,截至2月26日,年内新成立基金数量达117只,募集份额为1050亿份,规模为1063亿元。其中,股票型基金有20只,募集份额为165.75亿份,占比达15.78%;混合型基金数量为44只,募集份额为242.96亿份,占比为23.13%;债券型基金为34只,

募集份额597.76亿份,占比为56.9%;QDII基金有2只,募集份额7.06亿份,占比为0.67%;REITs基金有1只,募集份额5亿份,占比为0.48%;FOF基金有16只,募集份额31.93亿份,占比为3.04%。

统计来看,剔除债券型基金的34只和1只REITs,在117只新成立产品中,权益类基金合计数量达82只,占比为70.09%。

从单只产品来看,尚未出现百亿元级爆款产品,但发行份额超过50亿份的有5只,其中,有3只高达80亿份,均属于债券型基金。此外,另有14只基金发行份额在10亿份至50亿份之间,其中,权益类产品有9只。整体来看,发行份额超过10亿份的前19只产品中,有9只为权益类基金,占比为47.38%。

值得一提的是,在年内新成立的新基金中,除了有多只股票型主题基金取得较好募集份额外,多只主题ETF基金表现也不错。

Wind数据统计显示,在募集份额超过10亿份的前19只产品中,主题ETF数量有6只,其中,金属主题类产

品有5只。

## 182只基金正在发行中

除了已完布局的117只产品外,目前仍有182只(A和C分开计算)基金正在发行中。

Wind数据统计显示,目前正在发行的182只基金中,募集份额上限超过80亿份的有26只,最高募集份额为100亿份,如果成功发行,这意味着即将有百亿元级爆款基金诞生。此外,募集份额在10亿份至80亿份之间的有50只。

据了解,正在发行的182只产品中,除了募集份额偏高成为亮点外,主题产品数量也有所增多是明显特征。

嘉实碳中和主题混合基金经理苏文杰较看好未来碳中和投资方向。他向《证券日报》记者表示,在碳中和大目标背景下,针对贵金属板块、偏底部的化工、复苏早期的产品等,在震荡的市场环境下,投资策略上将保持从中观比较出发,坚守守正出奇的投资策略,在周期、成长性之间进行阶段性配置。

嘉实安益基金经理赖礼辉则认为,为

未来股债市场均存在投资机会。他告诉记者,未来将以高等级信用债、利率债为固收基础收益,并结合中观行业景气度和轮动进行股票、可转债行业配置,可获取增强收益。对于获取权益资产收益,可根据多策略特征,建立符合产品收益风险目标的FOF产品来布局。

对于今年具体板块的布局方向,格林基金权益投资总监李会忠认为,今年将是消费复苏之年。他告诉记者,考虑到去年二、三、四季度消费旺季基数较低,因此,大消费行业的业绩增速至少在今年上半年会呈现加速进程。同时,消费升级将会伴随经济增长持续深化,龙头公司的市场份额仍有较大增长空间。

格林创新成长混合基金经理王振林则认为,今年新能源板块将以结构性行情为主,近期光伏产业链价格进入博弈尾声,组件价格进入下行通道,这将明显刺激下游需求,今年光伏行业有望保持较高的景气度。整体来看,今年新能源板块存在较多的机会,但板块内部的分化也将更明显。

# 监管剑指券商“风水专家” 禁止发布利用玄学预测股市类研报

当前已有超过90%的券商以一级部门的形式开展研究服务,提升“研究力”成为券商的核心竞争力之一

■本报记者 周尚任

“独立、客观、公平、审慎”是券商发布研报的基本原则。

或是为了博眼球、蹭流量,抑或是有其他需求,前段时间券商行业涌现出少数“风水专家”,利用天干地支、阴阳五行等理论对市场走势进行研判,该行为引发了监管及市场的关注。

## 持续打击 研报违法违规行为

2月24日,证监会在对《关于严厉打击风水盲测股市动向的建议》(十三届全国人大五次会议第6178号建议)的答复中表示,一贯重视对发布证券研究报告行为的监管,建立了基本完善的制度规则和监管机制,并持续强化日常监管执法,着力提升证券研究报告业务质量和合规水平。

