

公募基金券商资管掀起自购潮 优质资产迎来配置窗口

证券时报记者 许诺

股市行情行至重要时刻,昨日八大头部公募基金与两家券商资管接连宣布自购旗下基金,为市场释放积极信号。

证券时报记者注意到,10月17日,易方达基金、南方基金、广发基金、汇添富基金、华夏基金、嘉实基金、华安基金、中欧基金等8家公募基金,以及国泰君安证券资管、中泰证券资管等2家券商资管齐发布出资自购权益类基金份额的公告。业内人士认为,A股市场在三季报披露前正在构筑底部,此次多起自购凸显了基金公司的择时行为,物极必反的技术性反弹或将持续。

公募基金券商资管 不约而同发起自购

10月17日,易方达基金公告称,基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心,易方达基金将于近日运用自有资金合计1.5亿元投资旗下权益类基金。

广发基金也在10月17日发布公告,基于对公募基金行业高质量发展和中国资本市场长期健康稳定发展的信心,广发基金将于近日运用自有资金合计1亿元投资旗下权益类基金。

同日,南方基金也在官网宣布,基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心,将以1亿元自有资金投资旗下偏股混合型基金。汇添富基金也发布公告,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,本着与广大投资者风险共担、利益共享的原则,该公司旗下公司汇添富投资管理有限公司决定于2022年10月17日出资1亿元,投资旗下汇添富消费行业和汇添富优势精选两只产品。

10月17日晚间,中欧基金发布公告,基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心,公司近期将使用自有资金自购旗下偏股型基金及基金中基金(FOF)合计不低于5000万元。

此外,华夏基金、嘉实基金、华安基金也在10月17日宣布自购,出资金额分别为1亿元、1亿元、3000万元,用于投资各自旗下的权益类公募基金。

值得一提的是,除了公募基金,券商资管也在10月17日宣布了自购计划。中泰证券资管官网公告,基于对中国资本市场长期健康稳定发展和对公司投资管理能力的信心,公司于近期以

自有资金1亿元申购并将长期持有旗下偏股型基金,持有时间不少于1年。国泰君安证券资管则在公告中称,决定运用自有资金共计1.1亿元,认购国泰君安善养养老目标2045五年持有混合发起(FOF)和国泰君安善养养老目标一年持有混合发起(FOF)两只公募基金产品。

长期布局机会已凸显 自购重点转向权益类

谈及本次主动自购基金份额的举动,南方基金总经理杨小松表示,中国经济社会持续高质量发展的核心保障在于党的战略谋划和统一领导,目前中国经济正迈向更高质量、更有效率、更加公平、更可持续、更为安全的发展之路,中国经济韧性强、潜力大、活力足,长期向好的基本面不会变,这是我们对中国资本市场保持长期乐观的最大底气。当前A股正处于估值、业绩、流动性、政策预期等多重底部的交汇点,优质资产迎来了长期配置窗口。

汇添富基金公司总经理张晖认为,公募基金作为机构投资者的重要组成部分,见证了中国经济的风云变迁,在践行普惠金融、实现共同富裕、维护资本市场改革发展稳定中发挥着越来越重要的作用。

张晖表示,中国经济长期向好的基本面不会改变,中国是全球内需增长最有潜力的市场,不仅拥有最完整的供应链和产业链供给,还有着丰富的工程师红利。当前A股整体估值或已回归合理区间,叠加市场流动性继续保持充裕,汇添富基金认为市场蕴藏着丰富的投资机会,坚定看好A股的中长期表现,并立志于在服务国家战略、服务实体经济中不断增强自身实力,为持有人创造长期、可持续的投资回报。

中欧基金相关人士也表示,当前我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段。在加快构建新发展格局、着力推动高质量发展的过程中,我国正涌现出一批优质的本土企业,创新的产业升级方向与丰富的价值投资机会。作为资本市场的重要参与主体,公募基金公司积极布局各类产品,发挥金融工具的资源配置作用,引导金融资源流向实体经济产业与关键领域,进一步提升服务实体经济的力度与质量。

值得一提的是,年内公募基金一直通过自购实现机构与基金持有人利益的捆绑。



Wind数据显示,截至10月17日,年内逾90家公募基金进行了自购,合计自购资金总额约150亿元。其中,自购规模最大的基金公司,截至目前年内累计自购约62亿元。

不过,区别于今年前三季度的基金自购,10月17日的这轮自购则清一色指向了权益类基金产品,相当程度上凸显了公募基金的自购信心,以及对市场磨底阶段的确认。相比之下,在前期的基金自购中,以自购规模最大的基金公司为例,货币市场基金是自购的大头,合计自购61.3亿元,而股票型基金自购约1100万元,混合型基金自购3898万元。

