

自购与降费让利齐上阵 公募基金用行动向市场传递信心

■本报记者 王思文

我国公募基金行业自1998年萌生发展至今,已逐步成长为我国资产管理行业的“排头兵”,并成为居民财富管理的重要力量。随着投资者对其的信任度不断增强,公募基金持续为实体经济发展注入新动能。

今年三月份以来,国内经济的内生动力尚未恢复,A股市场震荡不断,导致基金短期净值下跌现象较为明显。在这样的市场及行业“低迷期”,公募基金坚持用实际行动来呵护资本市场,用风雨同舟的信念彰显行业责任感。

比如,有公募基金正通过自购行动向市场传递信心。6月12日,泉果基金管理有限公司(以下简称“泉果基金”)发布公告,表示旗下首只公募基金泉果旭源三年持有期混合型证券投资基金(以下简称“泉果旭源”)自2023年6月13日起恢复申购并开放定期定额投资业务,同时基金将对大额申购(含定期定额投资)业务进行限制,执行每日5万元申购额度上限(A/C类份额分别计算)。公告内容显示,泉果旭源的基金经理赵诣拟于本基金恢复申购后出资100万元申购本基金,并且持有该基金份额期限不低于三年。

泉果旭源是公募基金处于发行寒冬时极具市场影响力的一

只基金产品,产品发行当天有超85亿元资金参与认购,仅用2天完成百亿元募集目标,成为2022年仅有的两只募集规模过亿元的新基金之一。此次产品基金经理自购行动,正体现了对中国资本市场长期健康稳定发展的信心。

与此同时,公募基金还积极通过下调基金费率(包括管理费、托管费、销售服务费等)的方式让利投资者、提升投资者信心和持有体验。数据显示,截至6月13日,今年以来已经有超过100只基金降低了基金管理费率。

“公募基金相关费率正在持续下行,尤其是在资本市场环境相对复杂、基金赚钱效应欠佳的情况下,基金往往会主动降费,降低投资者持有成本,能够增强投资者获得感,降费让利于民也是行业迈向高质量发展的必然趋势。”北京地区一位公募基金基金经理向记者透露。

此外,公募基金正加速强化投研能力,在市场变化中不断寻找投资机会。

东方财富Choice数据显示,截至6月13日记者发稿,今年二季度只,总规模超6500亿元。同时,也有包括兴业研究精选混合、鑫元聚鑫收益增强等在内的多只老基金发布公告,由托管人结算模式转换为券结模式。

对于券结基金持续扩容,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》记者分析称,券结模式对基金公司来说,能有效拓展产品销售渠道,尤其是一些在银行代销渠道较难获得青睐的基金产品。该模式通过与券商在基金交易、托管、结算和研究支持等多方面的深度绑定,借助券商的渠道资源,推动基金新产品发行和未来持营。

天相投顾基金评价中心则对《证券日报》记者表示,“区别于托管人结算模式,券结模式的最大特点在于通过券商的集中交易柜台对管理人下达投资指令进行验资券,验资券通过后投资指令报送给交易所,否则将投资指令返还给基金管理人。这一操作防止发生‘超买’行为,大大提升了

数据显示,截至6月13日
今年二季度以来共有1483家上市公司获基金公司调研



魏健祺/制图

基金公司集中调研。

对于当前市场的最新研判,施罗德基金首席投资官安韵对《证券日报》记者表示:“目前市场情绪和估值已经到了相对的低位。市场情绪的低位从市场成交量可见一斑。从估值来看,当前部分股票的估值大概处于过去十年估值的30%分位,结合经济增长和企业盈利预期来看,这个位置似乎已经具

备了不错的安全边际。总体来看,当前的经济景气度、消费景气度、经济增长预期、企业盈利预期、股票市场参与者情绪和股票估值于去年11月份十分类似。我们认为当下或许是专业投资者值得关注的投资机会。”

摩根士丹利基金研究管理部贾昌浩对《证券日报》记者称,“下半年或许可以期待通用制造业

景气复苏。经过我们对通用制造业细分品类如刀具、叉车、机床、工控等板块在2023年第一季度的各个指标观察,可以得出的结论是各个领域增长是持续的,目前面临的问题是增长的趋势是在放缓的,核心矛盾来自于下游的需求。随着库存周期的逐步见底,政策端的加码,下半年可以期待通用制造业的景气复苏。”

