“活跃资本市场 金融机构怎么干”系列报道
之基金篇

引导投资者在低位“播种” “逆周期布局”渐成机构共识

本报记者 昌校宇

8月21日至9月5日，公募基金管理人的自购公告接踵而至，据《证券日报》记者不完全统计，截至9月5日，已有至少24家公募基金管理人，合计拟出资约12.95亿元自购旗下权益类基金。

各家公募基金管理人火速行动，是积极响应监管要求的直接体现。8月18日，证监会公开“活跃资本市场，提振投资者信心”一揽子政策措施时明确，“加快投资端改革，大力发展权益类基金”。其中要求，“引导公募基金管理人加大自购旗下权益类基金力度”；“建立公募基金管理人‘逆周期布局’激励约束机制，减少顺周期共振”。

监管从长效机制方面为公募基金的后续工作提供了“行动指南”。多家受访公募基金管理人表示，机构纷纷在市场低位自购旗下权益类基金，释放了看好后市的积极信号，有望提振投资信心。同时，此轮自购也是机构用实际行动践行“逆向销售”，引导资金低位借“基”入市，进而活跃资本市场。未来，可从建立长期业绩考核、优化基金产品设计、加强信息披露等多维度做好“逆周期布局”激励约束机制。

公募基金火速响应 低位自购旗下产品

根据公告，此轮自购多基于公募基金管理人对中国资本市场长期健康稳定发展的信心，也符合与投资者风险共担、利益共享的原则。

具体来看，公募基金管理人此轮自购标的均为旗下权益类基金，部分机构还在公告中对产品类别作了明确。如，华夏基金管理有限公司和广发基金管理有限公司均提到，用固有资金合计5000万元投资旗下股票型、混合型公募基金；中欧基金管理有限公司表示，使用固有资金自购旗下偏股型基金及基金中基金（FOF）合计不低于5000万元。此外，多家机构还在公告中对自购行为加上了持有期限。如，南方基金管理股份有限公司和富国基金管理有限公司均承诺，至少持有1年以上。

北京地区某头部公募基金经理向《证券日报》记者分析称，在当前信心比黄金更重要的时刻，公募基金管理人在市场低位自购旗下权益类基金，与持有人实现利益共绑，释放了看好后市的积极信号，有望提振投资信心。同时，从历史经验来看，公募机构开启自购潮，往往是市场构筑底部的信号之一。

“此外，此轮自购也是公募基金管理人用实际行动践行‘逆向销售’，引导资金低位借‘基’入市，进而活跃资本市场。”上述某头部公募基金经理如是说。

发挥专业性逆势布局 提高持有人获得感

在大力发展权益类基金的重点措施中，监管明确，引导公募基金管理人加大自购旗下权益类基金力度；建立公募基金管理人“逆周期布局”激励约束机制，减少顺周期共振。上述两大举措从长效机制方面为公募基金的后续工作提供了“行动指南”。

谈及两大举措的必要性，兴证全球基金管理有限公司（以下简称“兴证全球基金”）相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示，过去销售导向下，公募基金行业出现了在热点行业估值和情绪高点发行新产品的现象，但高点入场的投资者往往很难获得较好的收益和投资体验，不利于行业健康长久发展。发挥机构在研究和定价上的专业性，逆周期进行产品布局，引导投资者在有估值保护的情况下买入基金，并通过持有赚到钱，是行业“正循环”发展的关键。

“在市场低位时往往也是投资者信心不足的时候，通过基金管理人带头‘逆周期布局’，一方面可以提振投资者信心、适时参与投资；另一方面在低位布局可以提升投资安全垫，长期来看能够提高投资者胜率并增强投资体验感，引导基民秉持‘长期持有’的理念。”上海证券基金评价研究中心基金分析师汪璐对《证券日报》记者表示，同时，长期投资、理性投资可以帮助投资者避免频繁申赎的交易成本与追涨杀跌带来的极端损失，有利于投资者获取到合理的投资收益。培养投资者长期投资、价值投资理念是解决“基金赚钱，基民不赚钱”这一行业痛点的重要一环。

国泰基金管理有限公司（以下简称“国泰基金”）相关负责人向《证券日报》记者分析称，“上述两项举措鼓励资管机构理性看待短期市场波动，敢于、善于逆势布局，为提高持有人获得感、提高行业发展的可持续性，旗帜鲜明地引领了方向。”

