

新能源基金批量清盘 全是追高惹的祸?

■青岛财经日报/首页新闻记者 李冬明

财经市场观察

“昔日的小甜甜,今天变成了牛夫人。”以光伏和锂电为主要持仓的新能源主题基金,因为业绩持续大幅下滑,最终被持有人用脚投票。

日前,万家新能源主题基金发布公告称进入清算期并将终止基金合同。该基金成立于2022年5月31日,按照《基金合同》的约定,在基金生效三年后如果净值低于2亿元,《基金合同》将自动终止,不得通过召开持有人大会的方式延续。截至今年5月31日,该基金净值低于2亿元,因此将对其进行清算,《基金合同》终止。

根据Wind数据显示,截至6月6日,今年以来已经有超过100只基金清盘,其中主动权益型基金有40只,新能源主题基金就有4只,分别是长城新能源、上银新能源产业精选、宝盈新能源产业、万家新能源主题基金。清盘原因均触发了合同中的清盘条款。

趁热发行遭遇向下拐点

这四只清盘基金只是新能源主题基金集体低迷的缩影。在“双碳”政策利好和龙头公司业绩大增的双重推动下,新能源在2020年前后成为市场最热赛道,2020年有20多只新能源主题基金全年业绩翻倍。随着盈利效应的不断释放,各家基金公司争相推出新能源主题基金。

新能源股价上涨—基民认同新能源投资主题—集中认购申购新能源主题基金—基金经理拿到钱投向新能源股票—新能源股票上涨强化盈利效应,增量资金与新能源股票之间形成了自我强化的循环,这种热度一直持续到2022年。上述清盘的新能源主题基金恰好是成立于2022年,正是这种市场热点自我强化的产物。

但新能源投资主题的由盛转衰,恰恰也是发生

在这一年。由于供给侧过度扩产,导致产能过剩,产品价格下跌,挤压企业利润,这个问题在光伏和锂电两个行业上越来越严重,由此出现了另一个自我强化的循环:股价下跌—投资者卖出股票(赎回基金)—基金经理减仓。

根据Wind数据,截至2025年一季度末,基金重仓光伏行业的市值占A股总持仓比例仅为1.83%,与2020年“双碳”目标发布前的比例大体相当,甚至已经低于2017年—2019年的部分时段。这组数据也可以这样理解:除了新能源主题基金必须按照基金合同投资相应比例的光伏行业,主动型基金已经主动减掉了光伏持仓。

光伏行业难言反转

尽管基金对光伏的持仓比重已经回落到行业起飞前的水平,但光伏基本面却还未对再次起飞做好准备。

经过4月和5月的两波抢装后,光伏组件需求再次回落。根据中信建投的调研数据,6月光伏组件排产预计下降15%—20%,产业链价格预计逐步走低。东兴证券的调研数据则显示,光伏全行业处于亏损阶段,产能出清仍在进行中。后市需要密切关注行业自律与技术变化的变化。一方面,头部企

业或将牵头建立产能规划协调机制,通过签订自律公约避免恶性竞争,引导资源合理配置;另一方面,新型电池技术量产效率持续提升,加速推动产线升级迭代。随着自律机制完善与技术革新,光伏行业有望加速淘汰落后产能,优化供给结构。

从基本面上看,光伏行业仍处于深度调整期,明确的向上反转信号尚未出现,未来还将会有更多的新能源主题基金承压。

投资基金切勿追热点

回顾过去几年的市场,光伏这种由盛转衰的行业不是个例,锂电、白酒都出现了同样的问题,包括近期大热的创新药,2021年在顶部连续调整了四年,累计跌幅近60%(以创新药ETF数据为例)。

更重要的是,新能源主题基金清盘现象说明了一个道理——基金投资,切勿追高。当某个行业或是某类风格资产持续大涨时,其基本面各种利好或许已经充分兑现,即使是龙头公司业绩表现出色,股价经过持续上涨后也存在高估值压力。此时发行的行业主题基金,不免有蹭热点的嫌疑。

资本市场总是沿着相似的规律不断循环,下次再遇到趁热发行的基金,真是要多加小心了。

(提示:投资有风险,观点仅供参考)

