

双创50ETF首秀迎来开门红 成交39亿元悉数收涨

证券时报记者 李树超

虽然上周五双创50指数大跌,但在市场企稳反弹、上市日交易活跃的背景下,昨日上市的双创50交易型开放式指数基金(ETF)迎来开门红,当天成交额接近39亿元,平均收涨0.76%,成交量和换手率等都处于行业前列。

双创50ETF上市首日成交39亿元

昨日,5只双创50ETF迎来上市首秀,总成交额为38.99亿元。

其中,易方达中证科创创业50ETF、华夏中证科创创业50ETF当天成交额分别为16.14亿元、12.46亿元,皆位居当日股票ETF成交额前四强,易方达旗下双创50ETF成交额还力压华夏上证50ETF、华泰柏瑞沪深300ETF两只大盘宽基ETF,成为当天成交规模最大的股票ETF产品。此外,南方、招商、嘉实基金旗下双创50ETF成交情况同样不错,单日成交额都超过了1.7亿元,位居股票ETF成交规模前列。

作为股票ETF上市首日的活跃度指标,5只产品的换手率情况同样可圈可点。华夏、易方达基金旗下产品当天换手率都超过40%,位居行业前三强;南方、招商、嘉实基金旗下产品同期换手率也达到了10%以上,市场活跃度位居行业前列。

值得注意的是,在上周五创业板、科创板大幅调整下,双创50ETF跟踪指数——中证科创创业50指数当天也大跌4.42%,而昨日开市两大板块企稳回升,该指数收涨0.71%,跟踪这一指数的上市基金也都实现了“开门红”,平均上涨0.76%,涨幅最高的嘉实双创50ETF达到0.92%,其他产品也悉数获得正回报。

不过,由于上市首日交易活跃度较高,上述基金目前都处于溢价交易状态,平均溢价率为0.79%。

在上周五大跌的情况下,首批上市的产品依然受到市场的关注和追捧,基金的成交规模和活跃度都处于较好的状态。”北京一家公募ETF基金经理对此评价。

华夏基金总经理李一梅表示,随着双创基金的上市和更多相关指数产品的推出,未来上述产品及其跟踪的

基金简称	7月5日成交额(亿元)	换手率	涨跌幅	折溢价率	发行总份额(亿份)	上市日期
易方达中证科创创业50ETF	16.14	55.55%	0.84%	0.81%	30.05	2021/7/5
华夏中证科创创业50ETF	12.46	42.36%	0.51%	0.57%	30.00	2021/7/5
南方中证科创创业50ETF	5.32	18.16%	0.72%	0.76%	30.00	2021/7/5
招商中证科创创业50ETF	3.28	16.65%	0.82%	0.85%	20.11	2021/7/5
嘉实中证科创创业50ETF	1.79	11.54%	0.92%	0.97%	15.82	2021/7/5
富国中证科创创业50ETF	-	-	-	-	25.52	2021/7/6
华宝中证科创创业50ETF	-	-	-	-	15.58	2021/7/6
国泰中证科创创业50ETF	-	-	-	-	7.31	2021/7/6
银华中证科创创业50ETF	-	-	-	-	12.36	2021/7/7



数据来源:Wind(截至7月5日) 李树超/制图 周靖宇/制图

市场无论在规模、流动性、投资者数量上都将有质的飞跃。双创基金上市,华夏基金将以ETF投研实力和产品创新为依托,精耕细作,努力做好产品投资和运作,持续开展投资者教育,把产品做好、做大、做强。

除了上述5只首批上市的双创50ETF产品,7月6日至7日,银华、富国、国泰、华宝基金旗下的双创50ETF产品也将上市。此外,天弘、鹏扬、兴银基金等也开始布局首批场外科创创业50指数基金,将为投资者在场外一键布局创业板、科创板龙头公司,提供更多投资选择。

聚焦高成长硬科技赛道 投资前景可期

首批双创50ETF陆续成功发行和上市,公募看好中证科创创业50指数的投资前景。

易方达基金表示,中证科创创业50指数集科创板、创业板优势于一身,同时也弥合了两者的一部分局

限。与创业板指数相比,中证科创创业50剔除了部分非科技股,成长性更强;与科创50相比,科创创业50成份股加入了主营业务收入、利润表现稳定的部分创业板上市公司,盈利情况相对更好,也更稳定。

易方达基金认为,中国已进入科技创新驱动经济增长的新时代,科技领域的优质公司具备长期投资价值和很好的上涨空间,科创创业50ETF无疑是投资者分享头部科技企业的理想之选。中证科创创业50指数中科技股占比高,研发投入力度较大。数据显示,2020年一季度至2021年一季度期间研发费用率维持在约7%-8%的水平,大幅领先沪深300和创业板指。

