

· 机构视点 ·

富国基金： 继续看好新能源医疗军工板块

2017年首个季度,A股市场结构分化明显,上证综指上涨3.83%,创业板指数则下跌2.79%。受此影响,权益类基金产品的业绩也同样分化较大。根据Wind数据显示,仅一季度普通股票型和偏股混合型基金的首尾差距就有22个百分点。

得益于港股市场一季度亮眼的表现以及富国基金较强的投研能力,旗下主题基金业绩可圈可点。富国中国中小盘收益达到11.52%,在181只同类型产品中排名第17位。另外一只富国沪港深基金收益10.92%,更是在同类产品中排名前1.5%。

对于4月后市走势,富国基金认为宏观方面,经济数据的“前高”已被确认,而从惯性和基数效应来看,4月的经济数据可能不会太差;但是环比来看,继续向上超预期的空间和概率都在下降。从流动性角度来看,季末MPA考核之后,短期流动性边际或较3月有所改善,但在金融去杠杆背景之下,资金面预计将在二季度整体维持紧平衡;如果未来央行加强对于银行同业负债的监管,可能会在一定时点对流动性带来较大冲击。

风险偏好层面,雄安新区的设立进一步强化了投资者对于权益市场的关注,A股加入MSCI的预期随着时间推移有可能继续发酵。在此背景下,4月将坚持“稳中求进”的原则,市场不排除随着雄安新区的设立而出现一定的脉冲行情与炒作题材;行业配置坚持“攻守相济”的策略。富国基金看好“行业景气触底回升+地方政策持续支持+相对估值较低”的新能源汽车板块;珍惜“长周期拐点确立、防守价值相对突出”的医疗板块;战略性布局“催化增加,等待起飞”的军工行业。对于前期持续推荐的国企改革,随着两会时间的充分演绎,暂时调出4月核心推荐,等待进一步地方国企改革的推进。

北京商报记者 苏长春

超八成亏损 静待市场回暖

转债基金今年仍存布局机会

受股债市场震荡影响,可转债基金今年以来业绩依旧难尽如人意,同花顺iFinD数据显示,在可统计的20只可转债基金中,八成基金收益率亏损,可转债基金平均收益率为-0.88%。不过北京商报记者注意到,今年可转债市场待发行体量达1000多亿元,这也被视为可转债基金投资的一大利好。

目前市场上的可转债基金普遍面临业绩亏损净值较低的情况。同花顺iFinD数据显示,截至4月12日,今年以来仅有长盛可转债基金、民生加银转债优选基金、融通标普中国可转债指数基金和建信转债增强债券基金在内的4只可转债基金收益为正,亏损最大的可转债基金超过3%,天治可转债增强债券基金A、C份额、华安可转债债券基金A、B份额、鹏华可转债债券基金今年以来业绩幅度也均超2%,分别亏损2.39%、2.51%、2.14%、2.28%、2.15%。

尽管目前来看,可转债基金业绩表现不尽如人意,部分业内人士仍对未来的可转债基金市场充满信心,认为可转债基金市场或迎来较大发展空间。Wind数据显示,2017年已公布、待实施的公开发行可转债预案增至48项,待发行可转债体量达1000多亿元。

此外,今年2月随着再融资新规的下发,定增市场被浇了冷水,特别是定价基准日只能为本次非公开发行股票发行期首日、两次再融资至少间隔18个月的限制,更是令定增市场不得不面临规模缩水的尴尬。相反,可转债基金因不受到规则限制优势凸显,再融资新规或为可转债市场带来新的生机。

华泰保兴债券基金经理张挺表示,受再融资新规影响,目前来看银行最现实的出路就是发行可转债,如果未来可以顺利实现转股,则可提高核心资本充足率。未来仍可积极关注可转债一级市场申购机会。

同样看好未来可转债基金市场的还有盈码基金研究员杨晓晴,她表示,可转债基金具有显著的投资价值。首先,可转债规模的扩大,增强了市场流动性,为可转债基金提供了更多的选择机会。其次,可转债

