

基金发起“自购热潮”对冲“发行冰点”

集失败的基金今年以来截至3月2日也增至6只。3月2日,创金合信基金公告称,截至2022年2月28日基金募集期限届满,创金合信甄选回报未能满足合同规定的基金备案条件,故该基金合同不能生效。

在基金新发市场遇冷的同时,基金“自购热潮”却居高不下。3月1日,前海开源基金发布公告称,公司旗下基金经理崔宸龙近期已出资申购其管理的前海开源公用事业股票、前海开源新兴产业混合、前海开源新经济混合各50万元,合计150万元,且持有期不少于1年。

其中,前海开源公用事业股票、前海开源新经济混合斩获了2021年度主动权益类基金的冠军,去年收益率翻倍。冠军基金经理的自购行为,也被不少市场人士认为是其看好当下市场布局机会的信号。

除了崔宸龙,近期还有多位明星基金经理出手自购。2月28日,嘉实基金旗下基金经理谭丽出资200万元自购其管理的嘉实价值创造三年持有;2月25日,汇添富基金旗下基金经理杨瑒出资100万元申购汇添富数字未来;2月23日,南方基金旗下基金经理骆帅出资200万元认购拟由其管理的南方发展机遇一年持有。

更有不少明星基金经理早在1月市场大幅调整阶段就明确表示自购意愿,比如陆彬、葛兰、冯明远等,他们的自购规模均在百万元以上。

市场或迎来结构性反弹窗口

基金公司和基金经理频繁自购、新发基金募集失败案例增多,以及新发市场持续遇冷,在A股历史上曾出现过多次。若将之与行情走势结合观察,大部分情况下具有一定关联。

从基金自购情况看,据南方基金统计,2005年以来,公募基金自购权益类基金的时点多集中在市场低迷或大幅下跌阶段,如2020年12月等。若从这些时间节点开始持有偏股混合型基金,后续中长期回报相对可观,年化回报率大都在15%以上,部分甚至高达70%以上。

结合新基金发行数据也可发现,基金发行份额与万得全A指数的历史走势,同步性也较高。募集高点与A股高点重合,募集低点则与市场低点相交。

近期有多名基金经理表示,对市场持谨慎乐观态度。中金基金副总经理邱延冰认为,去年底以来的调整,不是整体市场估值过高引起的,更多是结构性的调整 and 变化。“目前来看,A股估值在合理区间,对于后市看法‘不卑不亢’,总体保持谨慎乐观态度。”邱延冰说。

兴业基金认为,经历了连续几个月的调整后,A股市场短线或将企稳,后续有望迎来结构性反弹窗口。

据《上海证券报》

公募券商资管加快自购 是时候抄底了吗?

信心比黄金更重要,今年以来,公募及券商资管纷纷出手自购旗下产品或抛出大额计划,还有不少“顶流”公募基金基金经理准备自掏腰包。对此,有市场人士认为,公募、券商资管自购是“抄底信号”显现。

近年来,公募、券商资管自购旗下产品并不是新鲜事。2021年,公募、券商资管就已累计自购589.9亿元,12月份的自购金额就近10亿元。为此,券商首席也提示投资者,自购有利于提振市场信心,但自购规模放量并不等同于买入信号出现,不宜盲目跟风。

券商资管加入自购大军

今年以来,A股持续震荡,截至3月2日,上证指数跌幅为4.27%。同时,基金发行低迷,Wind数据显示,按基金成立日,1月份及2月份累计基金新发行211只,份额为1525.87亿份,同比分别下降12.45%、80.6%。

基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心,包括中银基金、前海开源、广发基金在内的多家公募基金公司纷纷抛出自购计划,部分公司出手阔绰自购权益类基金达到1亿元,一时间,引发市场的强烈关注。

这期间,券商资管也“毫不示弱”,纷纷开启自购。与公募相同,券商资管自购均倾向权益类产品。2月28日,华泰资管表示将运用不超过5000万元自有资金投资公司旗下权益类公募基金。2月21日,财通资管出资5000万元自有资金申购公司旗下权益类、固收类公募基金。东证资管表示于1月28日起30个交易日以内以自有资金5000万元申购旗下偏股型基金,持有时间不少于3年。券商发出的自购原因除了基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心外,还包括对各自公司主动投资管理能力的信心。

