

超200亿 年内最大摊余成本法债基诞生

封闭期一再拉长,多只超长期定开债基上报

证券时报记者 方丽

临近年底,公募基金又迎来了破纪录的爆款产品。嘉实安元39个月定开纯债基金昨日成立,募集规模达到202亿元,刷新了年内定开债基同时也是摊余成本法债基的首募纪录。

证券时报记者了解到,基金公司对摊余成本定开债基金寄望很高,是今年上报的主力品种,而且期限一再拉长,近日有基金公司上报118个月定期开放的产品,超长封闭期”正成为流行。

最大规模摊余成本定开债基金问世

公告显示,嘉实安元39个月定期债基12月9日成立,该基金11月25日至12月6日发行,最终募集规模达到202.01亿元,成为年内成立规模最大的采用摊余成本法估值的定期开放债券基金;该基金募集认购总户数为217户,相当于每户平均出资将近1亿元。

2019年的基金发行市场上,定开债基风头强劲,除了嘉实安元,11月19日成立的博时稳欣39个月定开债,募集规模达到180亿元;12月5日的成立的广发汇优66个月定开债,募集规模为144.5亿元,首发规模居于同类基金前列。

实际上,11月以来,摊余成本法定开债基还为发行市场奉献了多只百亿级基金。如11月27日同时宣告成立的华安、富国、新疆前海联合、中融基金旗下的摊余成本法债基,华安鑫福定开债、富国汇远三年定开债的发行规模分别为122亿元、107.53亿元,11月29日成立的天弘鑫利三年定开债首募规模也达到128.21亿元。此外,11月成立的百亿定开债基还有国寿安保安泽39个月定开、万家惠享39个月定开债、银华稳晟39个月定开等多只产品,显示出强劲的市场号召力。

定开债基纷纷延长封闭期

定开债基不仅爆款频出,封闭期也在拉长。证监会网站信息显示,华富基金在11月27日上报了华富118个月定期开放债券型基金,封闭期长达9年10个月,在定开产品中,将近10年的封闭期非常罕见。

此外,12月3日,嘉合基金上报了嘉合慧康63个月定期开放债券,11月份,还有创金合信泰博66个月定期开放债券基金、国寿安保瑞和纯债66个月定期开放债券基金等超出期限定开债基上报;同时,新疆前海联合申请将旗下淳丰纯债1年定开债变更为淳丰纯债66个月定开债券基金。

本报之前曾经报道,有基金公司上报了一只126个月定期开放债券基金,封闭期超过10年。不过这只已从基金上报申请表格中消失。

据了解,定期开放债券基金设置3个月、6个月、1年的开放周期比较常见。近两年,逐渐出现了封闭期偏长的品种,2年、3年封闭期品种已成为主流品种。今年以来,陆续出现了多只5年开放一次的品种,比如已经获批的中融睿享86个月定期开放债券型基金、目前在等待批文的交银施罗德裕恒8年定期开放债券基金、蜂巢添禧87个月定开债、淳厚安裕87个月定开债等,期限都在七八年左右。

机构偏爱长期品种

目前中短端收益率比较低,吸引力很弱。此前流行的39个月定开品种,收益率吸引力大幅降低。而机构对于债券收益率非常敏感,立刻转向追逐封闭期略长但收益率更高的品种。”一位基金公司人士表示,目前优质资产非常少,定开债基封闭期越长,可以配置的债券资产久期也越长,可以获取的收益就越高,定开债基也由此出现了封闭期逐渐

2019年募集规模超100亿的定期开放债券基金			
基金名称	管理公司	发行份额(亿份)	基金成立日
嘉实安元39个月定开纯债债基	嘉实基金	202.01	12月9日
博时稳欣39个月定开债	博时基金	180	11月19日
广发汇优66个月定开	广发基金	144.5	12月5日
国泰惠信三年定开	国泰基金	142	10月31日
天弘鑫利三年定开债	天弘基金	128.21	11月29日
华安鑫福定开债A	华安基金	122	11月26日
国寿安保安泽39个月定开	国寿安保基金	117.5	11月13日
万家惠享39个月定开债	万家基金	111	11月28日
富国汇远三年定开债A	富国基金	107.53	11月26日
银华稳晟39个月定开	银华基金	103.5	11月5日
农银汇理丰泽三年定开债	农银汇理基金	100	8月26日



