

123家公募机构年内自购超1600亿元 用“真金白银”提振市场信心

■本报记者 昌校宇

公募机构再次出手自购,用“真金白银”提振市场信心。
8月16日,兴华基金宣布于8月15日运用自有资金700万元申购旗下产品。这是该基金年内第3次自购。另据Wind资讯数据统计,截至8月18日,年内已有123家公募机构自购过旗下基金,合计自购金额约为1632.15亿元。
从历史情况看,公募机构拿出“真金白银”自购,很大程度上表达了公募机构与广大投资者风险共担、利益共享的决心,既彰显了对中国经济的长期看好和自身投资管理能力的信心,也有助于提振市场信心,传递积极信号。

公募自购已很普遍

8月16日,兴华基金发布公告称,基于对中国资本市场长期健康稳定发展和公司主动投资管理能力的信心,于8月15日运用自有资金700万元申购公司旗下兴华安启纯债债券型证券投资基金A类份额。
这并非兴华基金今年发布的首份自购公告。早在今年2月21日和2月22日,该公募机构曾分别运用自有资金300万元和200万元申购旗下兴华消费精选6个月持有期混合型发起式证券投资基金A类份额。不过,相较于此前自购旗下权益基金,兴华基金此次自购的是债券型基金。兴华安启纯债基金于今年7月12日成立,该产品投资于债券资产的比例不低于基金资产的80%,不投资于股票,也不投资于可转换债券、可交换债券。



债券型基金是近期市场关注度较高的品种之一。8月13日,格林30天滚动持有债券基金正式成立。展望后市,该产品基金经理高洁表示:“更多的宽松政策仍在路上,债市走牛趋势不变。在广谱利率下行的背景下,债券投资在整个资产配置中的位置将越来越重要。”

事实上,年内已有多家公募机构自购旗下产品。据Wind数据统计显示,截至8月18日,年内共有123家公募机构自购过旗下产品,合计自购金额约为1632.15亿元。其中,19家公募机构自购旗下产品的数量在10只(A/C份额分开计算,下同)及以上,华夏基金、南方基金两家公募机构自购旗

下产品数量最多,均为33只。

对后市持乐观态度

公募机构除了以自购彰显投资信心外,还对A股市场的长期发展持乐观态度,认为市场资金面改善的可能性较大。

博时基金年内自购了旗下11只产品。前海开源基金表示,当前A股市场估值正处于较低水平,这为秉持价值投资理念的投资者提供了一个较好的人场机会。尽管市场可能会经历短期波动,但经济增长的基本面和企业盈利的韧性依然强劲,这为市场的长期增长提供了坚

实的基础。在此背景下,A股市场估值修复的潜力巨大,加之许多企业坚持分红,因此,有理由对市场的长期发展持乐观态度,投资者也有望从估值修复中获益,进而实现资产的长期增值。

在摩根士丹利基金看来,未来,A股市场资金面改善的可能性较大。

具体到投资方向上,年内已自购旗下19只产品的国泰基金表示,继续关注大盘价值股以及科技主题的战术性机会。行业上长期关注三类方向:一是价值稳定类资产,包括电力、贵金属、船舶轨交等;二是AI链条上的核心个股;三是持续强化“出海”能力的优势企业。

基金公司频频与代销机构“分手”

专家称,各类存量销售机构应该积极拓展销售渠道、提高基金销售能力

■本报记者 方凌晨

近日,东方基金、平安基金、宝盈基金、汇添富基金、银河基金、华泰柏瑞基金等多家公募机构相继发布公告,终止与基金销售机构中民财富基金销售(上海)有限公司(以下简称“中民财富”)相关销售业务的合作。

