

有产品遭疯抢,也有产品发行失败! 震荡市下,这类基金“火”了

■中证

2022年开年以来,受行情震荡影响,市场避险情绪明显,权益类新基金延长募集期、发行失败屡现。与之相比,带有“稳健”属性的基金产品成为发行市场主流,更有甚者被抢筹成“爆款基”。

在当前的基金发行市场,“稳健”“严谨”“绝对收益”“重视安全边际”等成为高频词组。

“确定性”成为主流

2022年一季度,无论在发行数量、发行规模抑或是权益类基金的发行表现上,与2021年相比都有着不小的差距,4月份亦未出现明显好转。债券型基金仍是市场的压舱石,投资者对权益类

基金的申购热情持续下降。截至4月14日,通联数据Datayes显示,4月新成立的基金有36只,其中债券型基金有9只,QDII基金有3只,FOF型基金亦有4只,REITs基金1只;另有4只股票型基金和15只混合型基金。

从认购时间来看,4月份基金的平均认购天数在30天左右。其中,浦银安盛中证沪港深消费龙头ETF基金和中加量化研选A的认购时间超过80天,两只基金均为权益类基金,发行规模未超过3亿元。

权益类产品普遍较为难卖,相对而言稳健型产品的渠道接受度更高,以FOF产品为例,数据显示,今年以来新发行的FOF高达24只,总规模接近160亿元,迎来了一波发行小高潮,超过去年同期。

此外,资金迫切追求稳健属性,催生了公募REITs这一大爆款。近日,华夏中国交建REIT基金引来800多亿元资金疯抢,在网下认购阶段,机构网下询价有效认购达38倍,如此真金白银抢筹行为让市场人士大呼“不差钱”。

在此情况下,不少基金公司拿到权益产品批文后决定暂缓发行。另一些继续保持新发热情或者大力持续营销的公司,也主要覆盖稳健属性更强的产品。

有基金公司市场人士称,“这是为了顺应投资者风险偏好的下降。”多家基金公司宣传材料也侧面印证了这一点,“有助于减少投资者由于市场短期波动导致的非理性追涨杀跌”“旨在为投资者打

造资产配置压舱石”等类似描述频频出现,“稳健”“严谨”“绝对收益”“重视安全边际”等成为高频词组。

持年期产品发行火热

据观察,虽然权益基金整体发行降温,但具有持年期特点的权益产品一反常态发行火热。统计发现,即将进入募集期的新基金中,持年期基金占比近一半,且大部分产品将持有限期设置在6个月或1年。

“设定持年期是为了在保持资金流动性的基础上,避免投资者频繁操作对投资的影响。”某基金管理人公司市场部工作人员透露,一般持年期基金都是银行渠道定制的,也会选择历史业绩较好的基金经理,目的就是为了让

投资者长期持有基金从而赚到钱,最终将客户长久留住。

为何持年期基金发行火热?某互联网基金销售平台负责人称,带有一定封闭期的基金被动增长了基民持有时间,虽然牺牲了流动性,但有效避免基民追涨杀跌,较好规避基金赚钱基民不赚钱的情况。

“我们希望投资者意识到‘火’与‘不火’不是问题的本质,更重要的是投资者要有可以支撑投资决策的逻辑。有些领域‘火’,是一个时代的起点,而有些领域‘火’了一段时间,就到了阶段性顶点。投资者需要去理解一个行业的逻辑,需要结合估值体系和产业结构来判断,才能分析出行业的后续走势。”上述负责人表示。

人民银行、银保监会： 灵活调整 受疫情影响人群 个人住房贷款 还款计划

■罗知之

据人民银行官网消息,日前,人民银行、银保监会联合召开了金融支持实体经济座谈会,抓好近期各项金融政策的落地工作,加大疫情防控和经济社会发展金融支持,保障物流畅通和促进产业链供应链循环。会议强调,要及时优化信贷政策,灵活调整受疫情影响人群个人住房贷款还款计划。

会议指出,要用好用足各项金融政策,主动靠前服务实体经济。各金融机构要重点围绕接触型服务业、小微受困主体、货运物流、投资消费等重点支持领域,强化对重点消费、新市民和有效投资的金融服务,及时在信贷资源配置、内部考

核、转移定价等方面出台配套措施。要充分发挥多项结构性货币政策工具的效能,做好政银企对接,及早释放政策红利。要平衡好支持疫情防控、支持实体经济与防范风险的关系,提升政策可持续性和宣传落地效果。

会议强调,金融机构要坚持房子是用来住的,不是用来炒的定位,因城施策落实好差别化住房信贷政策,更好满足购房者合理住房需求。要执行好房地产金融宏观审慎管理制度,区分项目风险与企业集团风险,不盲目抽贷、断贷、压贷,保持房地产融资平稳有序。要按照市场化、法治化原则,做好重点房地产企业风险处置项目并购的金融服务。

