

多只基金踩雷恒大債券 单日最大跌幅超2%

证券时报记者 李树超

近日,受恒大地产集团债务传闻事件影响,恒大旗下存续债券价格大幅波动,部分重仓上述债券的公募基金也受伤严重,部分基金公司紧急公告进行估值调整,有的纯债基金甚至单日暴跌超2%。

多位投资人士表示,投资者仍需根据事件进展、发债主体情况等综合作出理性判断,而基金公司也需要在债券投资中更加做好信用风险防控。

恒大存续债调整 踩雷基金单日跌逾2%

近日,北京一家银行系公募公告称,根据中国证监会《关于证券投资基金估值业务的指导意见》、公司估值政策和程序等有关规定,经公司与基金托管人协商一致,决定于2020年9月25日起对公司旗下部分基金所持有的Y9恒大01及Y9恒大02进行估值调整。

同时,该公司还将对以上债券价值进行持续的跟踪分析,后续综合参考各项相关影响因素,公司将与基金托管人协商后确定恢复以上债券按基金合同中约定的原估值方法进行估值。

这是恒大地产集团存续债大幅调整以来,基金公司首次针对上述债券开展估值调整。

Wind数据显示,今年半年报数据显示,宝盈、明亚、民生加银、银河基金等四家公募旗下的5只基金持有Y5恒大03、Y9恒大01等恒大地产集团债券,持仓总数量为774.91万张,持仓总市值为7.67亿元。

从持仓比重看,宝盈聚丰两年定开持仓25.25万张,持仓总市值为2519.48万元,占基金净值比达到9.41%;明亚价值长青、民生加银平稳添利持仓市值占净值比也在7%以上。另外,银河睿利、民生加银鑫享持仓数量分别为10万张、



658.67万张,持仓市值占基金净值比例分别为6.95%、4.26%。

市场数据显示,自9月24日开始,恒大地产集团存续债开始出现调整。9月25日,上述债券纷纷出现暴跌,单日跌幅在20%左右。其中,Y9恒大01单日暴跌21.21%,收盘价为74元;Y5恒大03单日跌幅为17.83%,收盘价为77.7元;Y9恒大02单日跌幅更是达到30.05%,报价65.86元。

不过,截至9月28日最新收盘,上述债券分别出现2%~15%的涨幅,收复了部分失地。Y9恒大01、Y5恒大03报价都站上80元。

在上述债券大跌期间,民生加银平稳添利受伤最为严重,9月25日单日大跌2.16%,民生加银鑫享当日也下挫1.41%。明亚价值长青、银河睿利当日微跌0.1%左右,而宝盈聚丰两年定开还逆势微涨0.11%。

“踩雷”基金下调估值,可以避免投资者大额赎回对存量持有人造成不公平。”针对基金公司对上述债券的估值调整,北京一位公募固收基金经理表示。

消息面上,9月24日,一则有关恒

大集团债务的传闻成为市场热点。当日晚间,恒大声明网传文件系谣言,公司强烈谴责,已向公安机关报案,坚决用法律武器维护公司合法权益。

根据持仓规模做决策 债基投资将加强风控

针对“踩雷”基金的不同市场表现,多位基金经理认为,基金“踩雷”通常会引发基金净值的一波跌幅,但在投资组合中剔除恒大债券,以成本法估值,以及组合中其他资产上涨对冲跌幅等因素,也可能导致部分“踩雷”基金逆势翻红。

上述北京公募固收基金经理分析,部分基金跌幅较小或逆市上涨,不排除基金在半年报后已经剔除了持仓债券,因为半年报距今已经过去快一个季度了;另外,“踩雷”基金中还有部分是混合基金,也可能是组合中其他资产涨幅对冲了债券跌幅,才会导致部分基金相对抗跌,甚至逆市收红。

北京另一位绩优债基金经理也认为,债基净值涨跌与很多因素有关,如

票息收益、资本利得等。目前无法判断部分上涨的基金是否还持有上述债券。第二部分采取“买入并持有到期”策略的债基是以成本法计提收益,不采用场内交易价格作为其估值依据。若其持有该债券,价格下跌未在净值中体现,也可能与成本估值有关。”

针对恒大地产集团存续债的价格波动,多位业内人士表示,在债市的信用环境变化下,基金公司将在投资上更为重视资产质量和流动性管理,避免债券组合遭遇黑天鹅事件。

上述北京绩优债基金经理认为,目前恒大事件还未确定,违约只是可能性事件。若大家预期一致要卖出,可能面临流动性的问题。需辩证地看事态的发展,结合发债主体、事件发展情况等做综合、理性的判断。”