今年以来,基金公司中与基金代销机构“分手”事件频频出现。例如,多家基金公司此前曾发布公告,终止与喜鹊财富基金销售有限公司(以下简称“喜鹊财富”)、北京中植基金销售有限公司、北京增财基金销售有限公司等机构在基金销售业务上的合作。在受访业内人士看来,代销机构的基金销售量等指标若达不到基金公司的要求,可能会出现终止合作的情况。目前,在基金代销市场竞争加剧、基金销售不景气等背景下,代销机构面临的生存发展挑战加剧,存量销售机构应该积极拓展销售渠道、提高基金销售能力。

多家基金公司官宣与中民财富“分手”

近日,多家基金公司官宣与中

民财富“分手”。例如,银河基金8月16日发布公告称,经与中民财富协商一致,决定自2024年8月16日起终止中民财富办理银河基金旗下基金的相关销售业务。同日,华泰柏瑞基金也发布公告称,为维护投资者利益,经与中民财富协商一致,自2024年8月28日起终止中民财富办理该公司旗下基金认购、申购、定期定额投资及基金转换等相关销售业务。

对于已通过中民财富持有基金公司旗下基金的投资者,基金公司提示投资者在相关日期之前办理赎回或转托管业务。如汇添富基金在公告中表示,投资者可以于2024年8月30日前自行办理基金份额转托管或赎回业务。投资者未做处理的,该公司将直接为投资者将存量份额转至该公司直销平台。后续投资者可以通过汇添富基金办理基金交易查询等业务。

公开资料显示,中民财富于2014年11月份在上海市成立,是中国民生投资股份有限公司旗下专业的基金销售平台,注册资本为10000万人民币。从Wind数据信息来看,

截至8月18日,中民财富与24家基金公司合作,代销基金数量为947只,而在8月1日,该机构代销基金数量为1345只。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示:“基金公司在选择代销机构时,主要看重的是代销机构的基金销售能力以及服务能力。具体来看,代销机构的基金销售量、销售人员的数量、拥有的市场影响力等多个方面都会被纳入基金公司的考虑范围。如果代销机构的销售能力、销售量等达不到基金公司的要求,可能会出现终止合作的情况。”

代销机构主动或被动“出局”

从当前基金代销市场情况来看,不同类型基金代销机构之间(如券商、银行、独立第三方销售机构等)以及各类型基金代销机构内部竞争都较为激烈,“马太效应”显著。Wind数据显示,截至8月18日,市场上公募基金代销机构平均代销基金数量为2235只。其中,有90家

机构代销基金数量超过5000只,不过也有机构代销基金数量不足百只。

在当前环境下,基金代销机构整体面临更多挑战。杨德龙表示:“现在市场行情较为低迷,很多基金代销机构销售量相对较少,再加上公募基金行业普遍降费,代销机构的收入也受到一定影响,这是当前很多基金代销机构,尤其是一些中小型基金代销机构所面临的问题。”

在上述背景下,部分基金代销机构或主动或被动“出局”。据记者不完全统计,今年以来,已有北京恒宇天泽基金销售有限公司、青岛乐弘基金销售有限公司、华融融达期货股份有限公司等机构主动申请注销公募基金销售业务许可证。喜鹊财富于7月中旬发布公告称,因业务发展和调整的需要,喜鹊财富决定停止基金销售业务。此外,成都华羿恒信基金销售有限公司公募基金销售业务许可证被注销。

在杨德龙看来,现在基金代销市场竞争加剧,各类存量销售机构应该积极拓展销售渠道、提高基金销售能力,提升对客户的服务能力。

瓶片期货8月30日上市

首批合约共计6个

■本报记者 王宁

中国证监会已于近日同意郑州商品交易所(以下简称“郑商所”)瓶片期货注册。8月16日晚间,郑商所发布有关瓶片期货的公告,包括上市时间、最终合约设计、指定交割仓(厂)库、手续费和申报费收取等规定,瓶片期货将于8月30日上市,首批合约包括2503和2504等6个。

多位分析人士表示,作为聚酯产业链上的重要一环,瓶片期货上市可与已运行的PX、PTA和短纤等品种共同构建完善的聚酯产业链期货品种体系,进一步拓展对聚酯产业服务的深度和广度。