理财风向

超千只产品规模不足百万元 揭“迷你理财”玄机

曾几何时,凭借银行渠道强大销售能力,理财产品规模动辄上亿元,不过现在迷你产品却越来越多出现,据南财理财通数据,2025年5月末有1591只产品规模低于100万元,其中99.43%为固收类产品。

如果说权益类理财产品和混合类理财产品可能因为波动相对较大而导致“规模压力大”,固收类理财产品规模较小可能跟没有大力推广营销有关。

“新产品成立后没有历史业绩不好推广,所以一般是养一养产品,等到有历史收益数据了再拿去推广。”某理财公司产品经理告诉记者。

近年来小规模产品占比大幅增加,2025年5月末规模100万元以下理财产品占比为6.01%,1000万元以下规模产品占比为20.73%,而2022年末时占比还分别只有1.51%、6.22%。

据理财业内人士分析,这跟“先成立后推广”需求、小规模产品更容易出业绩、近年来理财公司普遍拓展更多代销渠道而不同渠道需增发份额等因素有关。

上千只产品规模低至100万元以下

若按份额单独计算,从理财公司存续理财产品2025年5月末规模分布来看,大部分产品(份额)存续规模位于1000万元—10亿元的区间,其中规模在1亿元—10亿元的产品数量最多,占37.2%,其次是规模在1000万元—1亿元区间的理财产品,占比33.62%,合计70.82%的理财产品规模在1000万元—10亿元之间。规模在100万元—1000万元的产品占比也不小,比例为14.71%。

近年来小规模产品(份额)占比明显增加,2024年末规模100万元以下理财产品(份额)占比达5.43%,2025年5月末进一步升至6.01%,而2023年、2022年末这一占比分别为2.99%、1.51%;2025年5月末1000万元以下规模产品(份额)占比为20.72%,相比2023年末的占比12.35%、2022年末的占比6.22%也明显大增。

小规模产品大多为固收类理财产品,2025年5月末规模在100万元以下的1591只理财产品(份额)中,固收类理财产品占比达99.43%。这可能跟银行理财以固收类产品为主的结构特点也有关。

还有不少1万元以下的超迷你产品(份额),其中规模1万元以下的超迷你固收类产品(份额)有304只。这些产品不少为现金管理类理财产品或“固收+”产品的其中1个份额,也有的产品距离到期日较近。

“规模小的产品主要看渠道需求,如果渠道一定要发,规模大小就不构成约束,也不会因为规模小而被清理。”一位大行理财公司投资经理告诉记者。

若合并份额统计,则存续规模小于100万元的理财产品只有158只。存续规模在200万元以下的理财产品有273只,占比2.11%。

大量小规模产品的存在也会加大投资经理的管理压力,一人管理多只产品成为常态。以招银理财为例,4月18日招银理财官网投资人员公示显示,该公司投资人员约106名,该公司2024年末存续产品数量1485只,以此计算投资人员人均负责约14只产品。再以平安理财为例,4月22日该公司网站披露投资人员约113人,2024年末存续产品1437只,人均负责约13只产品。

多因素导致小规模产品频现

记者发现,越来越多的理财产品不设定募集规模下限,或者设立较低的募集规模下限。比如2025年3月7日成立的“宁银理财宁欣日日新固



定收益类日开理财52号(最短持有28天)-B”,尽管募集金额只有1000元但还是成立了。该产品说明书显示,该产品限定了募集规模上限为10亿元,最低成立规模为0。

也有的理财产品在不设规模下限的同时,还会加一条“公司有权根据实际需要对此金额下限进行调整”,或者在产品说明书中约定“产品管理人可根据市场和产品运行情况调整产品规模上下限”。给日后灵活调整留下空间。

还有不少理财产品募集规模为0,今年一季度新发行的产品,有499只产品(份额)募集规模为0。比如今年一季度发行的“阳光碧乐活”系列多款产品募集规模为0。5月26日成立的“华夏理财固定收益纯债型日日开理财产品47号”募集规模也为0。