天弘基金也表示,双创50指数是从创业板和科创板里甄选出50只高科技、高成长的新兴产业顶级龙头股,不是简单地将创业板和科创板进行双拼,而是从两板中优中选优,强强联合,有望达到“1+1>2”的效果。同时,双创50指数的灵活性更高,指数采取季度调整成份股,更加高效地吐故纳

新,把握科技发展新趋势。

双创50指数当前的估值为89倍,针对如何看待高估值下的投资价值,天弘基金认为,科技股的绝对估值都不便宜,但它们的高成长性和业绩增长可以很好地消化估值。举例来说,双创50指数成份股2020年营收增速中位数达30.40%,净利润增速中位数达49.82%,高成长性有目共睹,投资价值显著。

从行业分析,天弘基金认为,双创50指数中生物医药的占比超过40%,聚焦创新药、创新疫苗和创新器械等医药前沿创新领域。随着人口老龄化程度的不断加深,医药正逐渐成为主要刚需,生物医药板块在市场需求、政策支持、人才红利、资本扶持的多维共振下,将延续A股长牛赛道的辉煌。指数中第二大权重行业是新能源,聚焦光伏和新能源车板块。在碳中和大背景下,传统能源占比逐步下降,新能源替代进程将加速,光伏有望成为替代主力,站在当前产业爆发起点,未来发展空间可期。

银行代销渠道大变革 线上平台增加C份额

证券时报记者 方丽 陆慧婧

正如基金公司之间竞争日趋白热化,基金销售机构之间的“王者之争”也同样激烈。近年来,互联网渠道凭借低廉的费率吸引了很多年轻的客户,在基金销售上强势崛起。

面对互联网的竞争,传统银行渠道也开始主动出击。近期,在财富管理上领先的招商银行在基金C类份额甚至财富号上酝酿一系列变革。在业内人士看来,商业银行进行互联网化变革,可谓“大象起舞”,并且敢于从最核心的利益环节——基金费率入手,这是一场银行渠道的“自我革命”。

线上平台主打C类份额

昨日,5只双创50ETF正式上市,也是首批场外双创50指数基金的首发。证券时报记者发现,当日登录招商银行的APP平台,自动弹出了“鹏扬中证科创创业50指数C”的基金推荐页面,募集进度是从7月5日至14日。

同时,招商银行的五星之选偏股型基金销售页面重点推荐“中欧新蓝筹灵活配置”基金的C类份额。五星之选的偏债型基金里重点推荐“泰康颐年”基金的C类份额。

从目前新基金代销售情况看,多只基金同时签订了A类和C类份额的代销,在支付宝、招商银行线上平台等渠道也能看到越来越多的C类份额。

通常情况下,同一个基金设置了A、C两类不同的基金份额,相比收取申购费率的A类份额,C类在申购阶段均不收取费用,只在持有期间收取销售服务费,C类份额一般在互联网平台上线较多,传统银行渠道多数销售的是A类份额,且不少银行渠道不

对A类份额的申购费进行打折,收取的基金申购费一般也会归销售渠道所有。

目前确实出现了这样的变化,尤其是招行,今年在线上重点布局C类份额。”据一家基金公司电商人士透露,目前招行计划个金部重点推荐基金的A类份额,而APP这类线上平台重点推C类份额。

另一家基金公司市场人士表示,之前银行APP渠道大多是同时上线A类和C类,重点推的是A类,目前将线上主推转移到C类,其实影响非常大,这显示出银行在战略上的转变,因为C类份额没有申购费只有销售服务费,如权益基金大概在0.5%~0.8%,在销售端费用要低于A类,因为A类申购费一般是1.5%。”

长期投资者购买A类份额较为划算,一次性收取申购费以后,持有期间不再收取费用,反之,持有期不长的投资者购买C类份额比较划算。”一家基金公司人士表示,过往一些银行喜欢通过赎回买新赚取A类份额的申购费,但事实上,只要客户持有时间足够长,增加客户保有量,销售C类份额,银行也可以赚钱。

据我了解,招商银行自去年年底就开始酝酿一系列变革。”一家基金公司电商人士介绍,目前银行等代销渠道也开始了类似变革。

在他看来,这些变化有几大原因:第一,3月基金业协会公布了基金销售保有量排名,互联网渠道保有量非常可观,若银行不去抢占这些互联网客户,可能这些份额会继续被抢走;第二,互联网渠道的费率确实低于传统渠道,常年申购费率打一折,C类销售量在互联网平台也更好一些;第三,线上瞄准的是

“长尾客户”,这些客户群体庞大但客单价可能不高,更适合通过更标准化、效率更高的线上来覆盖,而通过线下模式其实成本很高;第四,这也是基金代销的大趋势,财富管理时代来临,逼迫渠道从客户实际需求出发。