上市当晚开展夜盘交易

瓶片期货自8月30日起上市交易,首批期货合约分别为2503、2504、2505、2506、2507和2508,各合约交易保证金标准为8%,涨跌停板幅度为±7%,但上市当日涨跌停板幅度为合约挂牌基准价的±14%。上市当晚起开展夜盘交易,夜盘交易时间为21点至23点。

合约交易单位为15吨/手,最小变动价位为2元/吨;各合约交易指令每次最小下单量为1手,限价指令每次最大下单量为1000手,市价指令每次最大下单量为200手。

郑商所相关负责人表示,下一步,将持续开展市场培育活动,深入挖掘推广典型案例,丰富企业风险管理策略,更好服务产业高质量发展。

此外,本月还有三个期权品种上市。近日,大商所正式发布鸡蛋、玉米淀粉和生猪期权合约及上市交易有关事项的通知,这三个期权品种将于8月23日起上市交易。

多位分析人士表示,期货及期权品种的不断上新,对衍生品服务实体经济具有极大促进作用。

中粮期货研究院化工高级研究员陈阵告诉记者,近年来,我国期货市场向好,期货品种在实体经济的覆盖面不断扩大,品种体系不断完善,进一

步拓宽了服务的广度和深度,有效助力金融与实体经济的紧密结合。

东证衍生品研究院化工分析师杨皓向记者介绍,近两年,瓶片产业进入新一轮扩张周期,在行业竞争愈发激烈的背景下,产业利润大幅压缩,部分小企业面临生存压力。作为聚酯产业链上的重要一环,瓶片期货的上市可更好地衔接上下游企业,为企业提供有效的风险对冲工具和避险手段。

机遇与挑战并存

瓶片是瓶级聚酯切片的简称。根据用途,可将瓶片区分为水瓶片、碳酸瓶片、热灌装瓶片和油瓶片。其中,水瓶片主要应用于饮用水的包装,如纯净水、矿泉水、天然水等。

目前我国已成为全球最大的瓶片生产国和消费国。数据显示,截至2023年底,我国瓶片产能1661万吨,占全球总产能的42.2%;消费量达756万吨,占全球总消费量的24%。近年来,受原料端成本、供需关系和国际市场波动等因素影响,我国瓶片价格波动剧烈。例如,2019年至2023年期间,瓶片最高价9700元/吨,最低价4650元/吨,五年间价格波幅达39.5%,瓶片生产企业面临较大的价格波动风险。

“目前郑商所已上市了PX、PTA和短纤等三个聚酯品种,而瓶片期货的上市将有效补齐聚酯产业风险管理应用。”中粮期货北京市东城营业部负责人王琦表示,瓶片期货为聚酯采购企业提供有效助力,为其应对原料价格波动、控制成本提供最佳风险管理工具。

“对于期货公司而言,期货品种扩容既是机遇也是挑战。”陈阵表示,品种不断上新为期货公司服务各类产业提供更加丰富工具,期货公司业务发展前景也更为广阔。同时,期货公司应提升自身研究能力,促进市场高质量发展。

“后期将积极做好瓶片期货的市场推广和培育,不断提升实体企业参与积极性。”王琦补充表示,将根据实体企业实际需求,为客户提供多元服务模式、打造风险管理方案。

A股五大险企前7个月保费同比增3.5%

保费收入呈“四升一降”格局

■本报记者 冷翠华

A股五大上市险企今年前7个月的保费数据已全部出炉。据《证券日报》记者统计,五大险企前7个月保费收入呈“四升一降”格局,共取得保费(原保险保费,下同)收入1.95万亿元,同比增长3.5%,增速较今年前6个月进一步提升。

整体来看,上市险企保费收入同比持续改善。业内人士认为,随着人身险产品预定利率进入切换过渡期,预计三季度人身险行业保费收入仍将保持较快增长,财产险保费整体将保持稳定;同时,部分险企将失去互联网财险业务经营资格。

