

二季度公募基金收益率榜单公布 QDII基金成绩亮眼

■本报记者 王宁

随着公募基金二季报披露完毕,最赚钱基金也随之揭晓,QDII(合格的境内机构投资者)基金成为主力军。Wind数据显示,二季度收益率超过20%的基金有27只,其中,QDII基金占据多数;同时,从公募基金收益率排行榜前十名来看,QDII基金占据了九个席位。

多位分析人士表示,二季度公募QDII基金收益率排名靠前,主要在于当期海外市场波动较大,投资机会明显,有利于该类产品的策略操作。此外,从7月份海外市场表现来看,权益资产价格波动相对偏高,预计相关主题基金仍存在投资机会。

21只QDII基金收益超20%

Wind数据显示,二季度实现正收益的公募基金数量超过7870只,其中,收益率在20%以上的有27只;而从27只基金的分类来看,QDII产品占据多数,

多达21只,其余均为被动指数基金。与此同时,按照收益率榜单来看,榜单前十名中有9只为QDII基金。此外,在全市场产品收益率排名的前200只产品中,QDII基金数量也在130只以上。

缘何二季度QDII基金成为最赚钱主力军?在多位分析人士看来,二季度海外市场权益资产价格波动较大是主因。华泰期货能源组研究员康远宁告诉《证券日报》记者,二季度期间海外市场权益资产价格波动较大,宏观面与基本面因素有显著分化。其中,在市场预期美联储持续加息和海外银行业危机发酵背景下,对权益资产影响偏空,从而对QDII基金投资策略产生积极影响。

“二季度美国通胀呈现出稳定态势,但预期美联储加息致使美元指数大幅波动,部分以美元定价商品价格也同步波动,这为相关主题QDII基金提供了投资机会。”大有期货有色金属研究员李振宇告诉记者,这也是纳斯达克和原油主题QDII基金实现高收益最为明显的主因。

Wind数据显示,二季度收益排名

靠前的QDII基金中,以纳斯达克、标普信息科技,以及部分能源类主题基金居多。对此,徽商期货金融期货研究员从姗姗认为,宏观面和基本面是主导海外市场的主因。短期海外经济仍具有韧性,经济衰退风险偏小,但加息仍存在不确定性因素,市场对宏观经济是否走弱保持高敏感性;而从中长期来看,持续紧缩的货币政策和信贷危机仍在累积,海外经济又存在较大下行压力。因此,海外市场权益资产短期仍具有多配价值,但中长期或有较大下行压力。

月内商品型QDII基金表现良好

进入三季度以来,国际原油价格稳中有涨,布伦特和WTI原油期货均呈现出较明显投资机会,相关QDII基金也表现出较强收益能力。Wind数据显示,截至7月24日,包括嘉实原油、易方达原油和信诚全球商品主题等多只QDII基金保持较高收益率。

“近期国际原油价格走势偏强,布

伦特和WTI原油期货主力合约分别突破80美元/桶、75美元/桶关口,反映市场情绪有所回暖。”康远宁表示,同时,若未有超预期基本面变化发生,宏观因素对油价压制效应或减弱。

徽商期货能源化工研究员黄琛向记者补充表示,7月份国际油价走势偏强,主要概括为需求驱动为主、供应紧缩为辅的上涨行情。“由于三季度是原油的需求旺季,原油与成品油库存目前持续呈现下降态势,表现需求维持在往年高位水平附近,同时,主产国一直维持减产态势,从而导致国际油价维持较强走势;国际油价的持续走高势必为相关基金收益走高提供支撑。”

值得一提的是,在7月份公募基金收益率排行榜中,除了多只QDII基金跻身其中外,还有多只非QDII商品型基金和被动指数型基金也表现不错。Wind数据显示,华夏饲料豆粕期货ETF、建信易盛郑商所能源化工期货ETF和国投瑞银白银期货等产品,月内收益率也保持在榜单前列。

银行理财规模近三周增超1.5万亿元 理财子公司产品“破净率”降至3%

■本报记者 苏向泉

7月份以来银行理财产品存量规模持续增长。广发证券刘郁团队测算的数据(下称“数据”)显示,7月份前三周银行理财产品存量规模依次增长1.06万亿元、3324亿元、1712亿元,合计增长1.56万亿元。

规模上涨的同时,银行理财子公司产品“破净率”(净值跌破1元的理财产品占所有产品的比率)有所下跌。上述数据显示,银行理财子公司产品的整体“破净率”由6月末的3.6%下降至7月21日的3%,这说明银行理财子公司产品整体收益率在上行。