券结基金规模超6500亿元 个人系、券商系基金更青睐“券结”

■本报记者 吴珊
见习记者 方凌晨

采用券商结算模式的基金产品(以下简称“券结基金”)持续扩容,截至6月13日,券结基金数量已超700只,规模超6500亿元,其中个人系、券商系基金管理人旗下券结基金产品数量居前。

受访业内人士表示,券结基金可使基金公司深度绑定券商,借助券商渠道资源,提高基金销售规模,同时有利于推动券商财富管理业务发展。未来,券结基金有望迎来更好发展。

券结基金数量累计达732只

券商结算模式(以下简称“券结模式”)是指券商受基金公司委托,担任场内资金结算的对手方,并深度参与基金产品的交易与结算流程。

券结模式自2017年底启动试点,后于2019年初由试点转为常规。

Wind数据显示,截至6月13日,年内成立的基金共有101只(只

含主代码,下同)采用了券结模式,基金规模合计超659亿元。目前,市场上券结基金数量累计达732只,总规模超6500亿元。同时,也有包括兴业研究精选混合、鑫元聚鑫收益增强等在内的多只老基金发布公告,由托管人结算模式转换为券结模式。

对于券结基金持续扩容,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》记者分析称,券结模式对基金公司来说,能有效拓展产品销售渠道,尤其是一些在银行代销渠道较难获得青睐的基金产品。该模式通过与券商在基金交易、托管、结算和研究支持等多方面的深度绑定,借助券商的渠道资源,推动基金新产品发行和未来持营。

天相投顾基金评价中心则对《证券日报》记者表示,“区别于托管人结算模式,券结模式的最大特点在于通过券商的集中交易柜台对管理人下达投资指令进行验资券,验资券通过后投资指令报送给交易所,否则将投资指令返还给基金管理人。这一操作防止发生‘超买’行为,大大提升了

交收安全性。”

基金管理人和券商互利共赢

具体来看,目前市场上东财基金、博道基金、淳厚基金、蜂巢基金等8家基金公司管理的券结基金产品数量居前,均达20只以上。其中,Wind数据显示,淳厚基金、蜂巢基金、惠升基金、同泰基金均为个人系基金公司,而东财基金、国泰君安资管等属于券商系。

对于个人系基金公司采用券结模式较多的原因,蜂巢基金相关负责人对《证券日报》记者表示,“2019年发布的《关于新设公募基金管理人应当采用新交易模式,并鼓励老基金公司在开发新产品时也采用新交易模式。以我司为例,蜂巢基金成立于2018年,根据通知要求,我司新产品都将采用券结模式。”

从个人系基金和券商系基金在管理基金时采用券结模式方面的优势来看,孙桂平认为,个人系基金公司成立时间普遍较新,产品管理规模相对较小,发展初期难以

进入银行等传统代销渠道的准入名单,因此有动力发行券结基金,与券商保持长期战略合作关系,借助券商渠道和客户等方面的资源,从而做大基金发行以及存续规模;而券商系基金公司则与券商母公司在市场研究、财富管理、基金销售等方面有较多业务协同,也比较容易借助于券商资源发行券结基金。

天相投顾基金评价中心认为,对于券商系基金公司,券结模式下,会给股东券商带来增量业务,从而提高佣金收入,发展经纪业务,使基金管理人和券商互利共赢。

对于券结模式下基金公司更青睐的券商“能力”,蜂巢基金相关负责人表示,“一方面,在券结模式下,券商要对产品的交易行为实时验资券,并承担对公募基金异常交易行为的监控职责,所以基金公司更愿意选择验资流程和效率更高的券商;另一方面,基金公司更愿意选择基金代销能力强的券商,以借助券商的能力提高基金的销售规模。此外,基金公司也会考虑券商的研究能力,希望能获得更多更及时的研究服务。”

谈及未来券结基金的发展,蜂巢基金方面认为,对于中小基金公司来

说,通过券结模式,可与券结券商深入绑定,有望通过券商丰富的客户资源和销售渠道,提高基金销售规模。而券商为推动实现财富转型,也会更愿意跟上述基金公司合作,也更有意愿合作券结基金。因此综合来看,双方都有意愿推动券结基金合作,该类产品或将迎来更好的发展。

孙桂平则认为,目前来看,券结模式短期内较难成为市场主流。但其发展势头较快,尤其是新发基金中券结基金占比持续提升较快,因此中长期来看,考虑到券结模式自身具有的优势,以及券商在基金代销话语权提升,券结模式有望成为市场主流模式。