证监会表示,监管实践中,发现部分证券分析师、证券投资顾问利用天干地支、阴阳五行等理论对证券及证券市场走势进行分析、预测或提供投资建议服务,背离了发布证券研究报告独立、客观、公平、审慎的基本原则,违反了法律规定和相关执业规范。

《证券日报》记者梳理了两起典型案例,案例一为2021年12月份,江西证监局对国盛证券及研究所研究员刘富兵分别采取了出具警示函、监管谈话等监管措施。江西证监局指出国盛证券《天干地支在择时中的应用初探》研究报告利用天干地支纪年分析股票走势,研究方法不专业审慎,研究结论不客观科学;案例二为2022年3月份,深圳证监局对安信证券汕头分公司及投顾陈南鹏分别采取出具警示函、监管谈话等监管措施。深圳证监局同时指出,安信证券投资顾问陈南鹏通过公司微信群发布《仁者无敌——2022中国股市预测》并被转发,相关预测对行业、市场的评论意见不审慎,将股票根据五行属性分类进行分析,投资建议不具有合理依据。

针对卖方研究种种乱象,有券商人士向《证券日报》记者透露,“这种‘风水、玄学研究’可能存在一定市场需求,所以会一直有少数卖方研究机构及人员在做。但玄学预测类研究内容偏离了‘研究方法专业审慎、分析结论具有合理依据’的原则,绝大部分券商的研究部门是不允许出现玄学预测类研究内容的。”

截至目前,国内券商分析师总数已增至3990人。不过,注册制对券商研究的“资产定价”以及“价值发现”能力也提出了更高要求,行业的研究服务能力还有待进一步提升。为了客观反映券商发布研报业务开展情况,促进发布研报业务健康发展,中证协曾多次摸底券商“研究力”。

下一步,证监会表示,将多措并举、形成合力,推动提高研报行业合规水平。持续加强发布证券研究报告监管执法和自律管理,严厉打击利用天干地支、阴阳五行风水学说预测股市等违规行为,维护市场秩序和投资者合法权益。



# 券商研报出圈要靠“研值”

■李 文

不难发现,投资者们是“识货”的,市场期待有深度的观点、高质量的研究内容。投资者表达关注的过程,也是进行理性、独立思考的过程。随着资本市场改革的深入,上市公司数量和行业领域不断增加,这不仅给券商研究提供了更多话题,也对行业的研究服务能力提出新的挑战。

另外,建立科学合理的分析师考核体系非常重要,通过这一途径可以引导分析师的执业行为,从而提升研报质量。据笔者了解,目前券商对分析师等研究人员的考核主要由合规展业、客户评价、佣金派点、工作量和研究报告质量等指标构成。实际上,此前,分析师参加外部评选获奖情况也被作为考核依据,当时就存在分析师拉票、发表博眼球观点和“奇葩”研报的现象。

在证券业高质量发展的背景下,各项主营业务都在逐步回归“本源”。券商的研究工作也应是如此,应当遵循客观、专业、审慎的原则。聚焦经济金融形势、资本市场和行业发展等研究,同时也要充分发挥行业的影响力,在引导市场预期、传递正能量方面发挥积极作用。

举个例子,就在前几天,两位研究宏观经济的知名经济学家在线上就“如何看待中国的债务问题”进行了长时间的辩论,很快就吸引了几万人观看。有网友表示“不同的声音太珍贵了”、“大咖们

# 证券经纪业务管理办法明日施行 有券商表示正在落实相关工作

■本报记者 吴珊 见习记者 方凌晨

日前,记者从业内多家券商处获悉,随着《证券经纪业务管理办法》即将正式施行,部分券商已经在推进相关工作。

2023年1月13日,证监会正式发布《证券经纪业务管理办法》(下称《办法》),在明确证券经纪业务内涵、加强客户行为管理、优化业务管理流程、保护客户合法权益、强化内部风控合规、严格行政监管问责等六方面作出了相关规定,将于2023年2月28日正式施行。

