

63家公募和券商资管出手“抄底”自购

累计额度超18亿元,同比增长61%

今年以来,公募基金和券商资管纷纷抛出自购旗下产品的计划。截至目前,已有63家公司出手,累计自购额超过18亿元,其中6家公司的自购额均超过1亿元。4月份以来,公募基金和券商资管自购的金额同比增长229%。

年内自购额同比增超六成

Wind数据显示,今年以来,截至4月26日,已有63家公募基金和券商资管对旗下114只基金产品进行了自购,涉及资金18.84亿元,同比增长60.75%。其中,公募基金累计自购额达16.36亿元,自购产品主要为股票型基金、混合型基金、债券型基金、

FOF基金,自购额分别为5.16亿元、5.75亿元、2.55亿元、1.5亿元。南方基金、工银瑞信基金、兴证全球基金、国泰基金等4家公募基金的自购金额均超1亿元。年内自购金额最高的南方基金表示,接下来还将进一步加大对主动权益类、被动权益类、FOF等相关产品的自购力度,坚定践行长期投资、价值投资、责任投资的理念,将资产配置周期拉长到3年以上。今年以来,券商资管纷纷加入自购队伍,已累计自购2.48亿元,自购的产品主要包括股票型基金、混合型基金、债券型基金,自购额分别为2500.75万元、1.13亿元、1.1亿元。在自购的券商资管中,华泰资管、长江资管的自购金额均超1亿元。券商资管积极自购的原因,不仅体现出对中国资本市场长期健康稳定发展充满信心外,还体现出对自身主动投资管理能力充满信心。川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳在接受记者采访时表示:“近期市场波动较大,行情表现低迷,各基金披露的定期报告业绩表现欠佳。在此

背景下,基金、券商资管纷纷采取自购操作,主要是为了稳定市场情绪,增强投资人信心。”
月内自购额同比增229%

Wind数据显示,今年以来,权益类基金中的股票型、偏股混合型基金的收益率中位数分别为-25.11%、-26.09%。公募基金、券商资管自购的基金中,有32只股票型基金、33只偏股混合型基金。其中,有27只股票型基金和32只偏股混合型基金收益率均跑赢同类型产品的收益率中位数。自购产品中,有25只实现正收益,占比22%。“公募基金和券商资管的自购操作并非罕见。在市场震荡的情况下,进行一定规模的自购操作,能够对市场释放更积极的信息。尤其是在市场低迷的行情下,自购行为更易受到市场关注。”陈雳向记者表示。在2018年至2021年期间,公募基金和券商资管均曾进行自购操作,累计自购金额分别为3268亿

元、2867亿元、41.52亿元、58.98亿元。今年3月份国务院金融委专题会议召开后,证监会表示,发挥市场内生稳定机制作用,大力推动上市公司提高质量,鼓励上市公司加大增持回购力度,引导基金公司自购份额。4月份以来,A股市场震荡加剧,公募基金及券商资管持续加快自购速度、提升自购规模,至今已有17家公司累计自购旗下产品46.1亿元,同比增长229.29%。长江资管、工银瑞信基金、兴证全球基金的月内自购金额均已超过5000万元。基金、券商“自购潮”的出现,是否在释放抄底信号?陈雳认为,“机构‘自购潮’的出现,往往被视作市场接近底部的信号之一,但不能完全作为抄底的依据。散户投资者与机构投资者相比,对股价波动的容忍度更低,抗风险能力也较差,过早是在磨底阶段参与交易并不是最好的选择。建议投资者从宏观经济面及行业基本面出发,进行充分研判,耐心等待明确的右侧信号出现后,再考虑是否参与。”
据《证券日报》