魏健骐/制图

在汪璐看来，上述两项举措短期内有助于增加市场流动性、活跃资本市场、推动市场行情企稳回升；长期来看有助于公募机构进行转型，与投资者收益共进退、风险共承担，从而可以更好地实现公募基金普惠金融的属性。

设定激励约束机制 推动基金逆周期布局

对于公募基金管理人而言，明确的“行动指南”有利于行业凝聚合力、在正确的道路上坚持发展，切实为投资者创造价值，未来践行“逆向销售”已成为多家受访机构的共识。

立足行业本身，前述某头部公募基金经理表示，公募基金管理人在响应监管要求，开展自购之余，还要加大对绩优权益类基金的持续营销力度，同时结合投资者需求和偏好，推出更有战略意义的创新性产品，引导投资者在低位“播种”。

南方基金管理股份有限公司相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示，“公募机构需要不断增强大局观和宏观研判能力，强化‘逆周期思维’，加强左侧布局意识。”

在积极响应监管要求的同时，部分公募基金管理人也对一揽子政策举措从预期转化为现实充满期待。

激励约束机制是贯彻“逆周期布局”的必要条件，兴证全球基金相关人士表示，目前来看，公募基金管理人“逆周期布局”激励约束机制，还有待研究确立。

汪璐认为，对于基金经理，考核方式应兼顾长期业绩考核；对于销售人员，应由原本的规模考核向投资者投资体验感考核转型、站在买方视角为投资者推荐优质产品，考核指标可以为本期利润、加权平均净值利润率等能够反映投资者获得感的条件；对于市场宣传，避免过于短期的业绩引导，更多地应传达产品的长期业绩表现以及风险控制能力，并鼓励投资者低位布局、秉持价值投资。

对于接下来的工作计划，国泰基金相关负责人介绍，“将持续把持有人的利益放在国泰基金的利益之前。产品布局时控制时点和规模，完善内部考核激励机制，践行‘逆向销售’，在市场估值低位时通过自购权益类基金、创新投资陪伴等，稳定投资者信心。”

易方达基金管理有限公司也表示，将践行“逆向销售”，并积极拓展持续营销和基金定投业务。

中航证券有限公司首席经济学家董忠云对《证券日报》记者表示，公募基金管理人要做好“逆周期布局”激励约束机制，为投资者带来长期稳定收益，可从三个方面入手：第一，建立合理的绩效考核体系，以实际业绩为依据，建立长效激励机制，适当拉长基金业绩考核周期，考核权重向风险控制能力等倾斜，避免过度追求短期业绩；第二，优化基金产品设计，根据市场需求和投资者偏好，逆周期调整发行节奏，在市场低位时，为投资者提供更多可选产品，同时优化基金产品设计，加大浮动费率基金推出力度，提高主动管理能力；第三，加强信息披露，积极配合监管部门的各项规定和要求，提高运作透明度，增强投资者信任和信心。

券商秋季策略会进行时：经济改善助力市场信心恢复

本报记者 昌校宇
见习记者 方凌晨

9月5日，东北证券股份有限公司、开源证券股份有限公司（以下简称“开源证券”）、华创证券有限责任公司三家券商同日召开秋季策略会。自8月下旬以来，已有广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”）、国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”）、德邦证券股份有限公司等多家券商举行了秋季策略会，相关观点和策略受到市场关注。

展望接下来的宏观经济形势，国金证券首席经济学家赵伟认为，主要经济体修复情况与财政发力力度关联密切；而全球经济在寻找“新稳态”的过程中，依然存在较大的不稳定性。

赵伟同时表示，5月中旬以来，无论是机构行为还是市场定价，“底部”特征都越加明显。

对于未来经济复苏的方向，开源证券宏观经济首席分析师何宁认为，“经济新均衡”的形态大概率是“服务业+产业”双足并进的路径。一方面，扩大消费和发展现代化服务业，从人口红利由量转质、老龄化加深、地产挤出效应削弱三个方面来看，我国消费仍有较高提升空间，判断未来5年至10年居民最终消费支出占比有望升至50%左右。另一方面则是发展高端制造业，实现产业的转移、升级。

同时，券商的投资策略也受到投资者关注。广发证券首席策略分析师戴康分析认为，今年以来，全球资产呈现“分化”组合。国内政策情况已经明确，美联储如果选择以鹰派的姿态更快地完成通胀的降温，导致海外风险偏好下行，有望达成共振，迎来全球权益市场以及中概股的春天。