值得一提的是,2月9日起,东海证券表示拟运用自有资金参与旗下两只集合资管计划,累计不超400万元。2月27日,兴证资管表示近期已运用自有资金投资公司旗下混合型集合资管计划总计3000万元。据记者了解,华泰资管、财通资管、东证资管均持有公募基金牌照,而东海证券、兴证资管暂未获得牌照。东海证券上述两只均为大集合公募化改造产品,而兴证资管旗下也有不少大集合公募化改造产品。

对此,粤开证券首席策略分析师陈梦洁在接受采访时表示:“公募、券商资管自购主要是出于提振市场信心以及对旗下产品长期前景看好等目的。一方面在股指大幅下跌后,估值性价比凸显,从长期布局的角度上来说,已具备吸引力,但公募、券商资管自购不等于市场底;另一方面,机构通过自购并承诺中长期持有,将自身利益与投资者深度绑定,有利于提振市场信心,直接和间接推动后续基金产品的运作。”

公募已自购基金7.65亿元

公募、券商资管自购旗下产品也不是什么新鲜事,近年来属于“常规操作”。陈梦洁向记者表示:“从历史上基金自购的阶段来看,多数发生在市场大幅回调、投资者情绪低迷、新发基金持续遇冷的背景下。在市场调整的背景下,机构自购形成正反馈效应,从而改善市场流动性。近十年以来,机构自购基金的规模呈上升趋势,2021年高达近60亿元。”

记者据Wind数据梳理,今年前两个月,已有28家公募自购旗下43只基金产品累计7.65亿元(暂无券商资管),同比增长47.12%(1月份为5.4亿元、2月份为2.25亿元);其中,公募自购股票型基金、混合型基金、债券型基金、FOF基金分别为3.55亿元、3.15亿元、7.500万元、1000.19万元。

从表现来看,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均为-8.66%,灵活配置型的收益率中位数为-6.14%。公募自购基金中,4只为股票型基金,18只为偏股混合型基金,除去2只新发基金,全部跑赢同类型产品收益率中位数。

从2021年看,就已有98家公募、券商资管发生自购行为,累计自购金额为58.98亿元。其中,分别自购混合型基金、股票型基金、债券型基金、FOF基金、QDII基金分别为17.43亿元、1.696亿元、1.477亿元、9亿元、8001.53万元。2021年12月份,公募、券商资管就已经启动大幅自购,共有40家公司自购9.85亿元。其中,华夏基金自购了1.5亿元、国泰君安资管自购了1.2亿元。2020年自购金额为41.52亿元,2019年为28.67亿元,2018年为32.68亿元。

基金、券商自购潮背后,是不是抄底的有效信号?华西证券副所长,首席策略分析师李立峰表示,当市场下跌到一定程度或者持续一段时间,公募基金开启自购潮,往往是市场构筑底部的信号之一;例如2020年2月份至4月份,公募基金大额净申购,4月份A股市场回暖。但公募基金自购规模放量并不等同于买入信号;例如2018年3月份,当月公募净申购规模达6.34亿元,但2018年A股在一系列风险因素的扰动下,市场加速探底。直到2018年底,“政策底-情绪底-市场底”接连显现,同时外资、公募资金加速流入,A股才开启新一轮涨势。

陈梦洁告诉记者:“对于投资者而言,需要理性看待机构自购基金的行为。虽然基金自购有利于提振市场信心,但相较于整体的数量和产品规模来看,自购的数量和资金占比相对较小,对市场流动性的直接影响有限。此外,从历史情况来看,基金自购热潮也不等于市场底。基金自购往往出于多种目的,看重的主要是产品的长期投资价值,因此投资者还需要充分结合自身情况,不宜盲目跟风。”

中泰资管2月初就发文称:“无论基金公司还是基金经理,其自购的基金都至少要锁定一年,因此掏出真金白银的大规模自购之举,至少不会是明知山有虎偏向虎山行。但是,理性看待包括专业投资者在内的精准择时能力,也是不得不正视的现实。”

