# 5月底公募基金总规模重回8万亿 产品突破3000只

证券时报记者 方丽

股市行情还在持续震荡,公募基金规模已经有所回暖。数据显示,截至5月底,我国公募基金资产规模重回“8万亿”时代,而公募基金产品数量也首次突破3000只大关。

根据基金业协会官方微信昨日发布的5月份公募基金规模数据,截至5月底,我国公募基金资产规模较4月底增长3586.35亿元,达到8.09万亿元,虽然重回“8万亿”时代。不过相比2015年12月底的8.4万亿元的历史高点仍有一些差距。

从各类型基金规模变化看,在行情没有明显起色的背景下,货币市场基金成为托举5月份公募基金规模增长的主力。数据显示,5月份继续有数千亿资金涌入货币基金,使得货币基金总规模从4月底的42959.94亿份猛增到5月底的45876.12亿份,一个月增长了2916.18亿份,增幅达6.78%。至此,货币基金规模占基金总规模的比重高达56.82%,这一数据较4月底增加了1个百分点左右,继续占据公募规模的半壁江山,成为最重要的一个产品类别。

除了货币基金,作为低风险产品的债券基金也出现规模增长,5月份此类基金份额增长7.11%,净值规模也增加了442.81亿元。

在资金大举流入货币基金和债券基金的同时,股票型基金仍处于持续赎回状态。根据协会数据,截至5月底,开放式股票型总份额为6063.03亿份,比4月底减少23.06亿份;而混合型基金也从4月底的16470.58亿份缩水27.5亿份至16443.08亿份。考虑到新基金发行的增量,实际的缩水规模还会更大一些。

此外,依托于油价的给力表现,5月份QDII基金表现优异。但受累额度所限,QDII基金份额仅出现57.39亿份的增加,资产净值也仅增加62.47亿元。

5月底基金规模数据表

| 类别 | 基金数量(只)(2016/5/31) | 份额(亿份)(2016/5/31) | 净值(亿元)(2016/5/31) | 基金数量(只)(2016/4/30) | 份额(亿份)(2016/4/30) | 净值(亿元)(2016/4/30) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 封闭式基金 | 192 | 2393.4 | 2543.75 | 184 | 2269.09 | 2401.12 |
| 开放式基金 | 2844 | 75879.5 | 78360.37 | 2782 | 72519.84 | 74907.65 |
| 股票基金 | 613 | 6063.03 | 6558.28 | 607 | 6086.09 | 6563.55 |
| 混合基金 | 1361 | 16443.08 | 17631.42 | 1331 | 16470.58 | 17610.95 |
| 货币基金 | 228 | 45876.12 | 45975.21 | 226 | 42959.94 | 43042.97 |
| 债券基金 | 534 | 6569.83 | 7432.38 | 511 | 6133.53 | 6989.57 |
| QDII基金 | 108 | 927.09 | 763.08 | 107 | 869.7 | 700.61 |
| 合计 | 3036 | 78272.56 | 80904.12 | 2966 | 74788.93 | 77317.77 |

数据来源:基金业协会 方丽/制表 彭春霞/制图

值得一提的是,截至5月底,公募基金总只数达到3036只,突破3000大关。其中,股票型、混合型、货币型、债券型、QDII基金只数分别达到613只、1361只、228只、534只、108只,封闭式基金192只,混合型基金已是最庞大的“队伍”。

业内人士分析,在目前市场波动的大背景下,投资者纷纷涌入低风险基金,而抄底高风险基金的仍较少。

截至5月底,我国境内共有基金公司102家,其中,中外合资公司45家,内资公司57家;取得公募基金管理资格的证券公司或证券公司资管子公司共11家,保险资管公司1家。

## 境外中国债券ETF破冰 富国富时ETF伦敦上市

北京时间6月21日,富国基金总经理陈戈在伦敦证券交易所按下“富国富时ETF”上市按钮,境外首只中国债券类ETF正式破冰。“富国富时ETF”全名为“富国富时中国在岸国债及政策性银行债1-10年指数ETF”,是富国香港与国际知名指数公司富时集团共同合作的成果,6月15日、6月21日和6月23日,“富国富时ETF”先后在卢森堡证券交易所、伦敦证券交易所及意大利证券交易所挂牌交易。

富国富时ETF是富国香港在海外发行投资于中国内地的RQFII债券ETF产品,将通过抽样复制的方法被动跟踪富时中国在岸国债及政策性银行债1~10年指数。

该ETF的股权结构包括多个分类,其中部分类别可满足欧元及美元投资者的货币风险对冲需求。富国富时ETF由客户承担的最高总费用为0.55%,投资收入来自于票面利息和资本利得。

