

首批基金2022年一季度报来了

债基整体遭遇净赎回,货币基金获大幅净申购

基金年报刚刚披露完毕,首批基金一季报已经出炉。今天,中银基金率先披露了旗下部分基金的2022年一季度报告,涉及10只债券基金和2只货币基金。

其中,在今年一季度债券市场整体出现下跌的情况下,中银基金旗下多数债券基金产品遭遇净赎回,份额出现不同程度的缩水。

部分债基产品大缩水

4月7日,中银基金披露旗下12只基金产品的2022年一季报,其中包括10只债券基金,均为纯债基金。

今年一季度期间,除中银丰实定开债和中银添盛39个月定开债两只定开债基金份额没有变化外,其余8只债券基金份额均出现变化,而且有7只基金的份额缩水。

根据一季报,中银中债1-3年期国开行债券指数基金季末份额为885亿份,较期初1573亿份净减少6.88亿份,缩水幅度达43.74%。具体而言,期间基金获得近200万份的总申购,同时遭遇6.9亿的总赎回。

从业绩表现来看,中银中债1-3年期国开行一季度期间份额净值增长率为0.52%,同期业绩比较基准收益率为-0.75%。

基金经理在季报中表示,一季度权益市场先震荡下行,季末小幅上行,债券市场总体小幅下跌,本基金业绩表现好于比较基准。策略上,我们保持合适的久期和杠杆比例,优化配置结构,重点配置中短期限利率债,合理分配类属资产比例。

另一只债券指数基金产品中银中债1-5年期国开行一季度份额净值增长率为0.45%,同期业绩比较基准收益率为-0.53%。但该基金份额也缩水较明显,从587亿份减少至483亿份,缩水17.72%。

与此同时,中银中债1-3年期农发行、中银中债3-5年期农发行、中银上海清算所0-5年农发行、中银彭博政策性银行债券1-5年、中银中债3-5年期农发行、中银汇享债券等5只债券基金遭遇净赎回。

中银臻享债券则是目前披露一季报的债券基金中唯一获得净申购的产品。该基金期初份额

2103亿份,一季度期间净申购份额2.28亿份,期末总份额达到2331亿份。

业内人士分析称,2022年随着稳增长不断推进,宽信用进程可能加快,叠加财政政策前置发力,信贷需求或将快速回暖,而银行资产端以信贷配置为首要任务,资金可能更多涌向信贷,债市配置资金相应减少。

此外,一季度债市利率已经降至低位,市场虽有降息预期但分歧较大,后续行情不确定性较强,这也制约了债基发行规模的增长。某公募固收投资人士表示,从其在公司产品线看,近一段时间,公募纯债基金尤其是短期类品种遭赎回的迹象非常明显,特别是机构赎回较多,并更多替换成偏债或二级债基等产品。

“机构此前会预设一个收益区间,对纯债基金的年化收益预期是5%至6%,但在当前市场要实现该收益并不容易,机构都在重新判断相关资产配置,考虑到权益市场投资机会,也因此增加了二级债基的配置。”上述投资人士说道。

货币基金成“避风港”

在债券基金普遍出现净赎回的同时,中银基金旗下货币基金却整体获得净申购,有一只基金份额净增幅接近7成。

两只货币基金中,中银活期宝份额基本保持稳定。而中银货币期初份额为79.15亿份,期末份额达到131.58亿份,期间净申购份额为52.43亿份,净增长幅度达到66.24%。

从业绩来看,报告期内,该基金A类份额净值增长率为0.5096%,同期业绩比较基准收益率为0.0875%。报告期内,该基金B类份额净值增长率为0.5690%,同期业绩比较基准收益率为0.0875%。

基金经理在季报中写道,一季度银行间资金面较为平稳,1月份央行降低MLF利率10bp,短期内存单存款利率下行较多,2-3月份受央行宽信用影响,资金利率有所上行,但总体仍旧较为稳定。“本基金一季度适当拉长组合剩余期限,加大同业存单和短期融资券的配置,积极把握利率波动中交易性机会,保证了在低风险状况下的较好回报。”

业内人士表示,开年首个季度市场震荡中,货币基金等中低风险产品成为资金“避风港”,受到市场青睐。仅3月份而言,在市场行情下行的情况下,货币市场型基金收益率领跑各类基金,为0.19%,表现出较强的稳定性。

重配中短期限利率债和高等级信用债

从资产配置方面看,多位债券基金经理表示,一季度度债券市场各品种小幅震荡,策略上保持合适的久期和杠杆比例,优化配置结构,重点配置中短期限利率债和高等级信用债,合理分配类属资产比例。