存量规模持续增长

银行理财产品存量规模今年6月份骤降7400亿元,引发市场广泛关注。不过,7月份以来银行理财产品存量规模开启反弹模式,前三周存量规模大幅增长超1.5万亿元,增至7月21日的27.1万亿元。

对此,中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平对记者表示,7月份银行理财存量规模回升有三方面原因:一是惯性因素,即6月份商业银行有引导银行理财资金回到表内的传统,而当这一重要时点过后,银行理财规模往往会有反弹。二是近期银行理财子公司频繁降低理财产品管理费或改变费用定价模式,加之银行存款利率下行,增加了银行理财产品吸引力。三是理财机构为了“冲规模”,加大了营销力度。

引人注意的是,7月份前三周银行理财规模单周增量出现边际递减趋势。对此,中信证券首席经济学家明明表示,由于银行面临季末考核,理财到期产品多设置为季末等原因,6月底银行理财往往大规模流入银行表内,且以现金理财为主,7月初理财规模的增长则是这部分资金从表内回流到理财,因此会边际减弱。

就银行理财存量规模增长趋势,杨海平表示,目前银行理财规模

已经接近于去年年末(截至2022年底银行理财市场存量规模达27.65万亿元),总体判断,今年下半年银行理财规模将继续增加,年末规模超去年末水平无虞,且有望创近两年新高。

明明也表示,目前银行理财“破净率”已经恢复至正常水平,走出了去年底“赎回潮”的阴影,而表内存款利率在监管指导下不断压降,理财产品性价比进一步凸显,且此前流入表内的存款期限大多在一年以上,回流理财不存在阻碍,理财规模也有在下半年冲量发力的惯例,因此下半年理财规模很有可能恢复到29万亿元以上。

“破净率”继续下行

从投资者关心的“破净率”来看,7月份以来,随着银行理财产品收益率上行,银行理财子公司产品的“破净率”有所下行。

数据显示,截至7月21日,银行理财子公司产品的整体“破净率”由6月末的3.6%下降至3%。从更长的时间维度来看,去年末银行理财子公司产品的“破净率”曾接近20%。

就银行理财收益率走势,杨海平认为,综合考虑宏观经济恢复增长情况及金融市场行情,下半年银行理财产品收益率总体表现可能不及上半年,但下半年的收益率表现大概率不会影响银行理财产品的整体竞争力和规模升势。

明明也认为,今年下半年,固收类银行理财的整体收益率水平预计在2%至5%;权益类和混合类产品受股市的影响较大,收益率表现可能存在较大分化行情。

与业界认为下半年银行理财整体收益率不及上半年相呼应的是,近期不少银行理财子公司下调了新发产品的业绩比较基准。

明明表示,今年债市收益率整体处于下行区间,新发产品的配置压力较大,很难取得之前老产品的收益率,为了避免收益率不达标影响客户满意度,理财机构只能降低业绩比较基准。

券商加速布局公募业务 逐鹿财富管理赛道

■本报记者 吴珊 见习记者 方凌晨

券商布局公募业务步伐加快。7月21日,证监会公示对华福证券设立资管子公司的反馈意见。同日,证监会对中信证券和财信信托申请设立财信基金提出八方面反馈意见。

自2022年5月份《公开募集证券投资基金管理人监督管理办法》出台后,“一参一控一牌”政策落地,券商可以在参股一家基金公司,控股一家基金公司的基础上,再以资管子公司形式申请一块公募牌照。此后,各家券商纷纷通过申请设立资管子公司、公募基金公司以及参与控股公募基金公司的方式来开拓公募业务。

从券商资管子公司的设立方面来看,今年3月份,中信证券公告称旗下资管子公司完成工商登记;4月份,长城证券资管子公司获批;此外,中金公司、国联证券、国信证券等券商也陆续收到监管关于其设立资管子公司的反馈意见。截至目前,已有26家券商资管子公司成功设立,包括中金公司、华安证券等在内的多家券商仍在排队等待。

而券商在完成设立资管子公司后,积极开始布局公募业务。今年以来,招商资管、广发资管、兴证资管、光大资管、安信资管等先后向证监会提交材料,申请开展公募基金管理业务资格。

华宝证券认为,在大财富管理背景下,公募市场蓬勃发展,牌照放开政策利好前提下,券商资管向公募化业务布局发展是大势所趋,而且券商申请公募牌照在主体原则上仅限券商资管子公司,也就意味着券商资管子公司的定位和未来发展的基点是以公募业务为主。