构筑底部常现自购 反弹行情或将持续

“头部基金公司集体自购旗下权益类基金,或预示着市场底部的确认。”有基金人士对此评价,从历史经验看,每一轮市场底部形成之后,国内公募基金头部公司都会出手自购旗下权益类基金;从当前A股的市场形态以及作为反向指标的基金发行情况看,三季报披露之际的A股市场可能已经在构筑底部。

基金公司对于当前A股市场的判断,

也大致印证了基金自购的举动。

平安基金认为,9月底出台的地产政策表明稳增长在增强,叠加9月社融以及信贷数据超预期,同时经过第三季度的调整,市场估值已在历史均值以下,投资者不必过分悲观,市场可能迎来长期布局的机会。四季度稳增长预期较为强烈,政策发力预期下,相关板块将阶段性占优,以科技、制造、医药、消费为代表的成长股未来依然是

市场的主线。

“物极必反,A股存在技术性反弹要求。”创金合信基金首席经济学家魏凤春向证券时报记者表示,A股情绪指标降至冰点,历史可比2018年7月后的水平,上周出现了V型行情,反弹仍可持续,但过程可能有反复,因此A股股票的结构选择将愈发重要,预计自7月以来超跌的板块中,基本面有好转和具有景气预期的主线将会占优。

国富人寿深耕区域样本:

锚定“多元期交” 实现中介业务突破性增长

证券时报记者 刘敬元

寿险行业深度转型时期,正是各家公司沉下心来审视战略、扎实推进业务的好窗口。

国富人寿就是这样成为了一个具有区域化特色的样本。作为寿险业最后一家拿到牌照的新公司,国富人寿基于对“期交业务”重要性的理解,确立了多元期交的策略,其中一个观点在于中介渠道。今年前三季度,该公司在广西中介市场保费份额已达85%,随着这家区域寿险法人对中介的重视和培育,广西中介市场也呈现出了活力。

近日,国富人寿管理层接受证券时报记者专访,详解深耕区域中介市场的打法。

“多元期交”打法

国富人寿成立于2018年6月,总部位于广西,目前经营区域包括广西和贵州。在广西市场中,国富人寿保费排到了第五名,新单长期期交保费已两年排名第二。

“对于一家新成立的寿险公司来说,没有期交保费意味着没有续期,每年都要做新业务,压力太大,受市场影响也会很大,这不符合寿险公司的经营规律。”国富人寿总经理储良说。基于多年寿险经验,储良带领的高管团队对“期交业务”格外重视。

为此,国富人寿制定了“期交与价值业务健康快速增长”的策略,整体方向是围绕期交和价值业务开展,

打法是“多元期交”。这样一来,期交和价值不完全倚重个险,可以降低个险压力。

据国富人寿2022年二季度偿付能力报告披露,其渠道相对均衡。上半年,该公司实现新单规模保费收入14.9亿元。其中,个险渠道5429万元,银保渠道约12.5亿元,健康险渠道5609万元,网销渠道6665万元,中介渠道6752万元,另有少量自营。

据介绍,在国富人寿的新单期交中,互联网和中介渠道的占比超过20%,中介渠道是重要贡献方。今年上半年,中介渠道期交保费实现同比增长80.2%,新业务价值同期增长17%。

中介业务不止于保费

对于中介渠道,国富人寿有着战略层面的重视。他们认为,对一家新的寿险公司来讲,中介业务不仅意味着保费,更能促进公司自身整体能力的快速提升。

储良坦言,中小险企自身资源有限,发展中渠道,一方面是“借船出海”,借助市场既有的专业力量,实现自身业务增长、品牌提升;另一方面,更重要的是,进入中介这一充分竞争的市场,对标市场优秀同业,可以反过来促进自身迅速成长,尽快缩小与老公司的差距。

“中介渠道不会因为我们是新公司就降低要求,他们一样希望我们能够提供好的产品和服务。”国富人寿分管中介业务的副总经理葛海峰说,这实际上对公司的产品、核保、运营、服务等一整套

套体系都有良性促进作用。

举例来说,中介渠道销售人员和高净值客户,都对保险金信托提出了需求,国富人寿作为新公司也已在保险金信托业务上实现布局突破。2021年6月,公司与北京信达达成保险金信托项目合作,今年9月底又与陆家嘴信托签署保险金信托项目合作协议,增强了公司产品的软竞争实力。

2022年开门红以来,国富人寿的中介渠道通过保险金信托等附加增值服务的赋能,达成平台月均同比增幅80%以上,高净值业务占渠道年度保费的20%,实现中介业务平台的突破性增长。