据《证券日报》

3月2日,又有一只公募基金募集失败。今年以来已有6只基金未能顺利发行,基金新发市场陷入“冰点”。另一方面,基金自购潮仍在延续,去年主动权益类基金的冠军得主崔宸龙近日也加入了自购大军。有业内人士认为,基金“自购热潮”“发行冰点”相伴,虽不能代表市场马上见底,但可能是比较接近底部的信号。

“发行冰点”和“自购热潮”

“基金市场的有些信号比较值得关注:一是新发基金规模,二是自购规模,这两个数据往往和市场走势相反。”有业内人士分析称,基金公司自购虽然并不能代表市场马上见底,但可能是市场比较低估的信号。

今年以来,市场震荡令基民投资热情大幅下降,公募基金新发市场陷入“冰点”。Wind数据显示,按成立日计算,今年2月新基金成立规模仅337亿元,创下近3年来单月新低。与此同时,宣布募

公募FOF年内几乎全亏损 如何才能更稳健?

偏爱自家基金产品,对基金中的基金(FOF)的选基操作而言,可能不是一个好策略。

今年以来,随着A股的持续调整,不少FOF基金似乎与低风险、波动小的传统印象相差较远。

重仓自家产品导致大亏

FOF基金一直被视为低风险、低波动的“避风港”产品,但今年以来的A股行情依然让FOF基金持有人感受到阵阵凉意。Wind数据显示,截至目前,公募FOF产品的年内收益几乎全线亏损,目前仅有一只FOF基金飘红,FOF基金年内亏损幅度最大达12%,这实际上已跑输许多股票型基金。

为何有FOF产品两个月时间最大亏损达12%?这与一些FOF基金采取高仓位的集中持仓操作相关,且采取了“肥水不流外人田”的策略。记者注意到,亏损最大的FOF来自于一家大型公募基金,该只FOF在全部FOF产品中也是一只资金规模较大的FOF,因此该公募FOF的资金是否会投向竞争对手的基金产品,本身就极具看点。

根据该公募FOF披露的定期报告显示,截至去年底,其前十大重仓基金,全部来自该基金公司旗下的自家基金产品,第一大重仓基金是同公司旗下一只消费主题基金,该基金占该FOF的基金持仓比例约10%。截至3月2日,第一大“重仓基”年内亏损也达到12%。

值得一提的是,上述FOF的第二大“重仓基”

来自同公司旗下的新能源赛道基金,持仓占比为9%,第二大“重仓基”的亏损幅度更大。截至目前,该基金因新能源赛道下跌,年内亏损已接近15%。而另一只主打医药赛道的自家基金产品是该FOF的第三大“重仓基”,这只基金产品今年以来亏损也达14%。

还有一只FOF,也是重仓持有自家基金产品,由于自家兄弟基金表现较差,已亏损超11%,业绩排名倒数第二。记者注意到,该FOF将一只自家兄弟基金列为了第二大“重仓基”,是前十持仓中的唯一自家产品。但由于这只自家基金年内亏损超12%,持仓较重,因此这只自家基金产品,对该FOF的年内收益构成较大拖累。

稳健型FOF如何操作?

与重仓自家基金导致较大浮亏的FOF相比,有一些FOF则表现很稳。

平安基金的一只明星FOF,就将十大“重仓基”全部配给了别的基金,该基金在2021年度获得全市场的FOF季军。

记者注意到,平安养老2035是平安基金公司旗下一只规模10亿元的FOF产品,该FOF截至去年底的前十大重仓基全部指向其他公募同行,包括易方达、景顺长城、海富通、华安基金、信达澳银等同行旗下的基金产品,前十持仓中未出现平安基金自家产品。

据《证券时报》

“固收+”策略走红 公私募业绩却“冰火两重天”

今年以来A股市场整体表现不佳,本应作为“避险好选择”的“固收+”产品,在公募和私募行业却意外呈现“冰火两重天”。

某第三方机构的业绩监测显示,截至3月1日,今年以来私募“固收+”策略产品全行业平均盈利0.22%,且销售端仍持续有增量资金进入;作为典型公募“固收+”策略产品的混合债券型二级基金,则出现明显浮亏,多只新产品发行折戟。