拉长的趋势。不过,太长的封闭期对销售也会带来较大压力。

另一位业内人士表示,目前利率中枢整体下行、信用债两极分化较为严重,安全资产成为资金追逐的对象。采取摊余成本法的定期开放债券基金,净值稳定、收益可预期,受到机构青睐。”机构对摊余成本法债券基金关注度较高。最近有不少产品发行都非常火爆。我们公司也在积极布局这类产品,比较容易获得机构资金,尤其是一些保险资金,他们的配置周期很长,对流动性要求不高,更适合期限较长的定开债基。”

还有一位业内人士表示,定期开放式产品多数是摊余成本法债券基

金,此类基金每家公司每年只能报两只,因此基金公司更希望新产品能募集到更大的规模。

年内债基发行7400亿 定开债基占四成

Wind资讯数据显示,今年以来,已成立918只新基金,合计募集资金超过1.2万亿元,是基金行业历史上发行成绩非常好的一年。其中,债券基金显示出更强的吸金能力,合计发行规模达到7436亿元,占新发基金整体规模的61%左右。

势头正盛的定开债基,新发规模占到了全部债券基金的四成左右。根据证

券时报记者的统计,今年以来已成立了109年定期开放债券基金,合计规模达到3238.56亿份,单只基金平均募集规模达到29.71亿元,这一数据明显高于今年以来单只基金12.93亿元的平均水平。

嘉实安元首募规模202亿元,创出今年以来同类型基金发行规模新高,也让今年百亿级体量定开债基的数量增加到了11只。此外还有13只基金发行规模在50亿至99亿之间。

从基金公司来看,今年以来,嘉实和博时两家公司发行的定期开放债券基金合计规模都超过了200亿元;国泰、天弘、银华、华安、广发、农银汇理等多家基金公司推出的此类基金也都取得了非常好的发行成绩。

私募基金定投时代来临 创新搅动行业格局

未来私募定投可能成为常态化产品和服务

证券时报记者 吴君

平安银行、招商银行推出私募定投产品,在市场上引起较大关注。多位业内人士表示,未来私募定投可能成为常态化产品和服务。

近期,招商银行联合淡水泉投资、重阳投资、兴聚投资、拾贝投资、中泰资管等知名机构合作推出私募定投业务,首次投资门槛为40万元,定投金额1万元起,认申购费率均为0.5%。据参与首批私募定投业务的机构人士透露,招行这次选择的均为在其私人银行体系内代销过产品、且最近三年及以上综合业绩排名靠前的机构。

私募定投是一种新的尝试。

定投产品每周开放,以申购为主。设置了较高的赎回费,这样有利于引导客户做长期投资。每周进入的资金量不一样,可能会作一些仓位上的调整。”上海一家中型私募的市场总监介绍。

北京某大型私募渠道总监表示,以往客户容易买在高点、卖在低点,市场低迷时不敢买、涨多了又想卖,止盈和止损点很难把握,定投可以淡化这些因素的影响。我们这次主要是担任信托产品的投顾,定投其实对我们的投资操作影响不大。我们以前在公募基金,管理过高流动性的产品,每天都有申赎,所以并不陌生。”

据了解,这次参与私募定投的

产品均为混合类产品,40万的认购起点颇受业内关注。一些私募人士认为,2017年资管新规对混合类产品的投资门槛设定就是40万元,此次私募定投的认购起点并不是降低了门槛,而是创新的投资模式。平安、招行银行推出私募定投,是行业发展到一定阶段的产物,是按照资管新规所做的一项有益尝试。

私募行业不断发展,会有更多形式的产品出现。定投在公募行业已经是非常常规化的业务,但私募由于TA、登记等模式不同于公募,无法实现自动扣款,每次都需要做双录,所以一直很难开展定投。这次招商银行、平安银行进行的后台系统改造,从技术上解决了这一难题。”北京某百亿私募