在上述北京公募固收基金经理看来,持仓债券如果遇到黑天鹅事件,按照基金合同,基金公司有权做出减仓、清仓或继续持有的决定。一般而言,对于持仓规模较小的产品,可能直接清仓爆雷债券;如果规模较大,短时间内无法全部清仓,可能继续持有一部分。

两只百亿基金拟转型 分级基金整改进入高潮

证券时报记者 李树超

继招商中证白酒后,9月28日,由明星基金经理谢治宇管理的另一只百亿分级基金——兴全合润分级也公告召开份额持有人大会,拟实施基金转型。距离年底整改大限只剩3个月,两只百亿级的明星分级基金先后实施转型,也掀起了分级基金转型的高潮。

百亿明星基金拟转型 持有人超60万户

9月28日,兴证全球基金的公告显示,按照该基金的转型方案,兴证全球基金提议将“兴全合润分级混合型证券投资基金”更名为“兴全合润混合型证券投资基金(LOF)”。同时,将变更基金类别、运作方式,调整投资范围、投资策略、业绩比较基准、收益分配等内容,并相应修订基金合同。

根据基金公告,持有人投票表决

时间为今年9月30日起,为期一个月。自基金转型议案经基金份额持有人大会决议通过后,在转型前,兴全合润分级将安排不少于20个工作日的转型选择期,以供基金份额持有人做出赎回、卖出等选择。

而在9月10日,另一只规模超百亿的分级基金招商中证白酒,也发布召开基金份额持有人大会提示公告,该基金也将取消两级份额的分级机制,同时调整与法律法规变更、分级机制需要修改的部分基金合同条款。

这也意味着影响较多持有人的两只百亿明星基金的命运都将在接下来的10月份尘埃落定。

值得一提的是,兴全合润分级长期业绩优异,该基金也被大量投资者所持有,这为产品转型表决增添了变数。

Wind数据显示,截至9月25日,该基金自2010年4月下旬成立以来,10多年时间总回报率达到538.34%,年化回报率为19.43%。其中,谢治宇2013年1月

底至今担任基金经理,任职7年半总回报563.76%,年化回报高达28.02%。截至今年半年报,该基金总规模为98.62亿元,持有人户数高达60.55万户,其中,个人投资者持有份额占比达到91.63%。

整改路径因规模而异 A份额持有人有赎回需求

多位业内人士表示,分级基金在2020年底即将退出市场,分级基金的清盘和转型将成为主流整改路径。

北京上述公募市场部人士表示,对于基金公司而言,基金转型可以留住客户和持有人,是最好的处置结果,因此,绝大多数分级基金可能会选择基金转型的道路。而对于部分基金规模偏小、管理运作性价比不高的分级基金,基金公司可能选择清盘。

针对基金转型对于存量不同份额持有人的影响,北京一家基金公司人士分析,鉴于多数分级基金转型为LOF基金,

短期内对分级基金母基金、分级B持有人影响不大,低风险的分A持有人或有赎回需求;长期看,分级基金转型后可能吸引更多资金申购。

据他分析,在产品转型中,由于获取固定收益的分A份额合并为波动加大的母基金,可能有赎回需求;但分级B持有人风险在收敛,赎回需求要弱很多;另一方面,在多数分级基金成功转型为指数基金后,会吸引更多中长期资金的买入,对转型后产品形成利好。

从分级基金最新规模看,目前市场仍有98只分级基金存量规模近千亿元,但需要整改的分级基金子份额约370亿元,个人投资者是持有主力。

数据显示,截至9月25日,98只分级基金总规模为982.14亿元,今年半年报个人投资者平均持有比例接近九成。其中,招商中证白酒持有人户数230万户,国泰食品饮料持有人户数120万户,都拥有百万户的投资者,兴全合润分级、招商国证生物医药持有人户数也超过50万。

汇添富基金劳杰男:

从基本面出发 赚长期成长的钱

证券时报记者 曹雯璟

以价值投资的范式,在成长股领域寻找好公司。”汇添富基金研究总监劳杰男谈到自己即将担纲管理的汇添富创新未来18个月封闭混合基金时表示。

劳杰男投资风格稳健,看重长期复利,严控回撤。在业内人士看来,劳杰男将成长和市值融入自身投资框架中,稳健而不失成长的理念,或给市场带来新的视角。

严控回撤 追求持续复利

劳杰男以价值投资见长,不追求短期业绩爆发,而把控制风险和回撤放在第一位,以期创造长期稳定的持续复利。一是行业配置相对均衡。我并不

希望追求特别极致的收益,行业配置相对均衡在某种意义上是让渡了部分收益,但这样整个组合的波动和回撤能够控制得很好。”劳杰男说。

二是自下而上精选个股。他表示,组合收益来源是由个股选择贡献,在选择个股时最为看重安全边际,有了安全边际后,再去看收益的弹性。

三是在风格特征稳定的基础上,做逆向投资和左侧交易。他坦言,当短期资金或者情绪导致市场、个股出现暴涨暴跌时,自己会做一些逆向投资,这是和自己追求稳健收益的目标相符合的。

基于这种大局观和长期稳健的投资风格,劳杰男即将担纲管理一只带有金融普惠意义的重磅级创新产品——汇添富创新未来18个月封闭混合基金,并自购200万。该基金近期正

式发售,重点关注属于新一代信息技术、高端装备、新材料、新能源、节能环保以及生物医药等新兴产业股票。公开资料显示,这只基金计划参与蚂蚁集团股票的战略配售,基金资产10%以内配置蚂蚁股票。

劳杰男表示,管理这只新基金将继续自己“行业相对均衡、自下而上精选个股、注重价值投资”的风格,力争为投资人实现长期稳健的回报,带来实实在在的获得感。

价值与成长有机融合

劳杰男表示,汇添富创新未来基金会寻找天花板比较高的成长性行业,在个股选择上,对质地和经营基础看得更重。

成长股也要有很强的基本面支撑,而不是如坐过山车,阶段性享受贝塔。”劳杰男说,真正的价值投资和成长股投资是融合的,成长本身就是价值重要的一部分,我希望从基本面出发,真正把握企业的价值成长,赚成长股长期成长的钱。”

劳杰男表示,新产品将延续其严控回撤的投资理念,行业均衡配置,自上而下精选个股。谈及该基金18个月的封闭期,劳杰男表示,按照过往市场表现,在一段时间内会出现风格切换,而一年半的时间跨度,可以更好应对市场的不确定性。

劳杰男看好科技创新赛道的发展前景,对汇添富教研团队的实力也充满信心。劳杰男表示,汇添富医药、消费、TMT三大教研团队实力都很强,我作为研究总监,可以更好地转化公司各行业的研发资源,发挥整个团队的力量,管好这只新基金。”

电商、银行渠道竞争升级 基金销售面临二选一难题

证券时报记者 刘芬

银行渠道仍受推崇

支付宝与银行的基金销售渠道之争已升级为正面对决。日前,5只参与蚂蚁战略配售的创新未来基金仅在支付宝和基金直销渠道销售,引发银行较大反弹,已有银行表示,从10月起,相关基金公司新产品如果进银行渠道,就不能上线蚂蚁渠道,基金销售将面临“二选一”难题。

战略配售基金销售 引发银行与支付宝对决

随着基金电商渠道的崛起,以蚂蚁基金为代表的基金电商巨头销量已超过传统银行渠道,基金公司布局电商渠道近10年以来首次面临“二选一”难题。

对于华夏、易方达、鹏华、汇添富、中欧五大基金公司发售的战略配售基金仅限于基金公司直销和支付宝平台代销,银行反响激烈。某银行工作群流出的微信截图显示,该行人士称,蚂蚁计划通过此举抢夺银行百万客户和千亿资金。对此,分行制定了应对策略、应对产品和话术,结合季末大额资金管控要求,以打好这场季末资金保卫战。”

零售之王”招商银行也有所反应,某微信工作群截图显示,招行总行决定提前发行周应波将掌管的中欧互联网先锋混合,一天卖完,总额限100亿,目标直接对准蚂蚁,会联合工建等大行拼抢价值客户。”招行的应战,也造成了公募史上的罕见现象:同一基金经理管理的两只基金在两大不同的渠道同时竞卖。

值得注意的是,银行与蚂蚁集团的竞争还在升级,记者从多位业内人士处获悉,已有银行放言:10月起,基金公司要想和几大银行合作发新基金的话,就不能上线蚂蚁基金销售。”

受访的基金公司渠道负责人均表示,如果未来发行新基金必须“二选一”,还是会选择银行。在他们看来,银行客户群特别是高净值客户群体,互联网渠道仍难以比拟。此外,银行能提供互联网渠道所没有的资源优势,从更广泛的商业利益考量,长期与银行保持良好的合作更为理性。