减免利息、 延后还款…… 金华出台12项措施 做好疫情期间金融服务

■朱浙萍、鲍若水

近日,金华银保监分局出台12项工作措施,全力做好疫情防控期间金融服务工作。

此次印发的《关于全力做好疫情防控期间金融服务工作的通知》指出,各银行机构要积极向上争取政策,努力做到对疫情影响的企业贷款“四减”,即适当减免逾期贷款的逾期利息、罚息和违约金,对住宿和餐饮业、文化旅游业、物流快递业等重点客户贷款减免利息,减免跨行取现等手续费,给予专项优惠减免利息。鼓励保险机构对受疫情影响较大的企业“一减两延”,减免疫情期间保费,延长保险期限、延后保费缴纳时间。

如何强化重点地区和领域金融服务保障?

《通知》明确提出,大力支持货运物流保通保畅,将普惠型小微企业贷款向物流运输企业和相关个体户倾斜;关怀帮扶货车司机,为其汽车贷款、住房按揭、信用卡提供延期、展期或续贷服务;鼓励保险公司开发货车司机、快递员等意外伤害保险,发展货物运输保险、道路货物运输承运人责任保险。

对中小企业和个体工商户群体,《通知》要求,稳定市场主体融资预期。其中包括:对全

市或所在县(市、区)一级响应期间及其后三个月到期的企业和个人经营性贷款,提前联系,一户一策支持;对应急物资和生活物资重点生产和保供企业,应续尽续、应贷尽贷,优先满足需求;推广“双保”助力贷,支持主体扩大至“暂遇困难但发展前景良好的中小微企业”,用无还本续贷、中期流贷稳定融资预期;对新冠病毒感染人员、隔离人员、防控工作人员以及受疫情影响暂时失去收入来源的人群,支持银行提供延后归还住房按揭贷款和信用卡等服务,直至全市或所在县(市、区)一级响应结束,一级响应结束后三个月内,根据实际情况充分沟通,协商调整还款安排。

同时,《通知》提到,充分发挥保险保障功能,开通绿色通道,简化手续材料,理赔做到“两类优先”:受疫情感染客户、医护人员、志愿者优先,受疫情影响出险医疗机构、重要医用物资以及重要生活物资骨干企业优先;鼓励保险机构“三取消一扩展”:在风险可控前提下,在健康险产品中针对新冠病毒感染客户取消等待期(观察期),免赔额、定点医院等限制,将产品保险责任扩展至新冠肺炎;鼓励向疫情防控一线人员捐赠保险。

既准又快地“留抵退税” 用“真金白银” 助企纾困

■易其洋

4月1日起,大规模增值税留抵退税,在全国拉开帷幕。宁波市税务部门在以往对先进制造业全额退还增量留抵税额的基础上,又将小微企业、制造业等六大行业,纳入增量100%退税范围,并首次退还这些企业的存量留抵税额。

就业是民生之本,小微企业、制造业是吸纳就业的主力军、蓄水池。受国内外环境复杂性不确定性加剧和疫情多点散发的影响,很多中小企业面临订单和营业收入减少,拖欠账款增多,原材料价格高涨,人工和运输成本攀升等挑战,逼迫按下了“暂停键”、“慢进键”。

经济下行面临较大压力,首当其冲影响就业。保就业就是保民生,而稳企业就是稳就业。当下,助企纾困,最紧要的,是增加企业的现金流,让企业能继续运转,不停产、不裁员。

如果说减税措施在于减轻

企业负担,实现轻装上阵,留抵退税则直接增加企业现金流。留抵退税,对困难企业来说,无疑是雪中送炭,起到“帮一把、渡难关、扶一程”的作用。

降低税率、免征税收等减税措施,已被公众所熟悉。留抵退税,因为专业性较强,许多人未必知晓,更不懂得怎么办。

宁波的中小企业面广量大。落实“留抵退税”政策,一要准。税务部门要精准宣传政策,让企业应知尽知,变“人找政策”为“政策找人”,确保符合条件的应退尽退,一户都不落下。二要快。不少企业正在生死线上挣扎,救急就是救命,要能快则快,让政策直达快享,让红利落袋为安。

去年,宁波获得中央“两直”资金65.81亿元,下拨进度位居全国第一,受到财政部等部门肯定推介。我们希望,今年“留抵退税”,宁波也能一马当先,把“真金白银”实实在在、及时便捷地送到企业手里。