对于未来A股市场投资机会，国金证券策略首席分析师张弛认为“宜乐观、不宜冒进”。目前，“市场底”已现，人民币汇率贬值压力缓解，市场具备上涨动力。然而，无论是基本面还是流动性恢复均总体偏弱，较难突破上方压力，故以“区间宽幅震荡”为主，不宜追高。静待国内经济进入“被动去库”阶段，市场方有望收获较大的上涨行情。而行业配置方面，在国内经济尚未进入“被动去库”阶段之前，成长风格仍将是市场主线，将受益于流动性边际改善、情绪面回升以及自身相对较强的基本面支撑。

展望债券市场，国金证券固定收益首席分析师樊信江认为，债市资产主要关注利率债、城投债、二永债。利率债方面，货币政策依然是核心看点，利率系统中枢下移打开债市下行空间，关注供给扰动、政策松绑超预期、机构止盈三大潜在风险；城投债方面，优选具备加杠杆机会的中部低债务率区域，关注永续及私募票息策略；二永债方面，中长久期银行永续债及3年期中高等级二级债投资价值较高，同时关注高波动下3年期波段交易机会，警惕二永债不赎回风险。

“今年以来，经历了存款利率下调、MLF（中期借贷便利）利率两次下调，给实体经济降成本；即将到来的一揽子化债方案，是给政府降成本；同时下调居民存量房贷利率方案也呼之欲出。接下来可能一直处于降成本的趋势之中，对资产配置来说，长久期、高票息以及红利类的资产，都更为占优。”广发证券固定收益首席分析师刘郁表示。

《私募投资基金管理人可持续投资信息披露通则》发布

本报记者 昌校宇 杨 洁

9月4日，在“2023全球PE论坛”上，北京基金业协会发布了全球首个私募投资基金行业在可持续投资、ESG方面的团体标准《私募投资基金管理人可持续投资信息披露通则》（以下简称《通则》）。

近年来，ESG投资概念以来，ESG投资逐渐成为全球资产所有者和管理者共同关注的主流趋势。各类相关的指数、基金、评级等产品和服务也不断涌现，为私募股权基金行业的ESG投资提供了丰富的工具和参考。中国作为全球最大的发展中国家和第二大经济体，对ESG投资的重视程度和发展水平也备受关注。

今年，北京基金业协会通过机构调研，结合行业需求，联合由国际、国内可持续投资领域的专家们组成专家委员会，及头部投资机构、资产管理公司、咨询公司、律师事务所等组成编制委员会，共同编制了《通则》。

《通则》在借鉴国内外可持续投资相关披露框架及准则要求的基础上，参考我国私募投资基金行业发展现状而制定，旨在为私募投资基金管理人披露满足监管及各利益相关方要求的可持续投资信息提供指引，规范行业范围内可持续投资相关信息披露，推动管理人为资本市场提供更加全面、透明、准确的可持续投资相关数据与信息。主体内容包括范围、规范性引用文件、术语和定义、披露原则、披露体系、披露要求与应用、责任与监督共七个部分，其中核心的披露体系部分从可持续发展纲要、可持续运营和可持续投资三个方向分别列举了细分披露指标和内容描述。

另外，北京基金业协会还联合秩鼎技术共同编写了《中国可持续投资实践白皮书2023》。白皮书通过调查问卷和访谈的形式展开，展示了私募股权基金在可持续投资的组织管理、制度流程、投资流程、沟通机制、信息披露等方面的看法与实践，希望借此分享创造正面外溢效应，共同促进股权投资行业的健康可持续发展。

金融机构服务“一带一路”成效显著

在金融机构如何抢抓“一带一路”发展机遇方面，专家建议，银行要抓住机遇拓展国际业务，实现本地化运营最为关键，而支付机构则建议跟随银行脚步发挥自身灵活运营的特点，通过科技能力发展创新性服务业务

本报记者 李 冰

9月4日，全球支付平台、跨境支付机构杭州乒乓智能技术有限公司（以下简称“PingPong”）披露数据显示，2022年8月27日至2023年8月26日，其平台内企业出口“一带一路”市场的交易规模（TPV）比上年同期增长超过80个百分点。

近日，已有多家金融机构披露服务“一带一路”情况，综合来看成绩显著。业界普遍认为，今年是“一带一路”倡议十周年，其沿线国家和地区已成为金融机构发力跨境业务的重要市场。