招行发力打造招财号

作为互联网金融平台与基金公司之间的流行玩法,“基金财富号”也在银行的APP页面上亮相。

过往,互联网金融平台会在他们的APP里面邀请基金公司入驻,而近期,银行也在着力打造银行APP里面的基金财富号,招行APP将其命名为“招财号”,最近在催着基金公司赶紧“装修”。”一家基金公司人士透露。

记者登录招商银行APP搜索基金时看到,安信、景顺长城、兴证全球、易方达、华夏等多家22家基金公司已经入驻。

招行近期发力打造招财号,也无形中增加了其他银行的紧迫感。早在一年前,就有一家股份制银行邀请基金公司入驻APP财富号,但当时我们人手不足,一直未能上线,直到今年招商银行开始发力打造招财号,其他银行又开始催着基金公司去入驻。”一家基金公司人士表示。

不过,也有基金公司电商人士表示,招商银行的招财号主要针对大型互联网平台的财富号,目前看财富号作用很大,只要用户流量足够大,能够获取更多客户需求信息,做好更多客户服务、信息交流,财富号上也有很多基金管理人,直播等,交互特别多。尽管财富号实际带来的销售量有限,但能为客户做好投前、投中、投后的服务。

渠道的“自我革命”

招商银行财富平台总经理张东曾表示,自2020年起,已陆续推出指数基金和债券基金申购费率一折,并将摩羯智投、基金简易组合等服务涉及的基金产品申购费率也调整为一折。此外,今年以来,招行加快前端不收费的C类份额基金布局,目前已累计上线近千只。近期也已研究决定进一步推出差异化公募基金费率体系,将超过千只权益类基金申购费率降至一折。

数据显示,2020年,招商银行APP理财投资销售金额突破10万亿,客户数首次突破千万。张东还强调,降低基于交易产生的费用也是财富管理领域的大趋势。从国际顶尖财富管理机构的情况看,基于交易产生的收入占比是逐年下降的,而基于客户资产规模增加带来的收费占比是逐年上升的,也就是卖方服务向买方服务转型而带来的收费模式的转变。

基金交易费用下滑肯定是一大趋势。”一位基金市场人士表示,此次招商银行采取革命的形式,主动降低费率,可能会有其他银行跟随,一旦有一两家跟上,就可能形成效应。如果银行做互联网化的改革,费率肯定会出现相应的分层变化。”

不过,也有人士认为,其他银行未必在降低费率上有足够的动力。有些渠道在基金申购费率上销售收入要高于管理费尾佣金的收入,这个利益是巨大的,将会给银行战略带来考验。与此同时,有些银行没有较强的流量以及强大技术支持,可能也没有实力去参与这一场竞争。”

又有新基金募集失败 历史累计达百只

证券时报记者 李树超

自2017年4月首只公募基金宣告发行失败以来,截至今年7月5日,共有60家基金管理人旗下100只基金公告募集失败。

多位业内人士表示,四年多发行失败基金破百,说明新基金募集失败现象逐渐趋于常态化,部分市场知名度高、渠道能力较强、历史业绩优秀的基金公司产品受到追捧,反之,发行相对艰难,这有利于促进基金产品优胜劣汰,推动行业朝高质量方向发展。

年内14只基金发行失败 历史累计达百只

近日,一家基金公司发布公告称,该公司旗下一只偏债混合型基金,截至6月25日基金募集期限届满,未满足基金合同规定的募集备案的条件,故基金合同未能生效。

数据显示,截至7月5日,今年以来募集失败的基金有14只,其中,混合型基金7只,债券型基金5只,二级债基和被动指数型基金各有1只。

从历年数据看,自2017年4月首只公募基金宣告发行失败以来,2017年至2020年发行失败的基金数量分别为8只、33只、20只、25只,加上今年以来14只基金募集失败,募集失败的基金数量累计达到100只。

四年多发行失败基金数量达到100只,涉及60家基金管理人,说明新基金募集失败已逐步常态化。”上海一家公募基金市场部人士分析,随着新基金发行竞争日趋激烈,大量同类型产品密集推向市场,部分销售渠道能力不强、产品缺乏特色,或历史业绩不够优秀的基金经理的新发基金,就会面临募集失败的风险。

相比往年,今年发行失败基金数量仍在正常范围。”北京一家中型公募市场部总监称,在2018年熊市期间,发

行失败基金数量多达33只,创历年最高。近两年发行失败基金增多,与新基金发行数量明显增多也有很大关系。

新发“固收+”近200只 同质化竞争激烈

值得注意的是,此次发行失败的基金为一只“固收+”基金。据证券时报记者统计,今年募集失败的“固收+”基金共有3只,分别为长安泓汇3个月滚动持有、民生加银招利一年持有、东方欣悦一年持有。