深耕区域中介市场

国富人寿作为区域性法人主体,在中介业务上形成了自己的一套打法,在广西和贵州逐渐显示出效果。该公司前三季度实现广西中介市场长期寿险新单保费85%以上的市场占有率。

储良说,在去年10月互联网人身险新规出台后,公司第一时间明确“重回广西”策略。“广西本地的中介并不多,新规后他们也需要本地业务和好的产品,我们就发挥自身区域法人主体的优势,开始加大对广西本地中介机构的培训引导,加大区域化产品的研发和服务供给,和合作中介机构一起研究市场痛点,帮助他们解决实际问题。我们服务和培育区域中介市场,也实现了自身发展,这样合作共赢才能长期发展。”

广西保险中介市场的活力也在被激发。葛海峰介绍,越来越多的保险经纪公司、代理公司开始在广西布局,建设线下队伍,本地中介市场规模也持续扩大。

现在越来越多保险公司都比以往更加重视中介渠道,如何应对中介市场的竞争?葛海峰表示,国富人寿的策略是深耕区域。由于区域化经营,公司对本地市场的重视和敏感程度高于同业,产品研发和服务更加贴近本地市场,同时决策链条短,市场反应更加灵活,相对能更高效地满足渠道和客户对产品与服务的需求。

现阶段,保险中介市场正在“清虚提质”,公司的中介渠道业务如何保持业务品质并管控好风险?葛海峰介绍,国富人寿内部针对中介合作机构建立了分级分类管理机制,分别采取不同的合作策略。比如,对于在广西经营多年、有线下队伍的头部中介,有业务量和品质保证的机构,是全方位拥抱合作;对于新进入广西市场的全国性头部中介,要积极合作;对于区域性的中介公司,如果品质不好把控,则审慎合作。同时,公司内部制定了风控制度,对合作机构会在事前、事中、事后进行评估,并动态跟踪,发现风险问题会立即终止合作。

葛海峰预计,随着保险中介人及监管趋严,部分中介公司会逐步退出市场,而头部公司通过提质增效和经营模式转型,业务规模稳步提升,广西及贵州区域市场内中介机构活力会被进一步激发,国富人寿也将紧抓区域中介市场的发展契机。

科创板做市交易临近 券商须做好“必修课”

证券时报记者 孙翔峰

科创板做市整装待发。

根据上交所近日发布的消息,目前上交所已完成各项准备工作,科创板股票做市交易业务上线已准备就绪。截至2022年10月14日,经中国证监会核准,14家证券公司取得了上市证券做市交易业务资格,标志着部分证券公司已具备开展科创板股票做市交易业务的条件。

科创板做市是相关券商拓展业务的一次重大机会。做市商以买卖价差为主要收入来源,不依赖单边行情,收入与市场规模更为相关,相比传统自营业务,其投资业绩的稳定性和确定性也更高,是券商自营去方向的重要抓手。做市收益依赖价差和对冲净收入,具有相对稳定性,在保持业务稳定的基础上可以最大程度放大杠杆,对券商提升权益净利率有着非常大的帮助。

从全球市场来看,做市也已经成为国际投行最核心的业务之一。比如,高盛做市产品横跨多类资产,2021年做市在非利息收入中的贡献达29%,成为高盛收入贡献度最高的业务。

不过,做市业务对资本规模、投研水平、风控能力、技术系统等要求较高,券商如果没有深厚的内功,做好“必修课”,想在做市业务上分一杯羹甚至弯道超车并不容易。

首先,做市业务对于券商净资本的要求并不低。做市是重资产业务,要求券商以自有资金与客户进行交易,净资本是决定券商做市规模等数据的核心因素。依据5月13日正式落地的《证券公司科创板股票做市交易业务试点规定》,试点券商需要经证监会核准,并满足最近12个月净资

本持续不低于100亿元,显然就是考虑到了这个问题。近两年来,部分上市券商不断通过各种方式融资补血,随着FICC、做市等重资本业务的重要性凸显,预计券商继续融资补血仍将势在必行。

其次,做市考验券商的综合金融服务能力。券商开展做市业务,能够与公司研究、投行、场外衍生品等业务形成协同,有助于提升券商的综合金融服务能力。反过来,做市也要求券商在研究等领域尽量全能,从而进一步提升竞争力。比如,券商开展科创板股票做市可以使用自有股票,如果公司自营持仓和科创板跟投的规模足够,将为公司开展做市业务提供更多的便利。而券商研究能力足够的话,就会具备较强的价值判断能力,为公司提供准确且具有竞争力的报价提供支撑,从而推动做市业务做大做强。

最后,发展做市业务也要求券商不断升级风控能力。做市等业务因为杠杆的加入,本身会呈现相对高风险的特征,同时作为交易中介业务,做市又需要券商承担风险中介的职能。因此,风控能力决定了券商的做市业务能走多远。“君子不立危墙之下”,做市商需以自有资金持有头寸,在此过程中必须强化自身的风险识别能力,以保证业务安全性。同时,券商也要加大对场内衍生品、构建投资组合、分散金融资产等对冲策略的使用力度,达成控制做市业务风险敞口的目的。