从券商参与设立或收购控股基金公司来看,今年5月份,国联证券完成收购中融基金75.5%股权,中融基金成为其控股子公司;3月份,华西证券完成设立华西基金;2月份,中泰证券持有万家基金的股权比例由49%上升至60%,万家基金成为其控股子公司。

Wind数据显示,截至7月24日,公募基金机构共有164家,券商系公募基金达71家,数量占比达四成以上。其中,已展业的券商系基金公司达67家。

谈及券商布局公募业务步伐加快的原因,在西南证券首席投资顾问张刚看来,自年初以来市场利率处于持续下行阶段,商业银行纷纷下调存款利率,投资者寻求资金保值增值的意愿强烈,财富管理业务存在巨大商机。另外,在股票类产品整体投资收益不佳的情况下,券商通过布局公募低风险固定收益类产品,也可以避免客户资源外流。

而对于各家券商纷纷“逐鹿”财富管理业务,如何才能把握先机、脱颖而出,张刚认为,“在财富管理业务方面,多数券商仍处于同质化竞争状态,且在自身的营销平台有一定的局限性,也面临和公募基金公司的营销渠道之间的竞争。券商有必要从两方面增强财富管理业务的市场竞争力。一方面,需要借助具备资质的大型网络销售平台,以拓展外部市场;另一方面,在自身的销售平台,加大IT投入,进行更精准的信息推送、金融产品推介等活动。”

“至于客户更为看重的收益率,以公募基金之间的对比来看,存在一定的不确定性,则需要券商财富管理部门的相关团队具备更强的研究实力和长期的工作经验。”张刚表示。

个人养老金制度实施满八个月 产品数量达674款

■本报记者 冷翠华

自2022年11月25日至今年7月25日,个人养老金制度正式启动实施已逾八个月。如今,个人养老金产品总量已达674款,涵盖储蓄类产品、基金产品、保险产品以及银行理财产品。

个人养老金制度运行以来,业界也反馈了一些问题并提出相关建议,例如,提高参加者选购产品的便捷度,引入两种不同的缴税模式供参加人选择,扩大参加面等,以期把养老第三支柱做大做强。

基金产品达152只 保险产品达39款

截至7月24日记者发稿,根据国家社会保险公共服务平台等公开信息统计,目前个人养老金产品总量已达674款。

从个人养老金“产品圈”来看,其中储蓄类产品数量最多,达465款。不过,储蓄类产品分属多家银行,一般消费者在哪家银行开设个人养老金资金账户,就只能购买该行个人养老金储蓄类产品。

从个人养老金基金产品来看,东方财富Choice数据显示,截至目前共有个人养老金基金产品152只,与今年一季度末相比,新增了8只,最新总规模达50.03亿元。从成立以来的净值增长率来看,最高的净值增长率为3.56%,共有66只基金的净值增长率为正。不过,目前这些基金运作时间都还较短,大部分都在封闭期,短期收益率只能作为参考,并不代表未来走势。

从个人养老金产品的运营情况来看,目前共有39款产品,与4月底披露的数据相比,增加了7款产品。从参与的保险机构来看,共涉及17家公司,以大型险企、银行系险企和专业养老险公司为主。根据去年11月份原银保监会发布的《关于保险公司开展个人养老金业务有关事项的通知》,保险公司开展个人养老金业务需要满足上年度末所有者权益不低于50亿元且不低于公司股本(实收资本)的75%;上年度末综合偿付能力充足率不低于150%、核心偿



我国个人养老金先行工作平稳有序,截至6月底,全国36个先行城市(地区)开立个人养老金账户人数达4030万人

付能力充足率不低于75%;最近4个季度风险综合评级不低于B类等要求。据此梳理,约有29家保险机构可以参与该业务。

银行养老理财产品方面,根据中国理财网信息,目前共有18款个人养老理财产品。自2月24日以来尚未有进一步增加。

提高获得感 提升缴存率

从个人养老金制度的运营情况来看,根据人力资源和社会保障部7月21日召开的新闻发布会,我国个人养老金先行工作平稳有序,截至6月底,全国36个先行城市(地区)开立个人养老金账户人数达4030万人。

不过,在个人养老金的实际运作中,还存在一些问题受到关注。从实施情况来看,个人养老金实施3个月时,参加人数达2817万人,此后开户人数增速有所放慢。同时,“开户热缴存