市场总监告诉记者。

前述上海私募市场总监也称,此次招行启动了新的平台,系统设置准备了较长时间,上线运行效果不错。定投对于后台的要求非常高,由于产品开放频率很高,客户经理需要跟很多客户沟通,托管外包做净值核算等,工作量比较大。”

据记者了解,在平安、招商银行推出私募定投业务以后,还有一些银行、券商也有跟进的想法。华南某商业银行私人人士表示,我们也考虑做私募定投,但还存在一些障碍,主要是系统方面。”前述北京大型私募渠道总监表示,私募定投通过银行、信托和私募间的合作,在对后台系统升级改造的基础上,是可以实现的。而且,定投解

决了择时问题,对投资者的吸引力也比较大。

业内人士认为,近年来一些银行、券商都在积极推进优质私募FOF、定投等业务,产品的创新,有利于这些机构做大做强,但也会进一步强化行业强者恒强的格局。

私募排排网研究员刘有华表示,对于银行而言,推出定投产品能够丰富私募基金理财的品类,为投资者提供更多的私募产品选择。而且,FOF产品具有资产配置优势,在平滑风险、稳健收益方面,比较适合大资金的布局。而银行、券商在资源方面具有非常大的优势,在没有更好可投项目的情况下,FOF仍是银行、券商主要的布局领域。

国联安基金章崧元:

半导体行业 明年有望迎来爆发

证券时报记者 项晶
实习生 虞诗慧

近期,半导体概念呈现出持续走强态势。拉长至全年看,半导体行业已经涨了113.01%,为申万二级行业中唯一一个年内涨幅翻倍的行业。

涨了这么多,当前估值算不算贵?投资者此时进场是否还有利可图?明年行业发展前景如何?针对上述问题,记者采访了国联安基金量化投资部总经理章崧元,他认为,半导体行业高估值会被未来大幅增长的盈利所慢慢消化。在下游需求的景气环境外加政策面支持下,明年有望开启半导体行业大发展的元年。

动态看待 半导体行业估值

章崧元表示,从当下时点看,半导体行业整体估值相对偏高。以国联安中证全指半导体跟踪的中证全指半导体指数为例,今年涨幅超过98%,现在动态市盈率(TTM)为85.75,9月份还曾经一度超过了90倍。

在章崧元看来,当前半导体行业的火爆体现了市场对其发展空间与未来盈利的乐观预期。但对科技股的投资,不能单纯用静态的PE估值方法。

应当从动态视角看待半导体行业,其高估值问题会被未来超预期增长的盈利慢慢消化。一旦明年下游行业需求起来,其发展空间将十分巨大,而这部分增量落实到上市公司业绩之后,一定程度上能够化解当前的估值压力。”

不过章崧元也强调,半导体是一个弹性较大且技术壁垒很高的行业。对于一般投资者,他建议通过ETF等指数化投资的方式参与,从而降低个股风险。

据悉,作为国内首只主要投资于半导体行业的指数型公募产品,国联安中证半导体ETF今年5月初成立以来,涨幅超过36%,近一周涨幅更是近9个百分点。该基金跟踪的是中证半导体全指设备与产品指数,其包括A股市场上上市满一定时间、主营业务在半导体设备与产品领域的所有股票。

Wind资讯数据显示,国联安中证半导体ETF自12月以来,区间成交额为2.65亿元,交投活跃;其同期换手率更是达到64.48%,跻身行业指数ETF第一。

三大要素助力行业走强

展望未来投资机遇,章崧元认为,2020年对于半导体行业发展是一个非常关键的年份,甚至可能就是“中国芯”真正启动的元年。

章崧元做出这样的判断基于三大要素。首先,半导体行业在过去几年达到相对高点,但近两年行业处于周期下行阶段,行业需求有望在明年出现明显的见底回升态势。作为全球半导体行业景气度的重要指标,最新出炉的三季度半导体设备制造商出货金额尚未恢复到去年的水平,但是季度环比已实现增长。相比之下,中国内地出货34.4亿美元,总金额位居第二,季度环比增长2%。”章崧元告诉记者,三季度以来,半导体行业产能利用率大幅提升,其中,半导体设备和封装需求愈发明显。