目前PingPong已经深入布建“一带一路”市场本地合规网络。据披露，该公司所持支付牌照和业务许可已覆盖区域内20多个国家。PingPong金融机构合作中心总经理童见雷在接受《证券日报》记者采访时表示，“2023年我们预计会拿到5至6个其他国家的支付业务许可证，会继续重点布局‘一带一路’沿线国家，并在新兴的市场里持续地增加投入。”

“跨境支付是企业和机构开辟‘一带一路’市场的基础需求和不可或缺的服务。通过和境外银行、发卡组织等合作，我们已在30个‘一带一路’主要合作国家内建立了本地清算网络。相较于跨境清算，本地清算可以实现更快的支付指令传递和简化支付流程，并且成本更低。”PingPong全球副总裁及合伙人徐征告诉《证券日报》记者。

另外，数字支付公司连连数字旗下品牌连连国际（LianLian Global）（以下简称“连连国际”）近日也公布了“一带一路”沿线布局的情况。据披露，在合规资质方面，连连国际已在多个东南亚国家布局了支付牌照及相关资质。在产品服务方面，连连国际一方面通过一站式跨境贸易服务平台，助力中国企业出海东南亚；另一方面基于母公司连连数字在全球的60余张支付牌照搭建的数字支付网络，打造了“全球收单+国际钱包”的产品解决方案。

在易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮看来，“近年来，支付机构在B端（企业端）领域的服务频频取得突破，在跨境业务上也试图加大对B端的支持力度。‘一带一路’沿线贸易增长空间巨大，对于支付机构来说是一次发展良机。”

“PingPong和连连国际这类支付机构在跨境领域更多是围绕跨境电商的商家在运营，未来其业务也会随着跨境电商市场的发展逐步拓展。今年是‘一带一路’倡议十周年，诸多支付机构把发力跨境的重点放在‘一带一路’，从头部两家跨境支付机构目前披露成绩来看，较为亮眼。也印证了该路径的前景。”博通咨询金融行业资深分析师王蓬博表示。

今年以来，已有不少金融机构披露了其服务“一带一路”相关情况。

8月31日，工商银行披露截至2023年6月末，该行在“一带一路”沿线的21个国家拥有125家分支机构，与143个国家和地区的1443家外资银行建立了业务关系，服务网络覆盖六大洲和全球重要国际金融中心。同日，中国银行披露在共建“一带一路”国家累计授信支持超过2900亿美元，持续助力“一带一路”高质量发展取得新成效。

另外，8月30日，银联国际、新疆农村信用社联合社和中国银联新疆分公司在乌鲁木齐签署合作备忘录，约定在跨境支付领域深化合作，双向提升银联卡持卡人出入境用卡体验，助力丝绸之路经济带建设。银联国际方面表示，目前中亚等地已广泛支持银联卡，累计覆盖430万家商户，其中近百万家支持银联移动支付。

在金融机构如何抢抓“一带一路”发展机遇方面。苏筱芮认为，“银行拓展‘一带一路’路径主要侧重于对相关企业及项目的资金支持，尤其是融资层面的支持，而支付机构则更加关注支付业务层面，致力于完善跨境服务网络，提升支付结算水平，着眼于跨境支付、跨境用卡等领域。”

王蓬博建议，“银行要抓住机遇拓展国际业务，实现本地化运营最为关键，而支付机构则建议跟随银行脚步发挥自身灵活运营的特点，通过科技能力发展创新性服务业务。”

交通银行河南省分行：识破电信诈骗 守护群众财产

近日，交通银行郑州中原中路支行网点负责人接到某客户电话，反映有人给其发了一个链接，点击链接关注所谓的“交行信用卡公众号”，推荐其办理大额钻石信用卡，并且已支付了2万元验资资金，“客服”称额度已提升至18万元，继续诱导客户转账充值。根据多年从业经验，该负责人第一时间判断客户可能遇到网络诈骗，当即制止客户继续操作，指导其把微信账户和银行卡剩余资金转到家人账户，并赶紧报警。

在确保客户其他账户资金安全后，网点工作人员在与客户进一步沟通中了解到，犯罪分子已利用套取信息在某第三方支付平台开户，资金也在里面，工作人员又第一时间指导客户尝试各种办法，最终及时追回被诈骗资金。从接到客户咨询到追回被诈骗资金，用时不到1小时，因反应迅速、行动及时，避免了客户资金遭受不法侵害。交通银行河南省分行将持续加强反诈宣教，提升群众反诈防诈意识和能力，守护老百姓的“钱袋子”，为维护金融秩序稳定贡献力量。（CIS）

本版主编 于 南 责 编 余俊毅 制 作 曹秉琛
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785