26.34万亿元! 公募基金规模和数量创历史新高

近几年,我国公募基金延续了快速发展态势。中国基金业协会数据显示,截至今年2月底,境内公募基金资产净值规模达26.34万亿元,基金数量达到9491只,公募基金规模和数量创历史新高。而银华基金近日发布的《个人基金投资者投资行为白皮书(2021)》(以下简称“白皮书”)显示,个人基金投资者“追涨杀跌”“持有期短”“频繁交易”等非理性投资行为依然显著存在。业内人士分析认为,在公募基金规模和基金投资者群体快速扩张的背景下,基金投资者群体的行为研究有利于帮助投资者回归理性,树立正确的投资理念,有利于优化投资行为,提升投资者的盈利体验。据悉,本次调研通过问卷调查和实证数据分析的方式对投资者的真实交易数据进行分析,阐释个人基金投资者的投资行为与客观市场表现之间可能存在的相关关系,主要包括投资者性格、投资行为、投资表现、投资结果的评价与反馈四部分

内容。白皮书显示,个人基金投资者具有以下特点:一是愿意为实现具体的投资目标而承担风险,但对市场剧烈波动感到担忧;二是个人基金投资者和基金管理者之间,存在着一定程度的信任危机;三是年轻一代的投资者重视对个人独特性的追求;四是投资者不会轻易予以投资顾问信任,也不会轻易改变对一只基金的喜爱或者厌恶的态度。最值得关注的是,白皮书的结论印证了个人基金投资者常见的两个误区,即“追涨杀跌”和“持有期短”。研究显示,个人投资者的主动交易活跃度与市场短期历史表现的相关性更强,存在“追涨杀跌”的短期冲动,且“杀跌”行为更为突出。对于此类现象,银华基金认为,短期的市场表现更容易被回忆,也容易被投资者用来预测未来的市场走势,同时短期的单边走势会造成投资者过度乐观或过度悲观,从而进一步加剧情绪对投资决策的影响。在投资周期上,白皮书则显示,大多数个人投

资者的投资周期非常短。对比各类型的场外基金,个人投资者投资债券型基金的周期最短。具体来看,基于统计数据,个人投资者在投资高权益仓位基金时,有56.87%的投资周期不超过半年,14.9%的投资周期不超过一周;在投资债券型基金上,有66.15%的投资周期不超过半年,51.4%的投资周期不超过一周。业内人士认为,加强投资者教育是破解“基金赚钱基民不赚钱”难题,打破基金投资者非理性投资行为习惯的关键。公募基金公司不仅要追求将产品收益做得更好,也应在提高投资者风险意识、传播正确投资观念上强化自身担当。“追涨杀跌跟市场情绪相关,也与人性相关。这是当下以及未来一段时间里投资者沟通和教育的核心重点。”嘉实基金总经理经雷表示,公募基金应开展精细化投教与陪伴,尽可能围绕这些痛点发力。
据《经济日报》

抢占先“基” 资金借道ETF抄底! 多类ETF“越跌越买”

随着一季报的披露,ETF市场的格局再次生变。在非货币基金规模整体缩水的背景下,ETF市场规模环比微降3.38%,不过,ETF基金份额不降反升,“越跌越买”成为市场的共识。Wind数据显示,截至3月31日,ETF市场规模为1.37万亿元,较2021年底的1.42万亿元减少了47860亿元。不过,从基金份额变动情况来看,截至今年一季度末,ETF基金份额合计达到1.19亿份,环比增长15.65%。具体来看,一季度增幅最显著的是跨境ETF。截至3月31日,跨境ETF基金份额合计为1813.79亿份,环比增加55.34%,随着基金份额的增加,跨境ETF在全部ETF基金份额的占比也攀升至15.26%。拉长周期来看,这也是跨境ETF基金份额连续第7个季度的正增长。占比最大的股票型ETF,在一季度获718.21亿份的净申购,合计基金份额达6819.35亿份,环比增幅为11.77%;值得一提的是,一季度,商品市场整体上行,商品型ETF赚钱效应显著,但该类基金份额则缩水至72.09亿份,环比下滑14.08%。