冷”的问题还较为明显。记者随机采访了5位已开户未缴存的参加者,他们提及的共同原因是,第一,开户可以获得奖励;第二,个人养老金是超长期缴存,担心其流动性;第三,从收益率来看,今年相关产品整体表现缺乏吸引力。

从消费者的投资体验来看,个人养老金产品数量众多但选购还会受到一些限制。例如,在京工作的王女士在一家银行开设了个人养老金资金账户,在选择产品时,她看中了一款保险产品,但在准备购买时,她发现,自己开户的银行尚未上线这款产品,转而咨询保险公司,得到的反馈是,目前该合作的银行名单中并不包括她开户的银行。因此,王女士开了户,存了钱,却买不到自己想要的个人养老金产品。

对此,龙湾湖智库首席经济学家陈辉对《证券日报》记者表示,目前个人养老金产品没有统一的销售平台,主要是银行代销,这就使得参加人实际能买到

什么产品,主要看金融机构之间的对接情况,期待后期可以探索一种路径,让参加者实现真正的自由选购。

中国社会科学院社会发展研究中心秘书长房连泉表示,做大做强个人养老金制度要靠多方发力,一是加强宣传,提升社会各界对个人养老制度的认知;二是发挥单位作用,通过工会、人力资源部门引导职工参保;三是增强个人养老金制度的真正吸引力。

在增强制度吸引力方面,房连泉提出了三方面建议,一是引入更灵活的税制,促进中低收入群体加入个人养老金制度。二是通过完善制度设计,提升投资体验,同时,增强支取使用上的灵活性,免除部分人对资金流动性的担忧。三是持续改善投资产品的设计。

在提升投资体验方面,房连泉认为,完善国家社会保险公共服务平台,并统一与金融机构进行链接,方便消费者查询和自由选购。

交易佣金费率调整框架敲定 头部券商有望进一步扩大市场份额

■本报记者 周尚任

7月24日,《证券日报》记者从券商处获悉,深圳证监局近日向辖区各券商及基金公司下发了关于传达公募基金行业费率改革工作相关要求的通知。

其内容主要涉及四大方面,包括全面降低主动权益类基金产品的管理费、托管费费率及稳健开展浮动费率创新产品试点。合理调降公募基金的证券交易佣金费率。进一步降低基金管理人尾随佣金支付比例,研究不同类型基金产品设置差异化的尾随佣金支付比例上限。研究完善公募基金行业费率披露机制。

其中,在备受市场关注的合理调降公募基金的证券交易佣金费率方面,上述通知要求,一是,被动股票型基金产品不得通过证券交易佣金支付研究咨询服务等费用,且交易佣金不得超过市场平均佣金费率水平;二是,其他类型基金产品可通过证券交易佣金支付一定比例的研究咨询服务等费用,但交易佣金费率不得超过市场平均佣金费率水平的两倍。三是,完善交易佣金分配制度,进一步降低基金管理人在单一证券公司的交易佣金分配比例上限。同时,上述通知提及,相关改革措施涉及规则修订,将于2023年底前完成。

近年来,基金分仓佣金收入对券商

业绩贡献度也在持续提升。以2022年为例,基金分仓佣金占证券经纪业务收入比例约为15%。费率方面,券商估算的平均分仓佣金费率为0.076%(2021年为0.079%)。总体来看,2022年,券商基金分仓佣金总收入达188.72亿元,其中,中信证券、中信建投、长江证券、广发证券、招商证券、国泰君安、海通证券、申万宏源、东方证券、华泰证券等10家券商基金分仓佣金收入均超5亿元。同时,还有11家券商基金分仓佣金收入增幅均超过100%,不少中小券商的基金分仓佣金收入持续呈现爆发式增长。

平安证券非银团队认为,“基于2022年证券行业的营收和利润测算,交

易佣金下降将导致行业营收下降2.1%、净利润下降5.7%,整体影响幅度较为有限。假设上市券商中分仓佣金下降比例与行业测算结果相同,则头部券商营收降幅基本在1%左右,部分以卖方研究为特色的中小券商受到的业绩影响可能相对较大。此外,长期来看,头部券商综合业务优势明显、客群多元、人才储备充足、研究能力领先,有望在佣金率下降、市场竞争加剧的背景下进一步提升市场份额,行业集中度或将上行;同时,头部券商财富管理转型较快,基金代销及基金投顾收入领先,有望率先完成买方投顾业务转型,以研究赋能买方投顾业务,补足业绩缺口。”