业内人士认为,《办法》作为证券公司经纪业务基础管理制度,既代表经纪业务管理的基本要求,也代表行业监管的基本导向。

## 各项工作正在推进

《办法》明确了经纪业务内涵,并强调经纪业务属于证券公司的专属业务。在加强客户行为管理方面,提出要强化客户身份识别、落实投资者适当性要求、严格账户使用实名制等;在优化业务管理流程方面,要求强化事前、事中、事后全流程管控,并加强出租交易

单元管理;另外,在客户合法权益保护、内部风控合规强化、行政监管问责等方面也提出了相关要求。

华安证券对《证券日报》记者表示,自《办法》发布之后,公司高度重视并第一时间组织相关部门就《办法》条款逐一做了详细的学习、研究和讨论。“目前我们组织了面向全公司范围的关于《办法》的培训学习,并同步开展经纪业务相关制度的修订和完善。”华安证券相关负责人表示。

另外,华北某大型券商对记者表示,“目前各项工作正在推进中”;华南某券商也对记者表示,相关工作正在逐步落实。

对于未来券商或有哪些相关措施落地,沪上某券商战略分析师对《证券日报》记者表示,未来关注点或在新技术、新业务和新要求带来的部分变化。规范化的经纪业务线上展业成为主流,与金融科技、金融技术手段相结合的各种模式会更加受到关注。《办法》针对投资者权益保护、交易记录留痕、交易账户管理等方面做出了明确的指引,券商未来对于内部信息系统的投入一定是不断加大。加大金融科技投入,完善信息系统建设,避免宕机事件出现,提供

更优质安全畅通的交易服务。

## 探索拓宽经纪业务边界

谈及此次《办法》实行对未来券商经纪业务的影响,前述沪上某券商战略分析师表示,新规发布前,多次的征求意见稿已经令市场有了预期和互动,而部分业务流程和人员管理、客户适当性、反洗钱等业务已经在其他管理办法、交易所制度中有所体现。

华安证券表示,《办法》强调了“加强规划、有序发展、保护客户”的整体思路。该沪上券商战略分析师同时认为,“一方面,经纪业务持牌经营被确认并强化,随着线上展业将持续加速,叠加北交所业务的扩容,机构经纪业务的逐渐稳定,综合来看券商经纪业务规模有望扩大。另一方面,业界对经纪业务佣金收入的整体水平预期会更加一致,对于财富管理多元化发展有更明确的动力。”

与此同时,证券经纪业务作为证券公司的传统业务和核心业务,也是支持证券公司其他各类业务发展的基础业务,目前面临着一些挑战。

以上沪上券商战略分析师表示,经

纪业务作为证券公司营收的重要支柱,目前主要面临开户新增难、业务转型迫在眉睫突破、头部集中度高中小券商难分羹等挑战。

该分析师进一步建议,首先,无论大券商还是中小券商,未来传统的跑马圈地模式应该很少出现。探索精细化客户管理模式,拓宽经纪业务边界,融合到“大财富管理”的潮流,券商需不断提高平台综合化服务能力,在经纪业务的基础上提供附加增值性服务,吸引客户关注,带动资管等业务发展。其次,中小券商可立足于自身资源禀赋,通过提供高质量特色定制化服务,盘活存量客户群以摊薄拓客成本,缓解成本端压力。最后,紧密跟踪市场和年轻一代需求,开展场景、业务、界面更聚焦、更AI(人工智能)、更便捷的经纪业务也是可以不断尝试的道路。

而华安证券表示,“此次《办法》明确经纪业务是券商专属业务,十分有利于巩固券商在财富管理领域全流程服务的牌照优势。券商可借此机会大力推动传统经纪业务模式向以客户为中心、以资产配置为导向的财富管理买方模式转型,从而为整体业务发展提供强大的支持和动力。”