

引导投资者在低位“播种” “逆周期布局”渐成机构共识



制图 王晨同

8月21日至9月5日,公募基金管理人的自购公告接踵而至,据《证券日报》记者不完全统计,截至9月5日,已有至少24家公募基金管理人,合计拟出资约12.95亿元自购旗下权益类基金。

各家公募基金管理人火速行动,是积极响应监管要求的直接体现。8月18日,证监会公开“活跃资本市场,提振投资者信心”一揽子政策措施时明确,“加快投资端改革,大力发展权益类基金”。其中要求,“引导公募基金管理人加大自购旗下权益类基金力度”;“建立公募基金管理人‘逆周期布局’激励约束机制,减少顺周期共振”。

监管从长效机制方面为公募基金的后续工作提供了“行动指南”。多家受访公募基金管理人表示,机构纷纷在市场低位自购旗下权益类基金,释放了看好后市的积极信号,有望提振投资信心。同时,此轮自购也是机构用实际行动践行“逆向销售”,引导资金低位借“基”入市,进而活跃资本市场。未来,可从建立长期业绩考核、优化基金产品设计、加强信息披露等多维度做好“逆周期布局”激励约束机制。

根据公告,此轮自购多基于公募基金管理人对中国资本市场长期健康稳定发展的信心,也符合与投资者风险共担、利益共享的原则。

具体来看,公募基金管理人此轮自购标的均为旗下权益类基金,部分机构还在公告中对产品类别作了明确。如,华夏基金管理有限公司和广发基金管理有限公司均提到,用自有资金合计5000万元投资旗下股票型、混合型公募基金;中欧基金管理有限公司表示,使用自有资金自购旗下偏股型基金及基金中基金(FOF)合计不低于5000万元。此外,多家机构还在公告中对自购行为加上了持有期限。如,南方基金管理股份有限公司和富国基金管理有限公司均承诺,至少持有1年以上。

北京地区某头部公募基金经理向《证券日报》记者分析称,在当前信心比黄金更重要的时刻,公募基金管理人在市场低位自购旗下权益类基金,与持有人实现利益共绑,释放了看好后市的积极信号,有望提振投资信心。同时,从历史经验来看,公募机构开启自购潮,往往是市场构筑底部的信号之一。

“此外,此轮自购也是公募基金管理人用实际行动践行‘逆向销售’,引导资金低位借‘基’入市,进而活跃资本市场。”上述某头部公募基金经理如是说。

在大力发展权益类基金的重点措施中,监管明确,引导公募基金管理人加大自购旗下权益类基金力度;建立公募基金管理人“逆周期布局”激励约束机制,减少顺周期共振。上述两大举措从长效机制方面为公募基金的后续工作提供了“行动指南”。

谈及两大举措的必要性,兴证全球基金管理有限公司(以下简称“兴证全球基金”)相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示,过去销售导向下,公募基金行业出现了在热点行业估值和情绪高点发行新产品的现象,但高点入场的投资者往往很难获得较好的收益和投资体验,不利于行业健康长久发展。发挥机构在研究和定价上的专业性,逆周期进行产品布局,引导投资者在有估值保护的情况下买入基金,并通过持有赚到钱,是行业“正循环”发展的关键。

“在市场低位时往往也是投资者信心不足的时候,通过基金管理人带头‘逆周期布局’,一方面可以提振投资者信心,适时参与投资;另一方面在低位布局可以提升投资安全垫,长期来看能够提高投资者胜率并增强投资体验感,引导基民秉持‘长期持有’的理念。”上海证券基金评价研究中心基金分析师汪璐对《证券日报》记者表示,同时,长期投资、理性投资可以帮助投资者避免频繁申赎的交易成本与追涨杀跌带来的极端损失,有利于投资者获取到合理的投资收益。培养投资者长期投资、价值投资理念是解决“基金赚钱,基民不赚钱”这一行业痛点的重要一环。

国泰基金管理有限公司(以下简称“国泰基金”)相关负责人向《证券日报》记者分析称,“上述两项举措鼓励资管机构理性看待短期市场波动,敢于、善于逆势布局,为提高持有人获得感、提高行业发展的可持续性,旗帜鲜明地引领了方向。”

在汪璐看来,上述两项举措短期内有助于增加市场流动性、活跃资本市场、推动市场行情企稳回升;长期来看有助于公募机构进行转型,与投资者收益共进退、风险共承担,从而可以更好地实现公募基金普惠金融的属性。

对于公募基金管理人而言,明确的“行动指南”有利于行业凝聚力、在正确的道路上坚持发展,切实为投资者创造价值,未来践行“逆向销售”已成为多家受访机构的共识。

立足行业本身,前述某头部公募基金经理表示,公募基金管理人在响应监管要求,开展自购

之余,还要加大对绩优权益类基金的持续营销力度,同时结合投资者需求和偏好,推出更有战略意义的创新性产品,引导投资者在低位“播种”。

南方基金管理股份有限公司相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示,“公募机构需要不断增强大局观和宏观研判能力,强化‘逆周期思维’,加强左侧布局意识。”