基金的可转换性使其能够充分享受正股上涨的收益,其可质押性又使其具备杠杆属性,是牛市时债券组合放大收益的利器。最后,股市回暖时期是布局可转债的良机。当前国内经济企稳,企业盈利改善,投资情绪回升,市场运行稳中有进,对可转债基金形成利好。

对于未来可转债基金市场较好的投资机会,杨晓晴指出,由于可转债基金的投资价值主要由其对应的正股决定,在当前大盘走强小盘走弱的结构性行情中,“供给侧改革”、“一带一路”、“混改”等板块受政策红利影响,存在明显的投资机会,重仓这些领域的可转债基金值得重点关注,像重仓创业板或无业绩支撑的上市公司的可转债基金应适当规避。不过杨晓晴也提醒道,发行的可转债基金良莠不齐,投资时还需谨慎甄别。北京商报记者 崔启斌 王晗

中信银行2016年年报 集团军作战打造综合融资服务银行

站在新一轮转型创新风口,为客户提供跨市场的综合融资服务被认为是商业银行发展的趋势。根据中信银行最新发布的2016年年报业绩显示,该行表内外综合融资规模达81091亿元,较上年增长21.18%;其中表内综合融资50328亿元,较上年增长16.15%,表外综合融资30763亿元,较上年增长30.43%。这意味着中信银行正在向建设“最佳综合融资服务银行”战略愿景迈进。

“当前企业融资呈现脱媒化趋势,单一银行贷款的市场竞争力越来越弱,中等规模的股份制商业银行,与大型国有银行相比,在网点和人员数量方面不占明显优势,为此,我们必须结合自身特点和优势,走特色化经营之路,才能更好地应对激烈的市场竞争。”中信银行董事长李庆萍表示。

在践行“最佳综合融资服务银行”战略过程中,中信银行始终坚持发挥中信集团金融与实业并举的独特竞争优势,以解决客户融资需求为出发点,深入挖掘客户产业链、资金链、产品链上的金融服务需求,采取“银行+中信集团子公司+本行子公司”的集团军作战模式,为客户提供包括存贷款、交易结算、财富管理、财务咨询等银行传统和延伸性服务,以及证券、信托、基金、租赁等泛金融产品,从单一融资向综合化、一站式、一揽子金融服务模式转变,逐步探索出一条与中国经济新常态和金融市场化改革相适应的新兴股份制银行发展之路。

年报期内,中信银行联合集团金融子公司共同为456家企业提供涵盖债券承销、并购贷款、股权投资、融资租赁、基金等不同金融产品服务,融资规模5863.09亿元,比上年增长57.95%。此外,中信银行还联合中国国际经济咨询公司、中信证券、中信环境、中信建设等组成“中信PPP联合体”,对接各省市重点PPP项目100余个。目前,由中信银行主导的中信联合舰队与多个地方政府签署战略合作协议,计划为20余家地方政府提供意向性融资规模超过3000亿元。

中信银行还联合集团金融子公司为个人客户提供全方位零售金融服务。2016年,该行会同中信证券、中信信托等集团8家金融子公司,共同打造“中信财富管理”品牌,通过举办“中信财富论坛”,持续发布“中信财富指数”和“中信产品精选”,为高端个人客户进行有效资产配置提供支持,取得了市场的高度关注和良好反响。

宝类产品问世三年 易方达硕果累累成强势品牌

基金公司战略布局

从基金公司角度来看,余额宝理财业务同样为行业提供了发展壮大的重要契机。据了解,截至2016年末,易方达基金已开通余额宝理财业务的代销渠道近30家,贡献货币基金量约500亿元。

这一数字十分可观。Wind资讯统计数据显示,目前市场上规模超过500亿元的货币基金只有6只,也就是说,易方达在余额宝理财业务上获得的资金增量,已经相当于一只超大规模货币基金。