不过与权益类理财产品规模小可能跟募集困难、收益波动大等有关不同,部分开放式固收类理财产品初期募集规模小可能跟新产品“先成立后推广”的需求有关。

记者了解到,通常理财公司和渠道合作的时候,需要先成立产品再上架,有的渠道要求理财公司单独给他们发行份额,渠道对推广有自己的节奏,并不是刚发行就大力推广,这是小规模产品越来越多的一方面原因。

银行业理财登记托管中心数据显示,目前绝大部分理财公司已拓展母行以外的代销渠道,今年一季度末,已开业的31家理财公司中,仅由母行代销的理财公司仅剩1家。理财公司合作代销机构数量持续增长,2025年3月全市场有575家机构代销了理财公司发行的理财产品,较去年同期增加80家。

不少理财公司已跟大量代销机构合作。南财理财通数据显示,截至6月13日,有10家理财公司合作的代销机构超过100家,兴银理财、杭银理财等合作的代销机构甚至超过200家。

“这些规模小的开放式产品,通常运作一段时间后有了历史收益率才拿去推广,有的渠道甚至会到对收益率有要求,希望拿收益表现较好的产品去推广。”上述理财公司产品经理告诉记者。

规模小的产品份额通常是理财公司为某些代销渠道新成立的份额,这些新份额刚成立时规模很低,通常过几个月积累历史业绩数据后再拿去代销渠道推广,因此会出现有的产品在成立几个月后规模突然大增的现象。

除了“先成立再推广”的需求可以解释小规模产品越来越多以外,产品规模小可能还跟封闭式产品募集不及预期、定期开放式产品打开后赎回较多、产品成立时间久可能赎回较多等因素也有关系。

“有时候竞品收益率更高等因素也会影响产品规模,投资者就会赎回低收益的产品转向高收益的产品。”一位股份行理财公司投资经理称。

小规模更容易冲业绩?

小规模产品在投资运作出更高收益率方面往往更为便利,“小规模产品可以有很好的杠杆效应,也可以利用公司有限的资源更为轻松运作出更高的收益率。”上述理财公司产品经理称。业内此前采取的在不同产品之间腾挪收益的做法,也往往选择更容易做出高收益的小规模的产品。尤其部分理财公司和渠道合作推出的打榜产品,往往选择规模相对较小的产品更容易出高收益。

小规模产品虽然容易出高收益,但往往在渠道借高收益等噱头推广以后,理财产品规模实现大增,而规模达到一定体量后,若优质资产有限,在实现高收益方面没有特别的优势,原先的高收益就容易被摊薄。导致一些投资者产生“买入高收益理财产品后收益下降”的感觉。

记者发现,部分理财产品在规模膨胀过程中收益率走低,比如某国有行理财公司的产品“如意人生鑫稳利固收6个月定期开放产品1号B”2024年6月末规模为204.55万元,2024年9月末就暴增100多倍至2.3亿元。但是冲着上半年较高收益购买的投资者可能会失望,该产品成立于2023年12月14日,在2024年第一季度、第二季度收益率表现还不错,2024年上半年年化收益率为4.05%,不过第三季度、第四季度以及2025年一季度收益率有所走低,年化收益率降至3%以下,今年一季度年化收益率甚至不到0.5%。

民生理财多只产品也出现了成立几个月后规模大幅波动并伴随收益波动的现象。比如“贵竹固收增利双周盈14天持有期3号理财产品”2023年11月14日成立时规模只有1217.93万元,2024年初规模略增至3000多万元,2024年一季度收益表现不错,年化收益率达4%,不过一季度末规模有所回落至2139.07万元,赎回的客户可能会庆幸自己的“明智”,第二季度该产品收益率略有回落。不过上半年年化收益率看起来依然不低,达3.66%,二季度在新设份额以及可能推广之下,该产品2024年6月末规模大增至19.56亿元,一个季度规模大增90倍。但规模大增后第三、第四季度该产品收益率明显走低,年化收益率分别为2.12%、2.49%。

部分现金类理财产品收益波动更大,比如光大理财2025年3月成立的一款现金类理财产品,该产品成立后不久万份收益曾短暂冲高,随后回归至正常水平,七日年化收益率也相应由4%左右降至4月22日的1.66%。