在季报中,多位中银基金基金经理对今年一季度度债市运作情况进行了介绍。债券市场方面,一季度度债市总体小幅下跌。其中,一季度中债总全价指数下跌0.29%,中债银行间国债全价指数上涨0.19%,中债企业债总全价指数下跌0.12%。

其中,一季度10年期国债收益率为2.78%上行1.24bp至2.79%,10年期金融债(国开)收益率从3.08%回落4.46bp至3.04%。货币市场方面,央行公开市场维持净投放,银行间资金面总体平衡,其中,一季度银行间1天回购加权平均利率均值在2.01%左右,较上季度均值上行2bp,银行间7天回购利率均值在2.32%左右,较上季度均值下行11bp。

可转债方面,一季度中证转债指数下跌8.36%。权益市场震荡收跌,转债估值有所压缩。个券方面,美诺转债、横河转债、湖广转债、傲农转债、宁建转债、中矿转债等正股强势的品种整体表现相对较好,分别上涨53.90%、40.31%、37.70%、36.79%、34.00%、33.77%。

中银丰实定开债基金经理陈鹏飞表示,一季度债券市场各品种区间震荡,本基金业绩表现好于比较基准。策略上,我们保持合适的久期和杠杆比例,积极参与波段投资机会,优化配置结构,重点配置中短期限利率债和高等级信用债,合理分配类属资产比例。

中银汇享基金经理周毅介绍,策略上,我们保持合适的久期和杠杆比例,积极参与波段投资机会,优化配置结构,重点配置中等期限利率债和高等级信用债,合理分配类属资产比例。

中银彭博政策性银行债券1-5年基金经理田原表示,“一季度权益市场先震荡下行,季末小幅上行,债券市场总体小幅下跌。策略上,我们保持合适的久期和杠杆比例,优化配置结构,重点配置中短期限利率债,合理分配类属资产比例。”

中银中债3-5年期农发行基金经理郑涛则称,一季度权益市场先震荡下行,季末小幅上行,债券市场总体小幅下跌。本基金按照所跟踪指数中成分券的构成抽样和流动性情况配置相关的成分券。截至3月末,本基金持仓债券全部为农发债,不持有其他债券。

据《中国基金报》

融资类信托或落幕 信托公司转型方向渐明

近日,部分信托公司收到了由监管部门下发的《关于调整信托业务分类有关事项的通知(征求意见稿)》(下称《征求意见稿》),该文件将信托业务划分为资产管理信托、资产服务信托、公益/慈善信托三大类。值得关注的是,融资类信托不在新的信托业务分类中。

“此次信托分类改革与持续推进‘两压一降’工作相契合,不仅有利于防范信托相关业务风险的进一步扩大,而且有利于完善信托业务体系,为信托公司转型指明方向,从而推进信托业长久稳健发展。”用益信托研究院研究员帅国让对记者表示。

融资类信托何去何从

“今年2月份,信托监管工作会议就透露出酝酿推进信托业务分类改革的消息,彼时称将探索以信托目的、信托成立方式、信托财产管理内容等作为依据的新业务分类。”某信托公司相关负责人对记者表示。

根据此次《征求意见稿》,信托业务分为资产管理信托、资产服务信托与公益/慈善信托三大类。具体来看,资产管理信托下有固定收益类资产管理信托、权益类资产管理信托、商品及金融衍生品类资产管理信托、混合类资产管理信托4项分类;资产服务信托下有行政管理受托服务信托、资产证券化受托服务信托、风险处置受托服务信托和财富管理受托服务信托4项分类,并且这些分类下还有具体的细项分类。

值得关注的是,融资类信托不在此次《征求意见稿》所列的信托分类改革框架中。

云南信研报指出,观察整体分类框架,其分类维度变少,原有的按照资金来源、功能投向等分类都被扬弃,主要防止业务边界模糊和交叉问题,实则是“规范”信托公司乱用制度优势开展通道和融资业务。

帅国让认为:“在当前的经济金融环境下,融资类信托不在此次业务分类中,可以说在情理之中,因为这种分类不仅更符合未来信托业务的发展特征,而且对信托业务的监管与资管新规高度相契合。”

某信托业内人士对记者表示,信托业务未列入融资类信托,可能意味着融资类业务将纳入信托公司固有体系,即已固有方式开展融资类业务。此类业务隐含刚兑思维,容易引发纠纷,纳入信托固有体系有利于维护社会稳定。