其次,下游需求景气度不断提升也会拉动对半导体行业的整体需求。目前居民的生活方式、生活形态都在向科技化发展,但整体的硬件科技尚不足以满足人民科技化生活的标准。随着5G手机、5G基站以及AI等产品的陆续推出,有望带动行业需求的新一轮增长。同时,贸易摩擦的持续及不确定性也加速了国产替代的步伐,带动国内芯片设计、制造需求的增加,进而带动封测需求的增加。

此外,从政策层面上,半导体行业也得到了国家很多政策以及战略层面的支持,这也为行业未来发展奠定了良好的基础。

半导体是一个对资金需求量非常巨大的行业。目前国内针对半导体装备的税收优惠、地方政策支持逐步形成合力,为国内半导体设备厂商的投融资、研发创新、产能扩张、人才引进等创造了良好的环境。”章崧元表示,上述三个方面叠加构成了半导体行业周期底部向上的驱动力,也使得明年行业发展有望呈现出较高的景气度。”凭借庞大的市场需求以及政策支持,国内半导体行业将迎来历史性发展机遇。

开拓销售新渠道 多家公募与保险机构合作

证券时报记者 刘芬

基金销售市场上银行一直是绝对主力,而银行的白名单阻挡了不少中小公募。寻求银行以外的销售渠道,基金公司开始与保险公司合作。保险公司有基于布局基金投顾业务的需要,也有动力推动基金销售。

公开信息显示,11月以来,多家基金公司都与保险公司签订销售协议。具体来看,万家、海富通、天弘等基金公司与中国人寿达成基金销售服务合作;申万菱信、西部环得则与阳光人寿达成销售合作;银华、国寿安保等基金公司选择的合作方为华瑞保险。

泰达宏利基金人士介绍,2015年时已与保险销售渠道开始合作,目前和中宏、阳光两家保险子公司合作。

北京一位公募人士表示,对于银行渠道来说,只愿意和大型公募合作。大型基金公司有历史业绩积累,品牌影响力强,代销大型基金公司的产品付出的精力小而产出量大,有的银行甚至愿意降低销售尾随佣金吸引大型基金公司的明星产品。部分中小公募特别是没有明星基金经理的新基金公司,不得不开拓银行之外的代销渠道,保险公司成了一些基金公司发力

的目标。

北京一家中型基金公司市场人士告诉记者,一些公募加强与保险公司的销售合作,也是应保险机构客户的要求。一些保险公司在配置公募基金时,会和基金公司沟通,基金公司产品销售计划只走保险公司的销售渠道。

华东某中型公募的销售业务负责人认为,以前基金公司与合作的主要是货币基金,近期寻求与保险公司合作的基金越来越多,代销的产品种类也更加丰富。随着养老目标基金的发展,加上个税递延税优政策落地的话,保险或将成为一支重要的销售

力量。

实际上,保险公司多年前既已拥有基金销售牌照,但一直没有形成风气。公开信息显示,泰康人寿、阳光人寿、中国平安人寿、中宏人寿等保险公司于2014年先后获得基金销售牌照;华瑞保险销售、玄元保险代理、和谐保险销售、永鑫保险销售、金惠家保险代理5家保险代理公司和保险经纪公司也在2014年至2016年期间获得基金销售牌照。

保险公司手握基金销售牌照但并不积极,对此,上述北京中型公募的市场人表示,在面向个人客户销售方面,保险经纪的销售动力不足,卖

基金不及卖保险的收入高,而且当前不少保险经纪缺乏基金知识储备,卖基金的维护成本较高。

值得注意的是,随着基金投顾业务试点落地,参考海外投顾业务的发展过程,不少基金销售机构意识到买方投顾蕴藏着巨大的机会。上述多位业内人士表示,从近期的业务动向来看,保险公司逐渐表现出布局投顾业务的意向。保险公司有着庞大的经纪队伍,其中不少优秀保险经纪人具备成长为投顾的潜质。未来个人资产配置需求越来越大,基金、保险不可或缺,保险与基金携手在买方投顾市场占据更大的份额。