

· 机构视点 ·

中欧基金:医药板块投资价值凸显

2019年伊始,市场依然在估值底部区域徘徊,投资者整体风险偏好较低,但有些机构投资者已开始低位布局。据悉,中欧医疗创新基金已于本月11日发行,助力投资者参与A股和港股医疗创新领域的投资机会。

据了解,中欧医疗创新基金的拟任基金经理葛兰,是国内唯一一位管理医药基金的医学博士,拥有八年以上医药行业投研经验。据Wind数据显示,截至2018年末,同样由葛兰管理的中欧医疗健康A过去两年累计收益为12.34%,而同期中证医药指数下跌15.79%,上证综指下跌19.65%。值得一提的是,中欧医疗健康A在同期500余只同类偏股型基金中排名前3%。

分析人士指出,葛兰对医药产业格局变化和子行业投资方向具有超强的把握能力。2018年医药板块由热转冷,三季度末医药各子行业全线收跌,但中欧医疗健康A通过把握创新药企业、优质仿制药企业以及医疗服务龙头的行情,在前三季度逆势获取了7.08%的正收益。

展望未来,葛兰认为在我国人口老龄化趋势下,医保基金支出稳定增长,医药生物作为强刚需行业,有望迎来长期发展。政策方面,创新品种审评时限缩短、行业用药结构大幅改善等利好不断兑现,创新药头部企业将迎来发展机遇。此外,当前医药板块估值不足25倍,处于近十年低位,长期投资价值凸显。

北京商报记者 苏长春

(上接D3版)

迷你产品成堆 老牌公募泰信基金掉队

对于表现不佳的原因,天相投顾投资研究中心负责人贾志表示,事实上,当前规模和业绩做得比较差的老牌公募不少。在激烈的竞争中,股东方高管不懂公募基金市场、投入有限、人才团队建设滞后等原因,造成尴尬局面。由于相关公司治理结构方面的问题,也导致产品、规模、业绩等多方面不足。而随着公募机构的扩容,一些已经垫底的老牌公募想要涅槃重生非常困难,其中的大多数也将沦为集团公司的鸡肋。

大股东欲脱手 接盘者待定

正如贾志所说,Wind数据显示,自2003年成立至今,泰信基金的股东均为山东省国际信托有限公司(以下简称“山东信托”)、江苏省投资管理有限责任公司以及青岛国信实业公司3家,对应的持股比例分别为45%、30%和25%。而在增资方面,3家股东仅在2008年7月以各自持股比例共增资泰信基金1亿元,此后便再无变动。

值得一提的是,2017年7月17日,泰信基金发布公告称,公司高管人员的变更公告,公告表示,新任董事长万众于当日到岗。据悉,万众时任大股东山东信托总经理,此举引起市场广泛关注,彼时,多位业内人士认为是股东的大力支持。

然而,仅两日后,7月19日,山东产权交易所发布消息表示,山东信托将合计持有的泰信基金45%股权在山东产权交易中心挂牌转让,转让底价为4.7亿元。2017年8月27日,山东产权交易所再发公告表示,在挂牌期间,有三家意向受让方向中心提交了受让申请。其中,有一家意向受让方交纳了交易保证金,中心办理了受让登记手续,拟采取协议转让方式组织交易。不过,截至目前,并没有新的股东变更消息出现。北京商报记者就最新动向采访泰信基金,截至发稿前,并未收到相关回复。

北京商报记者 崔启斌 刘宇阳/文 贾丛丛/制表

券商有望分食基金托管蛋糕

在券商业整体遇冷的当口,日前市场传出,公募基金券商交易结算试点模式将在今年从试点转为常规。一石激起千层浪,在业界看来,这意味着未来券商将有很大的优势,分食被银行长期垄断的基金托管业务蛋糕。北京商报记者注意到,目前就有4只正在发行的新基金,托管人选择为券商机构。不过,也有专业人士指出,对比银行较强的能力,券商短期内还难以撼动银行为主的基金托管市场。

多只新基金在券商托管

自2017年12月监管推动公募基金采用证券公司结算模式业务试点起,已有越来越多的新设或次新基金公司选择券商作为托管人。同花顺iFinD数据显示,今年以来,新发基金阵营中,已有4只产品基金托管人为证券公司,分别是蜂巢桌睿混合A/C、弘毅远方消费升级混合、国融稳健债券A/C和诺德短债债券。

值得一提的是,上述新发基金中,国融基金为首批参与试点券商结算的基金公司,而随着新基金公司数量的增多以及券商结算试点的深化,券商托管基金产品已初显规模。同花顺iFinD数据显示,截至2018年末,12家券商托管基金产品数量已达205只(份额分开计算),合计规模为1439.78亿元,但相较银行托管基金规模,券商所占的市场份额仍尚不足1%。