富国香港国际业务负责人周旭升表示,富国富时ETF为投资者提供了在中国这一具备丰富流动性的大规模市场上扩充资产的新机遇,人民币固定收益资产将逐渐成为国际投资者必不可少的资产类别。

富国富时ETF不仅开创了中国内地资产管理公司和国际指数公司在境外发行中国债券类ETF产品的先河;也是中资基金公司在海外唯一进行自主搭建并管理的产品平台,对中国债券资产向海外投资者开放的推进具有深远影响。 (项晶)

# 44只专户或子公司FOF产品已备案

证券时报记者 赵婷

上周五,证监会一纸征求意见稿让基金中的基金(FOF)备受市场关注,万亿规模的公募FOF市场似乎一触即发。

实际上,此前已有多家公募基金通过专户或子公司资管计划在FOF产品上进行了尝试和布局,在基金业协会备案的专户和子公司FOF产品已经达到44只。在公募FOF未有实质进展之前,记者对于已有FOF产品的投资范围、风格、初始规模进行了梳理,以期了解当前非公募FOF的现状,以及各家基金公司在FOF上的储备力量。

## 中欧盛世5只FOF备案

对于公募FOF政策之门打开市场早有预期。今年以来,公募基金专户和子公司FOF备案数量增加较为明显。记者在基金业协会网站上以“FOF”和“基金宝”为关键词进行搜索发现,2014年以来已有44只FOF基金备案,其中17只是今年完成的备案。

统计显示,已经有10多家基金专户或子公司涉足FOF,不少公司有多只产品备案。就产品数量而言,中欧基金子公司中欧盛世最为突出,今年上半年就备案了5只产品,是目前备案FOF产品数量最多的基金子公司。

天弘基金在FOF产品上也着力布局,旗下除了一只专户产品,其子公司北京天地方中资产管理有限公司也有4只产品备案。此外,泰达宏利、德邦基金、深圳平安大华汇通财富管理有限公司旗下均有3只产品备案。

在多家基金公司中,华夏基金在FOF产品上的尝试较早,2014年便有3只产品备案,今年又新增1只。此外,民生加银、招商财富、南方资本、信诚、广发等基金公司也均有1只产品备案。

从规模上看,产品差异相当明显,一些产品仅为刚达到成立门槛的3000万,而有的则接近10亿,如嘉合旗下一款产品初始规模达到9.37亿元。

沪上某基金公司产品部人士表示,基金公司有FOF专户产品、有投资管理和产品运作经验会对申报公募FOF有所帮助,在产品设计、申报产品等方面有经验可以借鉴。近期公司正在筹备发行一只FOF专户产品,而随着政策的进一步明确,将会跟进发行公募FOF产品。

济安金信副总经理王群航则认为,在政策开放之前,部分基金公司在专户上布局FOF仅是对公募FOF的一种探索,现有专户FOF在仓位、业绩、管理人等方面都不太透明。虽然基金公司率先迈开了这一步,但这一步究竟有多大,尚不能定论。原来备案的专户FOF都是按照私募的方式在运作的,这些经验是否适用于公募FOF还很难讲。”王群航说。

## 产品投向差异明显

就现有专户和子公司FOF产品的投资范围而言,差异很大。结合产品成立的规模和初始人数,从中可以推测出产品的属性和特点。在44只产品中,有些投资范围比较具体,有些范围相当广泛,甚至还有部分产品体现出了通道属性。

就投资产品的类型而言,现有的专户或子公司FOF大致可以分为以下几类。一是投资公募基金。部分专户产品约定,投资范围仅包括公募基金和货币工具,如泰达宏利旗下两只产品的投资范围为公募基金产品、货币市场工具以及兜底条款——法律法规或证监会允许的其他金融工具。投资于基金类资产的比例为0~100%。

第二类是专投非公募产品。华夏资本旗下的一款专项资管计划投资范围包括信托计划、专户和子公司专项管理计划,民生加银资管旗下资管计划也类似;南方基金旗下南方资本的产品则在投资范围明确了投资各类私募基金。

第三类为混合型,中欧盛世旗下的资管计划就投向公募、私募、信托、现金管理工具等多个种类。

除了上述三大投资方向,还有一些产品投资对象较为细分。如平安大华汇通财富旗下的产品仅投资量化对冲基金,产品初始投资者只有2人。沪上某小型公募基金产品部人士对此表示,不同类型的公司和产品的策略存在差异,很可能是按客户需求定制的产品,尤其是投资者人数较少的产品。