在天相投顾基金评价中心看来,券商结算模式基金总规模或将继续呈缓慢的增长趋势。近年来券商结算基金规模在不断提升,但从券结基金总规模占全市场基金总规模的情况来看依然较小。此外,虽然有政策支持,但券商的交易结算能力、销售能力、风控能力等在短时间内普遍提升到更高的水平有较大困难。同时,券商要打破现有的利益格局,与基金管理人摸索出合适的业务合作模式也需要一段过程。

《关于进一步加强银行间债券市场发行业务规范有关事项的通知(征求意见稿)》下发布防止定价不审慎等行为 进一步规范银行间债券市场发行业务

■本报记者 杨洁

6月12日晚间,《证券日报》记者从业内获悉,中国银行间市场交易商协会(简称“交易商协会”)近期向各市场成员下发了《关于进一步加强银行间债券市场发行业务规范有关事项的通知(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》)。

《征求意见稿》称,近期发现部分债券存在发行定价不审慎、低价包销换取市场份额、未遵循市场化原则确定利率区间等发行业务不规范情形。为进一步提升债券发行规范性水平,严格市场纪律,防止定价不审慎等行为,交易商协会在现有发行制度基础上,进一步明确银行间债券市场发行操作规范,以加强发行业务自律管理,促进银行间债券市场高质量发展。

在发行人规范方面,《征求意见稿》提到,发行人应主动维护市场公平竞争秩序,不得有通过综合业务合作等方式干扰发行定价、违背市场化原则指定发行利率(价格)等情形。发行人应当按照市场化原则,合理设置承销机构比选评分指标,比选评分指标、承销费不得直接或间接与发行利率(价格)挂钩。

对于承销机构的内控要求,《征求意见稿》表示,承销机构应对债券承销、发行销售、投资交易、同业业务、存贷款(如有)等业务之间进行有效隔离,防止债券承销业务和其它业务之间的利益冲突,确保债券承销业务独立运行。

在中购过程的透明度方面,《征求意见稿》表示,簿记管理人应准确、及时向发行人、承销团成员披露簿记过程中相关信息,包括但不限于边际利率、总投规模等。承销团成员应准确、及时向投资者共享接收到的簿记过程信息。簿记管理人应当切实保障簿记建档各参与方公平参与簿记建档业务;不得以谋取不正当利益为目的,有意向不同机构区别提供簿记过程中的有关信息,不得提供虚假信息诱导、误导投资者。

《征求意见稿》还对包销业务进行了规范。承销机构开展余额包销应当报价公允、程序合规,并严格按照发行文件披露的方式确定余额包销利率。余额包销规模不得挤占有效申购投资者认购规模,余额包销申购利率不得低于投资者有效申购利率上限。此外,余额包销应在规定的簿记申购时间结束后开展。对于簿记申购结束后,投资者有效认购规模未达到当期债券发行规模的,主承销商应按照相关法律法规、自律规则及承销协议约定开展余额包销。最后,承销机构应对自身包销账户、一般自营账户进行明确区分,建立隔离制度,完善包销账户投资、交易、核算等管理规范。

川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳对《证券日报》记者表示,《征求意见稿》对簿记管理人、发行人、承销商、投资者等各相关方做了更详细的规定。对发行人“合理设置承销机构比选评分指标”的要求,有助于维护市场秩序,防止发行人与承销机构间的不正当利益输送;对承销机构设置的内部控制要求,有助于保障债券承销业务的独立运行,减少与其他业务的潜在利益冲突;鼓励主承销商为承销债券做市,有助于提升债券二级市场流动性;对申购透明度、包销业务等的要求、规范,进一步保障了投资者权益。

事实上,今年以来,交易商协会已多次对多家金融机构启动自律调查。例如,5月31日,因7家金融机构在相关债务融资工具的发行和交易环节涉嫌存在违规行为,交易商协会对其启动自律调查;5月11日,对某国有大行债务融资工具承销业务涉嫌违规行为开展自律调查;5月9日,针对两家银行金融债券发行涉嫌违规行为已开展自律调查;4月4日,因某国有大行主承销的短期债务融资工具发行定价严重偏离市场合理水平,干扰了市场秩序,交易商协会对其启动自律调查。