不过,就在去年末中泰证券首

席经济学家、研究所所长李迅雷曾向媒体表示:“公募基金券商交易结算试点模式基本确定在2019年初从试点转常规。即2019年新发公募必须走券商结算模式。这样一来,可以为证券公司显著增加公募基金、保险、证券公司资管以及商业银行理财子公司在内的机构客户数量,构建证券公司又一新的盈利模式”。这一消息也被市场视为券商分食托管基金业务的一大利好。

打通业务链条有利转型

天相投顾基金评价中心负责人贾志对北京商报记者分析指出,券商多年做交易的优势有利于做托管业务,有利于托管业务的创新,券商参与托管业务,也有利于财富管理转型,可以加强与公募、私募基金的合作。

对于券商托管基金这部分的市场蛋糕有多大,北京一家小型基金公司基金经理也对北京商报记者坦言,托管费对于银行体系来说其实占比很小,对券商也并不是核心。最关键的是,券商托管公募基金形成规模后,能够积累客户资源,打通业务链条,形成对公募基金公司一条龙的服务流程。另外,对于头部券商来说,基金托管市场做大对分仓佣金这一块的收入也十分可观。

不止上述基金经理,李迅雷也表示对于销售能力较强的大券商而言,这种结算模式对其扩大分仓佣金比较有利。随着今后老基金发

产品也会采取此模式,但另一方面,很多缺乏实力的卖方研究机构可能会被淘汰。

交易系统响应能力待提升

然而,北京一家券商研究员也客观地指出,即便券商结算模式在2019年推广开来,但短期内跟银行去争托管的生意很难,尤其是存量市场,毕竟公募基金选择在银行托管,主要还是看中了银行的分销渠道,这一点券商不占优势。

“从监管层面考量,公募基金进行交易时的证券交收和托管结算目前是分离的,未来归到券商统一汇集可以便于管理和履行券商的风控义务。并且采用券商结算后,基金不再需要租用券商的专用席位,交易直接接入券商的柜台即可,这就进一步对券商的系统响应能力、交易速度提出了更高的要求,但目前券商的自研交易系统,与恒生、金证等交易系统相匹敌的也不多,因此券商结算制度即便能在今年走向常态,短期也很难冲击现有的市场格局。”上述券商研究员补充道。

另外,上海一家券商系基金公司市场部负责人也持同样的观点,认为券商要想撬动银行托管基金市场,还是从新基金公司范围中更容易开拓。从销售渠道上看,新基金公司入驻大银行还是很难的,但券商就相对轻松得多,以销量、卖方研究以及分仓上的利益互换达到共赢。北京商报记者 苏长春

中信银行发布第7期 “资管经理人景气指数(AMI)”

中信银行近日发布了第7期“资管经理人景气指数(AMI)”。该指数以50%作为银行资管行业景气度的分界点,AMI高于50%时,反映银行资管行业景气度较高;低于50%,则反映银行资管行业景气度较差。第7期的综合指数AMI为48.1,相对于第6期略有上升,反映目前银行资管行业景气度有所改善。

第7期AMI继续使用分类指数对银行资管行业进行全面刻画。在三大扩散指数中,第7期市场条件AMI为56.6,较上期有所提高,表明在资管业务系列新规正式落地后,银行资管行业面临的市场环境不确定性进一步降低。行业环境AMI为54.2,较第6期也明显上升。本期市场信心AMI提升至54.8,首次站在荣枯线以上,显示市场信心逐步恢复,资管经理人对银行资管业务前景比较乐观。产品成本AMI

为60.8,连续三期在荣枯线以上,尽管面临跨年等因素使得本期产品成本AMI略低于上一期,但依然显示理财产品收益率在央行保持合理充裕的货币环境下低于预期且趋于稳定。

客户需求AMI为47.8,基本与上一次持平,连续三期处于荣枯线以下,显示预期收益型产品收益率下降和银行净值型理财产品打破刚兑后,银行理财产品的客户需求依然偏弱。其所涵盖的三项指标中,客户数量AMI为50.6,相较上期有所下降,显示银行理财客户增速较上一期有所减缓;产品发行AMI为41.0,与上期相比有明显回升;产品创新AMI为51.8,显示银行理财产品加速向净值化转型,产品创新活动活跃。

投资管理AMI录得42.0,在第六期短暂回升后又出现回落,

连续七期处于荣枯线以下,表明银行资管在投资管理方面景气度依然较弱。其所涵盖的四项指标中,新增资产收益率指标回落至42.2,显示在合理充裕的货币政策下,资产收益率呈下行走势,新投资资产收益率较上期有所下降。员工数量AMI为51.8,显示银行资管从业人员规模持续增长,各家机构为资管业务转型做人力储备。中收完成AMI为34.3,较上一期回落,连续七期处于景气度以下,显示各银行资管中收完成情况不理想。配置速度AMI为39.8,较上一期有所回升,但配置速度情况依然不容乐观,符合当前社融增速低迷的现状。