在积极响应监管要求的同时,部分公募基金管理人也对一揽子政策举措从预期转化为现实充满期待。

激励约束机制是贯彻“逆周期布局”的必要条件,兴证全球基金相关人士表示,目前来看,公募基金管理人“逆周期布局”激励约束机制,还有待研究确立。

汪璐认为,对于基金经理,考核方式应兼顾长期业绩考核;对于销售人员,应由原本的规模考核向投资者投资体验感考核转型、站在买方视角为投资者推荐优质产品,考核指标可以为本期利润、加权平均净值利润率等能够反映投资者获得感的条件;对于市场宣传,避免过于短期的业绩引导,更多地应传达产品的长期业绩表现以及风险控制能力,并鼓励投资者低位布局、秉持价值投资。

对于接下来的工作计划,国泰基金相关负责人介绍,“将持续把持有人的利益放在国泰基金的利益之前。产品布局时控制时点和规模,完善内部考核激励机制,践行‘逆向销售’,在市场估值低位时通过自购权益类基金、创新投资陪伴等,稳定投资者信心。”

易方达基金管理有限公司也表示,将践行“逆向销售”,并积极拓展持续营销和基金定投业务。

中航证券有限公司首席经济学家董忠云对《证券日报》记者表示,公募基金管理人要做好“逆周期布局”激励约束机制,为投资者带来长期稳定收益,可从三个方面入手:第一,建立合理的绩效考核体系,以实际业绩为依据,建立长效激励机制,适当拉长基金业绩考核周期,考核权重向风险控制能力等倾斜,避免过度追求短期业绩;第二,优化基金产品设计,根据市场需求和投资者偏好,逆周期调整发行节奏,在市场低位时,为投资者提供更多可选产品,同时优化基金产品设计,加大浮动费率基金推出力度,提高主动管理能力;第三,加强信息披露,积极配合监管部门的各项规定和要求,提高运作透明度,增强投资者信任和信心。 据证券日报

科创板50ETF 首现降费

易方达基金发布公告称,自9月5日起,易方达上证科创板50ETF的管理费率由0.5%调低至0.4%,托管费率由0.1%调低至0.08%,易方达上证科创板50联接的管理费率由0.5%调低至0.4%,托管费率由0.1%调低至0.08%。

易方达上证科创板50ETF是首只降费的上证科创板50ETF,在主动权益基金纷纷降费的同时,被动型基金也开始跟上降费脚步。

首批上证科创板50ETF于2020年开始发行,当时易方达基金、华夏基金、华泰柏瑞基金、工银瑞信基金4只首批科创板50ETF合计募资突破200亿元。后来,广发基金、华安基金等公司的科创板50ETF相继上市。

易方达基金9月5日发布了关于调低易方达上证科创板50ETF及其联接基金费率并修订基金合同、托管协议的公告。

易方达基金指数投资部总经理林伟斌表示,本次科创板50ETF及其联接基金的费率调整,一方面有利于降低投资者的持有成本,更好满足广大投资者的投资理财需求,与投资者的利益更加协调一致;另一方面,有助于增强产品对长期资金配置的吸引力,吸引资金向科技创新领域集聚,畅通“科技-产业-金融”良性循环。

易方达科创板50ETF是首只降费的上证科创板50ETF。目前,多数上证科创板50ETF手续费仍然维持易方达上证科创板50ETF降费前的水平。

以首批发行的另外3只上证科创板50ETF为例,目前,华夏基金、华泰柏瑞基金、工银瑞信基金旗下的上证科创板50ETF管理费费率均为0.5%,托管费率均为0.1%。

近期,公募基金行业降低费率工作快速推进。7月8日,证监会发布公募基金费率改革工作安排,全面优化公募基金费率模式,稳步降低行业综合费率水平。8月18日,证监会有关负责人就“活跃资本市场,提振投资者信心”答记者问时再度表示,推进公募基金费率改革全面落地,降低管理费率水平。

7月10日,易方达基金、广发基金、华夏基金等首批19家头部公募基金公司宣布降费,正式拉开公募基金行业降费的序幕。随后,不同地域、不同规模的基金公司持续跟进,纷纷宣布降低管理费和托管费。

根据记者不完全统计,目前降费机构数近140家,管理费降费的产品数量超3400只。降费情况多为基金管理费率由1.5%调降至1.2%、托管费率由0.25%调降至0.20%。从产品类型来看,参与此轮降费的多为此前费率水平相对较高的主动权益基金,部分浮动费率产品也参与其中。

此次易方达基金开始降低旗下被动型基金的管理费和托管费。

业内人士认为,基金降费是公募行业不断成熟和完善的重要标志,有助于推动各参与主体保持高水平竞争,促进行业优胜劣汰,是行业转向高质量发展的必经之路。并且基金降费也会促使公募机构更加努力做好业绩,提供更精准的服务,提升管理规模,对冲基金降费给盈利带来的影响。

“此次基金降费改革将进一步向投资者让利,长期来看,有利于公募基金与投资者利益更加协调一致,互相支撑,实现双赢。”兴银基金表示。

据中国证券报

本版内容及观点仅供参考,不构成对所述证券的投资建议,投资者不应以本版稿件作为投资决策的唯一标准,市场有风险,投资需谨慎。