跨境ETF规模、份额双双上涨

截至一季度末,跨境ETF的规模达到1363.72亿元,在全部ETF中占比9.95%;较2021年底的1108.69亿元增长23%,增幅仅次于策略指数ETF。规模增幅显著的背后,市场资金在一季度加大借道ETF抄底的力度,跨境ETF基金份额环比增加646.18亿份。其中,热度最高的非互联网科技业ETF莫属。截至今年一季度末,华夏基金旗下的恒生互联网ETF的基金份额达到492.87亿份,在一季度,该基金获得162.58亿份的净申购。公开资料显示,恒生互联网ETF的跟踪标的为香港恒生互联网科技业指数,成分股包括阿里巴巴、美团、腾讯、快手、京东、小米、网易、中芯国际、联想、金蝶国际软件等企业个股。截至2022年3月31日,恒生互联网ETF的基金份额净值为0.4741元,一季度份额净值增长率为-16.84%,同期估值汇率调整的业绩比较基准增长率-16.61%。作为该产品基金经理,徐猛在一季报中表示,受超额货币发行及供应链中断的影响,美国继续面临通货膨胀压力、俄乌冲突以及部分国家对俄罗斯的经济制裁,导致能源、食品价格的大幅上涨,或将进一步推高美国通胀,美联储在一季度加息0.25%。同时,国内疫情出现较大幅度反弹,消费增速下降,国内经济增长面临较大压力,政府正积极推出稳增长政策。因此,中国香港市场受到境外发达市场和A股市场的共同影响,受退市担忧的中概股出现大幅下跌,带动香港科技股的下跌,一季度恒生互联网科技业指数下跌15.93%。成立于去年1月26日,恒生互联网ETF在短短一年多时间内,从75.55亿份的发行份额迅速攀升,



市场大跌,投资者信心尽失? 来自非货ETF的数据,给出了另一种信号。

在今年一季度一度突破500亿份关口,最高达527.35亿份,资金抄底境外市场的热情可见一斑。此前,恒生互联网ETF披露的2021年年报显示,截至2021年12月31日,个人投资者持有该基金259.11亿份,占总份额比例的78.45%;机构投资者持有65.77亿份,占总份额比例19.91%。在其前十大持有人中,出现两位自然人陈栗和陈泽鑫,分别持有1.05亿份、8366.63万份,如果以2021年12月31日收盘价计算,则陈栗共持有超6000万元的恒生互联网ETF,陈泽鑫的持有规模约4785万元。除此以外,还有4只跨境ETF一季度净申购份额超40亿份,分别是易方达基金旗下的中概互联网ETF、华夏基金旗下的恒生科技指数ETF、易方达基金旗下的H股ETF、华泰柏瑞基金旗下的恒生科技ETF,一季度依次被增持85.69亿份、79.12亿份、45.81亿份、41.15亿份。不过,也并非所有的港股市场ETF都获得净申购。截至今年一季度末,市场共有7只跨境ETF的基金份额环比出现下降,其中有6只均为投资港股市场的ETF。拉长周期来看,早在2021年3月底,全市场28只跨境ETF的基金份额合计为440.15亿份。而在一年后,全市场跨境ETF数量增加至64只,基金份额随之增加至1813.79亿份,同比增长31.208%。事实上,自2020年二季度末起,跨境ETF基金份额已经连续7个季度实现增长。中金公司表示,观察ETF各类产品2022年一季度每天累计资金净流入,可以发现股票产品累计资金净流入先升后降,进入二月资金流入明显放缓。截至一季度末,股票产品累计净流入567亿元。跨境产品累计资金净流入则持续走高,截至一季度末产品累计资金净流入430亿元。

不过,在一季度表现亮眼的商品型ETF则出现规模、份额双降的情况。截至3月31日,商品型ETF的规模为263.61亿元,环比减少8.55%;商品型ETF的基金份额合计为72.09亿份,环比减少14.08%。

头部效应依然显著

从基金公司的口径来看,Wind数据显示,截至3月31日,华夏基金以2251.52亿元的非货ETF规模领跑市场,其次是易方达基金和华泰柏瑞基金,规模分别为1403.01亿元、942.43亿元。此外,还有国泰基金、南方基金、华宝基金等3家基金公司的非货ETF规模在500亿元以上,华安基金、广发基金等2家基金公司非货ETF规模超过400亿元,天弘基金、博时基金、嘉实基金、汇添富基金等3家基金公司非货ETF规模超过300亿元。整体来看,ETF市场头部格局整体较稳定,与上一季度末相比,排名前三的基金公司名次并未发生变化。截至3月31日,排名前五家基金公司合计非货ETF规模为6282.14亿元,在非货ETF总规模中占比59.67%,排名前十家基金公司合计非货ETF规模为8483.27亿元,在非货ETF总规模中占比80.57%。具体到单只产品,截至一季度末规模最大的是华夏基金旗下的华夏上证50ETF,规模达513.32亿元;其次是华泰柏瑞沪深300ETF、南方中证500ETF,规模分别是447.38亿元、402.81亿元,易方达中证海外互联ETF以350.1亿元的规模排名市场第四。中金公司研报表示,观察2022年一季度被动产品规模,可以发现ETF规模最大产品整体差异有所下降,前十产品规模差异较此前有所下降。规模最大产品前三名依然为宽基指数相关产品,规模排名第四产品以港股为投向。
据财联社