易方达基金在余额宝理财业务上收获颇丰,目前是余额宝项目最多的基金公司。易方达基金能够为合作银行提供完整、有效且快速的整体解决方案,多种对接模式,可以充分满足银行不同的系统要求。除了已经开通的近30家渠道外,还有十多家银行已经与易方达基金达成合作意向,正在做上线前的准备工作。此外,易方达基金在与互联网企业的余额宝合作方面也形成了独特的品牌和运营优势,微信理财通、顺丰顺手赚、小米活期宝和中国电信翼支付活期保,都是典型的项目,近期陆续还会有更多合作互联网渠道上线。据了解,近半年来,易方达在余额宝理财的保有份额已超过400亿元。

易方达固定收益投资能力与投资规模业内领先,货币基金投资业绩突出,特别是为银行余额宝理财打造的货币基金的优秀代表增金宝、天天理财,均为金牛货币基金。这两只基金投资者分散,零售客户占比较高,零售户均资产1.5万元左右,

更有利于投资和收益稳定。更为重要的是,易方达具有丰富的流动性管理经验,在2016年末的流动性危机中,易方达旗下的货币基金成功应对冲击,在偏离度和流动性管理上表现优异。2017年货币基金监管进一步趋紧,近日证监会就《公开募集开放式证券投资基金流动性风险管理规定(征求意见稿)》正式对外公开征求意见,重点对基金公司货币基金流动性管理提出了更高的要求。拥有丰富流动性管理经验的易方达基金将通过更专业的投资运作能力和风险控制能力为银行余额宝理财业务保驾护航。

易方达的TA系统目前支持基金市场上最全的产品线,特别是针对银行余额宝理财业务做了前瞻性的布局,通过菜单化配置能适应不同模式的银行余额宝理财需要,系统容纳大数据账户及余额宝理财交易,能快速对海量申请数据清算处理。特别指出的是,易方达的TA运营团队以IT背景为主,使得业务和技术能较好融合,也更贴近客户需求,如易方达的余额宝1分钱即可申购,每日分到的微细收益会保留下来,逐日累加,直至达到1分钱收益后加到客户账上。

但市场远不止这么大,余额宝理财业务的路还会走得更远。数据显示,余额宝的客户数已经突破3亿,仅去年12月单月新增规模就达400亿元。刘非认为,如今国内经济企稳,货币政策稳健趋紧,货币基金收益逐步上升,银行余额宝理财业务也将迎来新的发展壮大期,而与各家银行合作余额宝理财业务将是易方达基金未来几年的战略重心之一。

2013年,余额宝问世,掀起银企余额宝理财业务合作的高潮。如今,三年时间过去,无论是公募基金公司的货币市场基金规模,还是银行的新增资产、客户数和中间业务收入等指标,均大幅增长。无可争议,在余额宝理财这项业务上,公募基金业和银行业实现了双赢。这其中,易方达基金公司以余额宝理财业务开展最早、项目最多,已成为公募基金行业的强势品牌。

城商行、农商行迅速跟进

近日,易方达基金主办了一场余额宝理财业务研讨会,百余名银行人士到场。与会人士都认为,中国银行业竞争日益激烈,余额宝理财业务不仅是银行客户服务体系的有益补充,更是应对行业竞争的重要武器。事实上,在余额宝理财业务发展这三年以来,参与其中的银行已经从国有大银行和股份制银行,悄然扩展到城商行和农商行。公开资料显示,越来越多的城商行和农商行推出了特色鲜明的宝类产品,并且开展了声势浩大的营销推广。

而参与较早的银行早已获取了可观的收益。据了解,浙商银行增金宝运行两年以来,新增新客户近130万,新增资产230亿元。这个数字从侧面反映出余额宝理财业务对银行业带来的巨大影响。易方达基金渠道营销部总经理刘非认为,余额宝理财业务甚至可能会影响行业洗牌,它稳健增值的特点和良好的体验推动客户主动将资金归集到现金管理收益和流动性服务更好的银行。