此外,记者还观察到,在具体到投资基金产品上,不同公司的表现也不相同。如天弘基金旗下的一款产品就明确,仅投资天弘基金发行的公募产品。而有些产品则在投向范围内明确仅投资哪些公募基金发行的资管计划或私募基金。

沪上某大型基金公司产品部人士表示,大公司一般倾向内部FOF,因为本身产品线比较齐全,而且可以有效避免双重收费,对公司旗下产品的管理规模来讲也是“肥水不流外人田”。他透露,有些公司FOF产品可能存在资源互换。“比如我发一个FOF产品买你家的产品,你发一个FOF买我家的产品。”该人士表示。

值得注意的是,还有FOF产品仅选择一家私募产品作为投资对象。如招商基金旗下子公司招商财富旗下产品,在投向中列明,所投资管计划为混沌天成投资发行的9个资产管理计划,成立时投资者2人,初始规模5亿元。对此,王群航表示,不排除有些子公司的FOF产品仅作为私募通道,此类产品不能算做真正的FOF产品。

专户及子公司FOF投资范围

① 公募基金,专户产品规定仅投资公募基金和货币工具。

② 专投非公募产品,包括信托计划、专户和子公司专项管理计划以及各类私募基金。

③ 混合型,可投向公募、私募、信托、现金管理工具等多个种类。此外,还有一些细分投资对象。

已备案FOF产品情况

| 管理人 | 备案产品数量 |
|---|---|
| 泰达宏利基金 | 3 |
| 中欧盛世资产管理有限公司 | 5 |
| 华安未来资产 | 1 |
| 华夏资本 | 4 |
| 华富基金 | 1 |
| 德邦基金 | 3 |
| 民生加银资产管理有限公司 | 1 |
| 招商财富资产管理有限公司 | 1 |
| 南方资本管理有限公司 | 1 |
| 信诚基金 | 1 |
| 广发基金 | 1 |
| 天弘基金 | 1 |
| 北京天地方中资产管理有限公司 | 4 |
| 天弘创新资产管理有限公司 | 1 |
| 嘉实资本 | 2 |
| 深圳平安大华汇通财富管理有限公司 | 3 |
| 北京千石创富资本管理有限公司 | 3 |
| 安信乾盛财富管理(深圳)有限公司 | 3 |
| 银河资本资产管理有限公司 | 1 |
| 摩根史丹利华鑫基金 | 1 |
| 瑞元资本管理有限公司 | 1 |
| 嘉合基金 | 1 |
| 海富通基金 | 1 |
| 合计 | 44 |

赵婷/制表 彭春霞/制图

## 广发稳健增长傅友兴:调整中等待机会

6月以来,券商研究机构普遍认为A股经过风险释放后可适当积极,乐观情绪有所抬头,主力资金布局加快。广发稳健增长基金经理傅友兴表示,经历了一年多的调整,部分上市公司股票逐步到了成长性和估值相匹配的阶段。“广发稳健的组合以两大类为主:一类是企业盈利拐点出现,受益于涨价的行业,如黄金和养殖;另一类是受益于企业自身内生增长,估值跟企业成长性匹配的稳定增长类上市公司。”傅友兴介绍说。

展望未来的投资机遇和风险,傅友兴表示,A股面临实体“缩”和信用“胀”两种力量的对抗。“当前基本面并非简单的通缩,一方面,我们面临持续的通缩压力,另一方面,信用的持续扩张给存在供需瓶颈的行业带来涨价压力。当某一方面力量占据上风时,A股会呈现阶段的趋势走势,体现出高波动性。面对充满变数的基本面,傅友兴认为,现金为王可能并非最佳策略,应该持有一定比例的股权资产以应对这种不确定性。其中,行业本身存在供需瓶颈、且受益于信用扩张的涨价相关行业是配置的重点,如黄金和养殖;同时,经过近一年的调整,有一部分企业估值已经逐步调整至与其盈利和成长性相匹配的地步,可以精选内生增长动力较强、公司管理层优秀的优质个股持有。 (方丽)