不过不止一位理财公司人士告诉记者,现在腾挪收益打榜的做法已不被支持了。监管希望理财产品收益表现更稳一点,以免给投资者造成心理落差。部分渠道在后续合作过程中也越来越注重业绩持续性。

供稿:《21世纪经济报道》作者:唐曜华 陈子卉

数十家基金公司申请 科创债ETF渐行渐近

备受市场关注的科创债ETF渐行渐近。据记者了解,目前有超40家基金公司在申请科创债ETF授权。

业内人士表示,科创债ETF有望填补公募基金在“科技金融”债券型ETF领域的空白,为投资者提供布局科创板债券市场的便捷工具。

科创债ETF争夺战一触即发

据记者了解,近期,数十家基金公司递交了科创债ETF的申请,相关评审工作或很快举行。

“据我了解,目前科创债ETF的申请已报到交易所,获得无异议函后,可安排上报。”一位业内人士告诉记者,此次竞争非常激烈,基金公司参与热度高于此前的基准做市公司债ETF。

一位基金公司人士表示,此次科创债ETF有数十家基金公司申请,首批或有10家入围。

“监管对推出科创债ETF一直支持态度。从基金公司角度看,三类公司拿到首批创新产品资格的机会较大:头部ETF、在债券ETF领域运作经验丰富的公司以及银行系基金公司。”另一位基金公司人士说。

首批产品或涉及三类指数

据悉,首批科创债ETF可能有10只,其中,6只有望在上交所上市,4只在深交所上市。

首批产品主要跟踪中证AAA科技创新公司债指数、上证AAA科技创新公司债指数、深证AAA科技创新公司债指数。其中,跟踪中证AAA科技创新公司债指数的科创债ETF有6只,沪深交易所各有3只。此外,上交所将上市3只跟踪上证AAA科技创新公司债指数的科创债ETF,深交所将上市1只跟踪深证AAA科技创新公司债指数的科创债ETF。

从产品特点看,跟踪中证AAA科技创新公司债指数的科创债ETF是跨市场产品,将采取现金申赎的运作模式;跟踪上证AAA科技创新公司债指数、深证AAA科技创新公司债指数的科创债ETF是单市场债券ETF,将采取实物申赎的运作模式。

信用债ETF成行业热点

今年以来,信用债ETF规模迅速增长,点燃了基金公司布局此类产品的热情。Wind数据显示,截至6月11日,全市场信用债ETF总规模达到1669.87亿元,较去年年末增长超两倍,占据债券ETF市场的半壁江山。

值得一提的是,今年1月下旬成立的8只基准做市信用债ETF,总规模从成立之初的217.1亿元增至目前的817.91亿元,增幅超过2.7倍。

“科创债ETF是近期行业最大的热点。”一位业内人士称,“包括科创债ETF在内的信用债ETF,其审批比较严格,不像股票ETF有很多布局机会,因此,各家基金公司都希望抓住这次科创债ETF的机会。不过,债券型ETF前期在做市等方面投入很大,费率也不高,只有做大规模才能赚钱。从目前的情况看,最终能够真正做大规模的或许还是头部公司。”

另一位业内人士表示,银行理财子公司很可能是这类信用债ETF的潜在客户。“银行理财子公司本身需要配置信用债,但流动性不佳,信用债ETF可为交易信用债提供流动性。”他说。

上海一位业内人士表示,非常看好科创债ETF的发展前景。目前金融“五篇大文章”中“科技金融”尚无落地的债券基金产品,成功推出科创债ETF标志着“科技金融”战略迈出关键一步,有助于发挥资本市场功能,引导市场资金投向科技创新企业发行的债券,从而降低融资成本。

“目前沪深交易所市场科创债余额约1万亿元,在监管的指导和鼓励下,科创债市场还在快速扩容,规模大、流动性好的底层资产为科创债ETF的发展提供了坚实的基础。同时,从需求端来看,近两年债券指数化投资已深入人心,尤其是债券ETF,无论是机构还是个人,越来越多的投资者开始使用债券ETF作为投资债券的工具。”他表示。

据《中国基金报》作者:方丽 陆慧慧