寿险增速平安人寿居首

具体来看,前7个月,中国平安、中国人寿、中国人保、中国太保以及新华保险分别取得保费收入5508.66亿元、5235亿元、4680.45亿元、2982.47亿元以及1118.75亿元,同比分别增长5.66%、4.4%、3.91%、1.51%以及-6.43%。

在A股五大险企中,中国人寿和新华保险只经营人身险业务,其他3家为集团上市公司,旗下子公司同时经营人身险和财产险业务。从人身险业务来看,今年前7个月,平安人寿保费同比增长约6.4%,增幅居五大上市险企之首,且增速较上半年的5.1%进一步提升。中国人寿、人保寿险前7个月保费收入同比增速也较上半年进一步提升。

新华保险相关人士对《证券日报》记者表示,其业务结构持续优化,十年期及以上期交保费稳步增长,新业务价值快速提升,绩优人力发展向好,保费收入同比降幅持续收窄,且自今年6月份开始,单月保费收入同比重回增长轨道,7月份单月保费同比增长超11%。

今年初,人身险业务受银保渠道“报行合一”和监管要求险企不得大幅提前预收保费的影响较大,保费同比明显下降。此后,政策影响逐渐消解,险企积极调整市场和产品策略,上市险企年内月度累计总保费同比增速持续改善。

业内人士预计,8月份,人身险保费将取得更快增长。中央财经大学中国精算科技实验室主任陈辉对《证券日报》记者分析道,国家金融监督管理总局8月初向行业下发的《关于健全人身保险产品定价机制的通知》明确,普通型和分红型保险产品的预定利率上限将分批下调至2.5%和2.0%,万能险最低保证利率上限下调至1.5%,过渡期将截止到今年9月1

日和10月1日。陈辉表示,预定利率或保证利率的下调,会带来相关产品涨价或保证收益率的下降,因此在正式下调前的过渡期,无论是保险销售方还是潜在保险消费者,都有意愿抓住窗口期机会,从而促进保单成交。

财险增速太保财险领先

从上市险企的财产险业务来看,今年前7个月整体保持稳定,人保财险、平安财险和太保财险(业内称财险“老三”)合计实现保费6577.76亿元,同比增长4.8%。

具体来看,人保财险实现保费收入3447.67亿元,同比增长4.04%;平安财险实现保费收入1853.59亿元,同比增长4.4%;太保财险实现保费收入1276.5亿元,同比增长7.5%。

国信证券分析师孔祥在研报中认为,今年前7个月,财产保费增速企稳,看好下半年保费增速的回升。今年,受车险“报行合一”因素影响,车险业务增速普遍回落,费用率明显下降,财险公司逐步将综合费用率的支出部分转向综合赔付率,让利消费者。在此背景下,行业也逐步从费用竞争向服务竞争模式转变,这对险企的产品创新、定价、风控、理赔等能力提出更高要求,总体利好行业龙头公司。

此外,近期国家金融监督管理总局发布《关于加强与改进互联网财产保险业务监管有关事项的通知》(以下简称《通知》),互联网保险公司之外的财产保险公司开展互联网财产保险业务,应符合相应条件,包括最近连续四个季度综合偿付能力充足率不低于120%,核心偿付能力充足率不低于75%;最近连续四个季度风险综合评级为B类及以上等。与此前的征求意见稿相比,《通知》适度降低了险企经营互联网保险的门槛,但根据今年二季度偿付能力报告,全行业至少有8家财险公司不能开展互联网财险业务。

《通知》明确,严控财险公司通过互联网方式将机动车辆保险经营区域拓展至未设立分支机构的省(自治区、直辖市、计划单列市)。同时,财险公司经营农业保险、船舶保险、特殊风险保险等险种,原则上不得通过互联网方式拓展经营区域。

中华联合保险集团研究所首席保险研究员邱剑认为,《通知》细化了行业规范和标准,强化了风险管理,提升了服务质量,有利于促进互联网财产保险业务健康可持续发展。