公募不看短期规模业绩 投研能力才是立身之本

4月26日出台的《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》明确提出,强化长效激励约束机制,着力提升投研核心能力。记者采访了解到,近年来,公募基金“出圈”,飞入寻常百姓家。公募机构越来越意识到,只有投研能力建设,才是立身之本、专业所在。

投研能力成“重中之重”

公募基金是以专业立身的行业,而投研能力是其中的核心要义。加强投研能力建设,已经是公募基金行业最大的共识之一。在投研能力建设上,各家机构大有你追我赶的势头。“投资的核心是理念、框架体系和团队。汇添富的投资理念是以深入的企业基本面分析为立足点,挑选高质量证券,把握市场脉络,做中长期的投资布局。在投资方法上面,强调行业相对均衡,个股适度集中,适时动态调整。”汇添富基金总经理张晖表示。汇添富一直强调持续积累和跟踪,强调对重点产业和产业链的深入研究,同时为此构建了垂直一体化的投研组织结构来确保上述工作的开展。“一个优秀的研究人员要把自己培养成基金经理,更要有扎实的研究积累。”张晖表示。当前,越来越多的基金公司将投研能力建设放在自身发展“重中之重”的位置。申万菱信基金董事长陈东升认为,对投资管理机构而言,投研能力是看家本领,投研能力具体体现在体系建设上。是否具备高效、完善、科学的体系,对机构长期发展至关重要。中海基金总经理曾杰认为,强大的投研能力是中海基金蓬勃发展最有力的依托。中海基金持续“固本”,坚守资管本质,持续强化投研能力建设和风险合规管理,着力提升投资业绩,积极服务资本市场健康发展,服务持有人财富保值增值。

探索合理的激励机制

与投研能力建设相伴的一个问题是,如何构建长效激励机制。这也是众多基金公司求解的重要问题之一。此次《意见》明确提出,强化长效激励约束机制。记者了解到,公募行业不乏在激励机制上大开大合,希望赢得先机的机构。且不论大型平台公司强将云集,一些中小基金公司更是将引进“顶流”基金经理作为投研建设“逆袭”的法宝。在激励机制上,部分中小基金公司不惜以高薪激励投研团队的核心人员。上海某基金公司的总经理曾告诉记者,该公司一位基金经理享受的激励机制相当优越,同行很难挖走他。而这样的激励机制,对行业环境是否有利尚待商榷。例如,对于投研团队的考核存在短期化现象,以业绩论英雄、以规模论英雄,因为强效的激励机制一定需要这些容易量化的指标,作为考核的“标尺”。公募基金行业已经在反思这样的趋势。首先是应打破对于短期规模和业绩的“膜拜”。西部利得基金董事长何方认为,在行业中,越不追求规模的公司越不缺规模。规模只是投研能力建设的结果,只是真正做到对投资者负责之后自然而然的结果。其次是建立适度的、有效的激励机制。目前行业内正在探索激励机制的革新。据一家基金公司的管理层人士介绍,公司在激励机制上更加注重长期因素、注重基金经理在专业层面的获得感。其中,包括“硬约束/激励”和“软约束/激励”。硬性的约束和激励方面,包括业绩考核的精细化、激励的递延等等。软性的约束和激励,则更为春风化雨。“很多时候,金钱并非是一个基金经理的唯一动力。当我们将专业的文化、专业的环境提供给他时,他能感受到自己的价值。”这位管理层人士表示。
据《中国证券报》