记者注意到,融资类信托近年来日渐萎缩。中国信托业协会发布的数据显示,融资类信托已不再是主动管理信托的主导产品。截至2021年底,融资类信托规模降至358万亿元,比上年末压缩了1.28万亿元,降幅高达26.28%;占比降至17.43%,比上年末下降了6.28个百分点,规模与占比的年度降幅均为近年来最大。

“原融资类信托的业务逻辑将发生变化。在新的分类模式下,融资类信托不再单独列出,但这并不意味着信托不再具有融资功能。”百瑞信托研究发展中心研究员谢运博在接受记者采访时表示,《征求意见稿》提出,资产管理信托“区别于为融资方创设融资工具并为其募集资金的私募投行服务”。在过往的融资类信托业务中,往往是站在融资方的角度,业务设计主要受融资方需求驱动。而在未来新的资产管理信托中,信托公司需坚守受托人定位,根据委托人要求、站在受益人利益的角度开展资产管理活动,包括投资非标债权类资产。

信托经营范围或被重塑

《征求意见稿》强调,信托公司应按照国家信托业务新分类要求设定信托业务边界,严禁新增通道业务和非标资金池业务,坚持压降影子银行风险突出的融资类信托业务,不得以私募基金形式开展资产管理信托业务。待业务分类改革正式启动,信托公司必须在梳理存量业务的基础上制定存量业务整改计划。

业内人士普遍认为,分类改革主要是促进信托业回归主业,有序实施存量业务整改化解当前存量风险。

“此次业务分类一旦落地,对信托的经营范围重塑具有重大影响,每家信托公司都面临着机遇与挑战。”帅国让认为,信托公司应该根据自身股东背景及资源禀赋进行业务调整。主动管理能力强的公司可加大净值化的资产管理业务,而服务能力强的可继续开展资产服务信托,做托管、风险隔离、风险处置、财富管理业务。

谢运博认为,信托公司未来进行转型需聚焦新业务分类。从资产管理信托来看,需提高投研能力,为委托人/受益人创造良好的投资回报。信托公司应提高对股票、债券等标准化金融资产的投研能力,同时提高资产综合配置能力。

“资产服务信托中的资产证券化、破产重组服务信托、涉众性资金服务信托等业务,业务空间广阔,但对专业化团队、信息系统支持的要求较高;家族信托、保险金信托、遗嘱信托等与我国社会发展需求匹配,但对信托公司的综合金融服务能力提出了更高的要求。信托公司应加强对各类资产服务信托业务模式的研究,通过引进团队、与相关机构合作等各种方式,探索落地资产服务信托,并尝试做大规模。”谢运博称。

据《证券日报》

尾随佣金“限高” 基金代销江湖迎变局

日前,方正富邦中证500ETF联接基金发布2021年年报。这只规模仅524万元的基金,2021年的管理费为1541.75元,支付给销售渠道的客户维护费(俗称“尾随佣金”)达到了13915.91元,是管理费的9倍。基金年报显示,客户维护费超过管理费的基金多达254只。2021年基金公司支付的客户维护费总额达408.62亿元,68.24%的同比增幅高于同期管理费的增幅,存量老基金的尾随佣金普遍提升。

“限高”未“限量”

天相投顾数据显示,截至2021年末,公募基金总规模突破25万亿元。基金公司在2021年共获取管理费收入超1400亿元,首次突破千亿元大关,同比增幅约52%。

不过,管理费并没有全部纳入基金公司囊中,银行、第三方平台等销售渠道都要分一杯羹。在基金规模大幅增长的背景下,基金公司支付的客户维护费迅速膨胀。天相投顾数据显示,2021年全年,剔除2021年年报没有客户维护费的996只基金,纳入统计的158家基金公司共向销售机构支付客户维护费408.62亿元。

2020年10月1日起,新的《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》及配套规则(简称“销售新规”)正式施行。新规要求,对于向个人投资者销售所形成的保有量,客户维护费占基金管理费的约定比率不得超过50%,对于向非个人投资者销售所形成的保有量,客户维护费占基金管理费的约定比率不得超过30%。

不过,“限高”似乎并未能起到“限量”的作用。相比于2020年的242.88亿元,2021年客户维护费大幅增长68.24%,远高于同期管理费的增幅。从客户维护费占管理费的整体比重来看,2021年这一比例是28.62%,较2020年的26.10%也有所提升。