# 公募观望FOF 期待更多细则落地

## 避免信息交叉、基金经理独立性等问题有待解决

证券时报记者 李沪生 赵婷

基金中的基金(FOF)征求意见稿出炉,而基金公司布局公募FOF的态度却与预期的不同。

“很多细则仍不明确,公司不会抢吃螃蟹,还是以观望为主。”上海一家基金公司产品部人士透露,他强调,目前细则中关于公募FOF如何落地仍未给出详细解答。

持有这一观点的基金公司并不在少数,沪上一小型基金公司人士甚至直言,短期内公募FOF应该不会推出。“如何避免信息交叉、基金经理独立性是必须解决的问题。”

## 大公司内部模式占优

记者向多家基金公司进行了询问,多数反馈称已组建FOF团队,及时跟踪监管层意见,做好布局。

富国基金表示,公司自今年3月中旬就已推出相关FOF模拟组合,每周也会出具该基金的报告,但并非真正意义上的公募FOF。

同样有基金公司表示,已成立相关小组重点推进FOF,然而目前政策不明朗,团队能做的仅是分析现有问题及有限的处理。

通过梳理,记者发现,目前在公募FOF上行动较快的多为规模靠前的大型基金公司,而这些基金公司大多以公司内部FOF为主,很少有与第三方携手的情况。

此前市场传言,上投摩根将与于济安金信联手力推FOF基金,记者询问后发现此事已不了了之。

沪上一大型基金公司产品部人士指出,越是大型的基金公司,在FOF上的布局越困难,其中涉及是否愿意把基金池范围扩大至整个行业的问题。“大型基金公司在产品线上已经很完善,若是在相同类型、标的的基金产品上抛弃自家产品而选择其他公司的产品,会显得基金公司底气不足,也会影响自家产品的销售。”

上述基金公司产品部人士指出,若公募FOF在短期内成行,基金公司应该会以自家产品来组成FOF。“比起一般的基金产品,FOF投资期限更长,每年公募基金的排名都会出现很多变化,而每年都能胜出的产品,本身收益并不会特别突出。”

## 外部联手仍存困难

记者了解到的情况显示,大部分基金公司仍未对公募FOF做出反应。上海一家银行系基金公司市场部人士告诉记者,虽然公司在专户FOF上已有多次尝试,但在专户上的突破并不一定可以直接照搬到公募上,两者有不可改变的差异。公募FOF相比专户,在投资者构成的复杂性、基金经理面对赎回时的操作等方面都有更高的难度。“例如一个时段FOF产品收益不佳,投资者大规模赎回,基金经理选择赎回某一只基金是否带有主观因素?投资者能否认同基金经理的操作?这些问题短期内还解决不了。”

上述基金公司产品部人士表示,公司近几天连续召开会议,但仍无法达成共识,“FOF说起来容易做起来难,对不少基金公司来说,可投资的基金标的并不多。我们先观望一阵,如果没有足够的投研实力可能会选择与外部投顾合作,但这么做会降低话语权。”他表示,相比基金公司内部FOF,依靠第三方推出的FOF基金很难保证自家产品入围,另外在费用方面,如果第三方参与,原本双重收费标准将会变得更高。

从美国成熟FOF市场经验来看,产品线完整的大型基金公司多采用“内部管理人+内部基金”模式,可以将费用降到最低,如领航、富达等公司就都采用FOF零收费模式。另外,太平洋资产采用“第三方管理人+内部基金”模式,引入外部管理人管理内部基金,收取0.225%~0.475%的年管理费。

另外一家基金公司市场部总监也透露,现阶段在市场风险偏好急速下滑,投资者对于FOF产品的需求是否能如同此前假设的那般旺盛不得而知,一切静待观察。

## 招商财富宝许强:保证金管理潜在需求大

市场前景尚不明朗,货币基金尤其是场内货币基金成为资金宠儿。招商财富宝交易型货币基金拟任基金经理许强表示,现阶段交易型货币基金的总规模大约在2800亿左右,而权益市场的保证金日均余额大约在1.8万亿,投资者现金管理存在非常大的空间。

许强表示,随着场内投资者对现金管理的需求增多,交易型货币基金作为场内的现金管理的流动性工具,将会进一步得到投资者的认可。

许强介绍,他即将管理的招商财富宝交易型货币市场基金,采用了场外份额(A类)+场内份额(E类)的模式,这种设计不仅能够满足场内和场外投资者的现金管理需求,而且还可以在一定程度上降低基金规模缩减带来的冲击,有利于基金收益平稳,扮演好投资者现金管理工具的角色。另外,场内份额(E类)自带的交易型特征,让场内投资者具有多样化的投资模式,实现“一级市场申赎和二级市场买卖”的衔接。 (方丽)