广西大学副校长、南开大学金融发展研究院院长田利辉对《证券日报》记者表示,《征求意见稿》有利于银行间债券市场发行业务的规范化,加强市场纪律,对同质化恶性价格竞争进行有效约束,有望防范债券发行定价不审慎、低价抢占市场份额和利率区间确定不当等问题。

在陈雳看来,对银行间债券市场发行业务的规范,是加强金融监管、助力金融市场走向规范化的重要一步,随着监管趋严、制度完善,金融市场的不规范情形将越来越少。

余额宝最新数据出炉: 十年间相当于每天为国人赚1亿元零花钱

■本报记者 李冰

6月13日,余额宝公布上线十周年数据,截至5月1日,余额宝十年间累计为用户赚取收益超3867亿元,相当于每天为国人赚了1亿元的零花钱。

“余额宝的上线改变了行业,并让市场见证了‘普惠’的价值,余额宝为用户零钱找到了增值机会,也为稳健型金融产品提供了新获客渠道。”工信部信息通信经济专家委员会委员、浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任盘和林告诉《证券日报》记者,“互联网金融行业爆发,理财小白开始接触理财,基金代销市场格局重塑等很多行业变局的发生和进程加快,都与余额宝的发

展密不可分。”

人均持仓金额不到7000元

上述数据还显示,小额普惠是余额宝的一大特点,人均持仓金额不到7000元。另外,三线及以下城市用户占比达50%。另据披露,目前余额宝已开放接入34只货币基金。

事实上,在余额宝诞生之前,货币基金因为申购门槛高、普及率及普通大众甚少接触。2013年6月13日,余额宝服务在支付宝App上线,并迅速走红。其首创了货币基金“1元起购、随时可赎回”的模式,曾引爆不少人的理财热情,也极大降低了老百姓理财的门槛。

余额宝走红后,银行业相继继

推“宝宝”类货币基金,纷纷复制“1元起购、随时可赎回”的模式,整个行业的门槛全面降低、用户体验全面提升。

盘和林认为,余额宝的上线启蒙了相当一部分中国大众的理财认知与实践,让老百姓和整个行业都实实在在受益。“余额宝是蚂蚁集团推动金融普惠的经典案例。”

数据显示,余额宝用户数从2013年底的4303万人,2014年底的1.85亿人,增长到2015年底的2.6亿人,此后几年并未对外公布用户数据。

或向三四线城市及农村发展

在余额宝上线的头几年时间里,其年化收益率曾一度达到

6%,此后,随着市场利率持续下调,余额宝收益率逐渐下滑至2%左右。

时至今日最新数据(2023年6月13日),余额宝最大的货币基金天弘余额宝的7日年化收益率仅为1.7270%,万份收益为0.4641元。除此之外,《证券日报》记者了解到,支付宝旗下的余额宝对接的其余货币基金中,有超20只产品最新7日年化收益率低于2%,占比超半。但即便如此,相比活期存款的收益率,余额宝的收益依然要高出不止。

“余额宝等互联网宝宝类产品是互联网零钱理财工具,对应的投资产品主要是货币基金,具有货币基金收益稳定的特点,同时实现了支付以及即时赎回等功能。因此,

余额宝等成为零钱理财比较好的选择。”厚雪研究首席研究员于百程分析认为,货币基金投资于高流动性的国债、银行存款等安全性产品,同时可以使用一定杠杆,因此其年化收益率与市场利率有同步性。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮告诉记者,“余额宝这类产品低风险、低门槛,流动性好,契合了‘懒人理财’的现代需求,也是理财小白入门级产品,对于丰富居民理财渠道、构建多元理财市场具有积极意义。未来或将向三四线城市及农村下沉,三四线城市或是余额宝未来用户增量的重要来源,应让三四线城市和农村地区享受更低门槛、更快捷便利的金融服务。”

立案告知书送达公告

张顺平(身份证号3707041977****15):

因你涉嫌操纵证券市场违法违规行为,根据《证券法》的有关规定,中国证监会深圳专员办依法对你进行立案调查。

因多次与你联系未果,现依法向你公告送达《立案告知书》(证监立案字0392023022号),请于公告之日起30日内,携带本人身份证件前来中国证监会深圳专员办配合调查,逾期视为送达。

联系电话:0755-25918250
办公地址:深圳市罗湖区深南东路5045号深业中心

办公时间:工作日8:30-17:00
中国证监会深圳专员办
2023年6月13日