老基金尾佣提升

尾随佣金“限高”实施一年多以来,一些此前尾随佣金占管理费比例高于50%的基金,纷纷下调至50%以下。例如,天相投顾数据显示,中欧基金旗下中欧启航三年持有期A在2020年的尾佣比例为70.61%,2021年下降至48.22%;工银瑞信基金旗下工银瑞信互联网加2020年尾佣比例为57.39%,2021年下降至45.70%。一些基金尾佣比例大幅下降,例如鹏华弘康A的尾佣比例从2020年的77.58%下降至2021年的27.83%。

尾佣“限高”的影响正在持续发酵,一些新变化悄然发生。

业内人士介绍,2010年以前发行的老基金产品尾随佣金比例普遍较低,近年来新发基金的尾随佣金比例普遍提高。随着销售新规实施,为了对冲尾随佣金下降的影响,部分银行与基金公司商议调高



成立较早的存量老基金的尾随佣金。

记者梳理发现,一些规模较大的老基金,尤其是主动权益类基金,尾随佣金普遍有所提升。例如,2006年成立的景顺长城新兴成长,2020年尾佣比例为31.14%,2021年提升至37.54%;成立于2005年的富国天惠精选成长A,2020年尾佣比例为25.13%,2021年提升至30.94%;2006年成立的银华富裕主题,尾佣比例也从2020年的23.57%提升至2021年的27.72%。

部分基金的尾佣比例高得惊人。天相投顾数据显示,根据基金2021年年报,共254只基金的尾随佣金占管理费的比例超过100%,高尾佣基金以ETF联接基金为主。除了前文提到的方正富邦中证500ETF联接基金外,华夏中证浙江国资创新发展ETF联接A、南方中证全指房地产ETF联接A、银华中证5G通信主题ETF联接A等基金尾佣比例都高于700%。一位基金人士介绍:“联接基金尾佣比例高,主要是因为其管理费率较低,且为了避免双重收费,管理费的收取基准通常是‘基金资产净值减去基金财产中目标ETF份额所对应资产净值’,相当于联接基金大部分资产都没有收取相应的管理费。”

此外,还有部分基金中基金(FOF)尾佣比例较高。例如国寿安保策略优选3个月持有、汇添富聚焦价值成长3个月持有、富国鑫旺稳健养老一年等产品2021年的尾随佣金也超过管理费。

第三方机构规模增长迅猛

从基金公司的情况来看,中小型、个人系、次新基金公司的尾随佣金占管理费比例相对较高,如贝莱德基金、汇泉基金、兴证证券资管、朱雀基金、达诚基金、凯石基金等,这些公司2021年尾随佣金占管理费比例均超过45%。

一位基金人士表示,随着新基金尾随佣金比例

“限高”,老基金尾随佣金比例提升,销售渠道“重首发、轻持营”的模式或发生改变,能在一定程度上减少渠道引导客户“赎回买新”的情况。记者了解到,去年部分公募对绩优老基金实施“二次首发”,即对已发行的产品进行短期大规模的重点营销,属于持续营销的一种。而为了配合二次首发,基金公司会适当调整代销渠道尾随佣金,比如把尾随佣金比例从平时的35%提升为45%,以提高激励力度。

业内人士认为,随着尾随佣金的“限高”,业绩将成为真正的“试金石”,那些业绩不够突出、靠尾随佣金营销的产品将面临挑战。

此外,基金人士表示,未来基金公司在渠道上的竞争或走差异化道路。尾随佣金限高等因素,或使银行对券商结算模式基金更为开放,券商在撬动银行代销上能动性更强。有观点认为,由于银行一般由客户经理负责销售,与互金这类网络平台的获客成本不一样,因此支付给银行的尾随佣金会高于第三方代销机构,“限高”或许会是对第三方平台的利好。不过,也有业内人士认为,银行在基金代销方面的主导地位依然难以撼动,这与投资者的习惯和心理息息相关。

随着尾随佣金“限高”,基金代销江湖是否会迎来变局?对此,从中国证券投资基金业协会1月28日公布的2021年四季度末基金销售机构保有规模百强名单中或许可见一斑,招商银行以7910亿元的规模位居股混基金保有规模排行榜第一,蚂蚁基金以12985亿元位居非货币基金保有规模排行榜第一。值得一提的是,与2021年一季度首次公开保有规模数据相比,蚂蚁基金非货币基金保有规模猛增4084亿元。天天基金则超越工商银行,股混基金和非货币基金保有规模均位列第三位。第三方代销机构规模增长迅猛,在榜单前40名中共有8个席位。

据《中国证券报》