业内人士指出,能否具有高水平且较为灵活的多策略种类和丰富的增强资产类别,在很大程度上已经成为“固收+”产品实现“低风险、中收益”的“关键命门”。

策略收益“加减不一”

数据显示,截至3月1日,作为典型公募“固收+”策略产品的混合债券型二级基金,813只产品(A、C种类别分别统计)年初至今平均浮亏1.78%。其中,正收益产品124只,占比不足两成,63只产品亏损幅度超5%。

而国内私募行业某第三方机构的业绩监测显示,截至3月1日,私募全行业“固收+”策略(强债策略)产品平均盈利0.22%,有占比近6成的产品实现正收益。

来自通联数据的业绩监测进一步显示,同期国内近五千只债券型私募基金的平均收益率为0.14%。换言之,尽管2022年以来A股表现不佳,债市也偏弱,但“固收+”策略私募基金仍然实现了整体的阶段性业绩小幅增强。

2021年,“固收+”策略私募基金全年平均盈利达19.13%。(前述第三方机构数据)

更多策略更好收益

好买基金研究总监曾令华表示,目前国内公募机构的“固收+”产品,大多是以债券为主要配置,再加上其它权益类资产,如股票、可转债、打新等。目前“固收+”公募基金产品在股债两边的配置比例大约是8:2。今年前两个月,A股个股及可转债整体下跌较多,而债券收益率有限,因此公募“固收+”产品表现相对较差。

畅力资产董事长宝晓辉表示,今年以来公募“固收+”产品净值表现偏弱,有债市波动的原因,但主要原因还是来自于权益方面。私募“固收+”



的增强部分,会更多采用股票、CTA、定增套利、市场中性等各种策略类别和大多类资产来灵活增强收益,所以今年以来私募“固收+”产品表现要好于公募。

潼尧投资总经理张凡介绍,该机构的“多资产多策略固收+”私募产品,相对更为多元。其整个策略架构是由40%到60%固定收益策略、30%-40%多资产轮动策略和10%-20%衍生品策略组成。其中,固定收益部分与公募“固收+”类似,多资产部分是通过“公募基金量化FOF组合”的形式来积极获取权益市场的收益。在衍生品策略上,由国债期货策略组、股指期货策略组、商品期货策略组、期权策略组等组成。私募依托策略的多样性、底层金融工具的丰富性,相对更能够争取到穿越周期、波动可控的收益。

夏凡表示,相对于公募,今年以来私募“固收+”产品整体更受益于更灵活的投资范围和策略,其中部分产品因配置CTA策略取得了相对更加稳定的业绩表现。

重点关注四个维度

3月2日,公募机构创金合信基金公告称,公司旗下甄选回报混合型基金因募集期满时,未能

满足备案条件,确认发行失败。这是今年以来发行失败的第二只“固收+”产品。

但夏凡表示:“从私募的老客户交易行为来看,今年以来增量资金进入‘固收+’策略的占比仍在不断提升。反映出在权益市场不确定性增多的情况下,资管市场真实需求仍较旺盛。”

宝晓辉表示,今年通过权益投资来增强“固收+”策略收益的难度较大,而通过更灵活的绝对收益策略来进行收益增强的产品,可能会更有吸引力。相较而言,私募管理人的综合投资能力,是投资人挑选“固收+”管理人的重要依据。在从业背景上“擅长灵活捕捉各类绝对收益机会”的管理人,可能更有优势。

张凡进一步指出,投资者挑选“固收+”管理人和基金产品时,可重点关注四个维度:一是产品策略稳定,能适应市场变化,投资者无须择时;二是产品流动性好,资金容量大;三是低回撤、高夏普,适合低风险偏好资金;四是投资方式合规,管理高效。

夏凡提示,对于“固收+”策略而言,投资者不应一味追求资管机构投研体系的“大而全”,而是需要关注相关研究框架或体系是否与其宣称的投资策略和专业领域有足够深度覆盖。

据《中国证券报》