华南某大型公募的渠道人士说,未来不排除几大银行会出应对蚂蚁的基金销售策略,眼下“新发靠银行,持营靠线上”的格局相对稳固,正常新发基金线上销量有限,要选肯定选有量的重点渠道推。已有公司要求线下主推的新发基金,线上也不打折。

上海某中型公募的渠道负责人表示,从理性角度考虑,无论是合作关系还是资源互换,选银行的逻辑肯定正确。当然,银行也有自身的问题,新发基金的时候,银行会拼命卖,以赚取营销费和中收,但基金到了开放期,又拼命让投资者赎回,赎回买新”现象突出,这对基金公司也很不利。该行也应该反思如何让基金公司获得更好的销售体验。

不过,也有业内人士认为,如果真引发“二选一”的竞争乱象,可能会引来监管。一个有序竞争的基金销售市场,应是多方共赢的局面,而不是基金公司成为最弱势的一方。

当前,大多数银行都已经意识到了支付宝“直播带货”的威力,也在探索零售转型,除了大额申购费率优惠的活动之外,大型银行也纷纷加大金融科技投入,提升线上投资体验。例如,招行、交行的手机银行APP均上线了直播功能,招行上线了基金经理直播间,交行的银行客户经理可直接在银行APP上做直播。

主动权益基金热卖 公募积极布局机构定制产品

证券时报记者 刘芬 续高

今年前9个月,权益市场极为火爆,新基金募集规模突破万亿,不少基金公司纷纷加大主动权益类基金布局,推出面向机构投资者和委外定制和面向个人投资者战略配售等产品,积极打造下一个爆款基金,以争夺“赎回买新”现象下溢出的增量资金。

今年以来,权益基金发售火爆,截至9月25日,已成立666只权益基金,包括182只股票型基金和484只混合型基金,首发规模超过1.44万亿。与此同时,爆款基金频现,据证券时报统计,今年以来已有28只基金募集份额超百亿,其中,南方成长先锋、汇添富中盘价值精选、鹏华匠心精选等基金规模甚至超过200亿,为市场带来了可观的增量资金。

华北某中型基金公司内部人士告诉记者,今年以来,A股市场整体走牛,吸引了大批新入市投资者,在“明星基金经理”的效应下,多只权益类基金因超过募集上限而不得不实行比例配售,部分资金遭遇退款后再度参与下一只新基金发行。

随着基金大时代的来临,再加上今年权益类基金不俗的业绩表现,主动权益类基金得到越来越多机构和个人的青睐,因此基金公司纷纷加强对主动权益类产品的布局,在对业务模式改革创新的同时,推出投资热门方向的新产品,以期找到下一个爆款产品。

相对于绩优基金经理带来的爆款基金效应,9月以来,爆款基金发行呈现新趋势,机构定制、科创投

资、蚂蚁概念获追捧。

9月以来,机构委外定制出现由固收类基金转向权益类基金的现象,多只主动权益类发起式基金密集成立,相对以往发起式基金只有几千亿的成立规模,这批发起式基金募集规模普遍在10亿级别。资深基金研究专家王群航表示,委外资金开始进入主动权益类基金,未来如果做起来的话,又将是万亿级的市场规模。

记者发现,6月以来,公募基金市场出现了数只不向个人投资者公开销售的发起式主动权益类基金,这些基金普遍管理费率高、托管费率较低,同时募集户数仅为1~3户。从成立日期来看,这类发起式权益公募基金正呈增加态势,其中6月为1只,8月和9月分别成立了2只和3只。

尽管这些已成立的机构定制权益基金募集规模最大不过10.10亿元,但有业内人士向记者表示,近两月此类基金的密集上报反应了银行、保险、信托等机构资金借道公募长期布局权益市场的倾向,随着更多大型公募上报相关类型产品,更多机构或将由观望转向实践,未来机构定制权益类基金或得到快速发展,有望产生多只爆款基金。数据显示,8月以来,又有7家公司上报了机构委外定制权益类基金,包括博时、华夏、广发、富国、景顺长城等基金公司。

9月22日,工银瑞信、华夏、易方达、华泰柏瑞发行的首批科创50ETF一天吸金近1000亿。鉴于机构投资者对于权益类基金的认可逐渐加深,一批机构定制的隐形爆款基金渐次诞生。