Wind数据显示,截至7月5日,今年新成立的“固收+”基金193只,同比增加87只,增幅为82%;募资总规模为3330亿元,同比激增1695亿元,增幅为122.6%。在今年新发1.63万亿的新基金中,“固收+”基金的成立数量和规模占比都超过两成。

针对“固收+”新基金的爆发式增长,北京一家公募高管表示,目前A股市场结构分化,一些股票估值偏高但依然在上漲,还有一些股票估值偏低但继续下跌,股票投资的难度也在增加。在这种情况下,权益类基金性价比不如“固收+”基金,这也是这类产品今年大发展的重要原因。

虽然“固收+”市场整体需求爆发,但新基金间的规模分化也非常严重。数据显示,截至7月5日,今年新发的规模超百亿的“固收+”产品有5只,其中,易方达悦安一年持有发行规模达到140.4亿元。在百亿基金的光芒之下,发行规模不足5亿的“固收+”基金也多达81只,占比为41.97%。

在新基金发行两极分化的同时,“固收+”基金的投资也不容乐观。汇丰晋信基金经理何喆表示,这类产品是通过加入打新、转债、权益等策略或资产,为债券投资人获取一些额外收益。然而,从过去两年来看,打新收益率显著下降,今年A股市场的波动也在加大,如果操作不当,有可能会把“固收+”变成“固收-”,这也是需要正视的风险。

公募扎堆调研电子、化工行业 多位明星基金经理现身

证券时报记者 曹雯璟

6月份,公募基金调研总次数达2860次,重点聚焦在电子、化工、机械设备等行业。有基金经理表示,随着半年度业绩预告陆续披露,除重点关注业绩可能超预期的高成长个股外,也可适当关注周期类标的,行业上重点跟踪新能源、消费、建材、半导体、医药、碳中和主题。

公募扎堆调研 电子、化工、机械设备

从申万一级行业来看,6月,基金公司调研数量最多的前五行业依次是电子、化工、机械设备、医药生物和电气设备行业。

6月份,基金调研频次最高的10家公司分别是化工行业的天赐材料(119家)和永太科技(76家),电子行业的利亚德(75家)、电气设备行业的锦浪科技(63家)和通信设备行业的传音控股(62家),半导体行业的国民技术(57家),以及海融科技(50家)、科瑞技术(48家)、国际医学(47家)、亚辉龙(45家)。

6月份调研频次最高的基金公司则是嘉实基金,共调研66次,合计调研了61家公司;排在第二位的是交银施罗德基金,共调研61次,合计调研了57家公司;排在第三位的是广发基金,共调研57次,合计调研了50家上市公司。

伴随上市公司2021年半年度业绩预告的陆续披露,明星基金经理也加快了调研步伐。

6月15日,板式家具装备公司弘亚数控发布了半年度业绩预告,次日迎来交银施罗德、富国、嘉实等公募基金调研,包括交银施罗德何帅、华安基金崔莹等明星基金经理。

6月23日,主营LED显示的利亚德

发布半年度业绩预告,当天迎来睿远、兴证全球等公募基金,以及宁夏资产、重阳投资、睿郡资产等私募机构调研。

6月30日,芯海科技披露了投资者关系活动记录,除了红杉资本、华安基金等知名机构,还有明星基金经理信达澳银冯明远。记者注意到,6月份冯明远调研的公司达到9家,如新能源车领域的鹏辉能源和半导体材料制造商中晶科技,以及双星新材、利亚德、华宇软件等。

上半年股价大涨的世华科技,6月30日也迎来16家投资机构集中调研,包括天弘、农银汇理、南方、前海开源、鹏华等12家基金公司。作为功能性材料领域中的龙头企业,该股上半年涨幅高达61%。

关注货币政策临界点 看好银行、化工、新能源

展望下半年投资,永赢基金权益总监、永赢惠泽一年基金经理李永兴认为,关键要看货币政策会不会大幅收紧,中长期看好高端出口制造、化工、计算机、新能源及消费变革下的投资机会。

农银汇理基金固定收益部副总经理、农银瑞康6个月持有混合基金经理郭振宇认为,下半年A股市场以结构性行情为主。板块方面,看好医药医疗、新能源以及新兴科技类行业。在消费行业中,更偏好白酒。从欧美市场来看,医疗保健板块长期跑赢指数,这一赛道值得挖掘。

兴业基金“固收+”产品线负责人、兴业聚乾拟任基金经理腊博认为,下半年要赚企业盈利的钱,规避估值分化的风险,重点关注经济预期减弱对大类资产的影响,以及电子、计算机等行业。

恒越研究精选混合基金经理高楠认为,伴随中报季来临,配置上除重点关注业绩可能超预期的高成长个股外,可适当关注周期类标的;重点跟踪新能源、消费、建材、半导体、医药、碳中和主题。