■许诺

今年以来的次新基金正遭遇散户资金的“快买快卖”。随着今年A股市场波动加大、赚钱效应减弱,部分次新基金出现越赚钱赎回越多的现象。多只首次披露季报的次新基金显示一季度内超半数份额被散户赎回,其中有次新基金在刚成立的两个月时间即出现90%的份额赎回。

此外,散户占比较高的基金往往更容易出现“见好就收”的现象。上海一家公募基金于2020年5月底推出的一款基金产品,在锁定期一年内获得超过30%的正收益,但在持年期结束后即出现高达70%的基金份额被赎回。这些赎回资金的投资者亦主要为散户投资者,根据该基金披露的基金持有人结构信息,显示该产品约99%的投资者均为个人投资者。

多只次新基金建仓期内遭赎回

4月20日,成立于今年1月底的一次次新基金披露其首份定期报告。报告显示,在短短两个月时间内,该基金已出现资金留存问题。根据该基金披露的首份季报显示,截至今年1月27日成立时,该基金产品的募集资金规模约2.6亿份,但仅仅两个月时间,该基金即出现高达2.48亿份的赎回,也就是说,超过90%的初始资金赎回了相关基金份额。一般而言,新基金有大约三个月的建仓期。

上述90%的资金背景是什么?根据该基金披露的相关信息显示,其大概率是散户资金。这次次新基金披露有关单一投资者持有基金份额超过20%的情况下,仅显示有一家机构持有相关基金份额约2000万份,且该基金

在报告期内未赎回所持有的基金份额。

今年1月初成立的一只次新基金也遭遇了类似情况。该基金1月4日成立时的募集资金规模约为2.69亿份,而截至今年3月底,最新披露的基金定期报告显示,这只次新基金出现高达1.67亿份的赎回,这意味着超过一半的资金在较短的时间内撤出。

业内人士认为,上述赎回的资金大概率指向了散户投资者。根据该基金披露的一季度报告显示,报告期内持有基金份额较高比例的仅有一家机构,该机构持有一份约5000万份,但该机构在今年一季度期间并未赎回相关份额。

此外,另一只次新基金同一日也披露了它的首份定期报告,该次新产品成立于去年12月中

旬,彼时该基金成立时的募集资金规模同样接近3亿份,但在该基金第一份季度报告披露后,数据显示该基金截至今年3月末的份额规模已只剩下1.02亿份,同样由超过一半的资金赎回走人。考虑到该基金强调其不存在持有基金份额比例达到或者超过20%的单一投资者的情况,因此上述赎回资金的来源或将指向散户投资者。

散户持基信心不足或是反向指标?

市场人士认为,“见好就收”反映在新基金产品上,表明了散户投资者或因市场波动导致投资信心不足,市场人士认为这可能成为A股市场转好的反向指标,借基踊跃入市的散户高涨情绪此前往往预示高位和赚钱行情的结束。

业内人士分析,很多基本

好的行业遭遇了脆弱市场情绪带来的错杀,从中期和长期的角度来看,以上总结的影响因素都是阶段性的,它并不会影响优质的科技成长方向相关行业的长期发展。短期,我们将紧密跟踪几个核心事件的演绎情况;立足中长期,站在当下的位置来看,真正的科技成长行业的前景依旧很好,目前市场对部分事件的过度反应,令相关行业已经调整到一个非常合理,甚至超低估的水平。

专业人士认为,只要国内疫情得以缓解,预计经济基本面近期将会企稳,复苏会随之展开,权益类资产会同步回升,因此对后市继续保持乐观的态度,顺周期的资产和行业会在早期更受益一些,比如基建、地产、建材、家电等,而其他可选消费如白酒、免税等随着疫情逐步缓解也有望获得相对收益。

养老理财产品 能否闭眼入?

具有风险属性,实际收益可能有偏离

■北青

近日,银保监会首席检查官、办公厅主任、新闻发言人王朝弟在国新办发布会上介绍,养老理财产品试点工作进展顺利,总体运行平稳。截至目前,已有16只养老理财产品顺利发售,16.5万投资者累计认购420亿元。

业内人士认为,银行养老理财产品试点扩大,一方面增加国内养老理财产品供给,另一方面有利于

丰富第三支柱养老产品,满足人们对于养老产品的多样化需求,能够有效地从整体上缓解中国国内日益增长的养老压力。

养老理财产品具有长期性、稳健性、普惠性等养老属性,但封闭期长达5年,虽然风险等级不高,但依然不保本,投资者需要根据自己的实际需求,关注养老理财产品的风险收益特征,选择与自身更匹配的养老理财产品,不要“闭着眼”买。



花800多万元投保反背债370万元 老年人“投保”如何避“坑”?

■郭彦

近日,上海退休市民章先生9年间花费800多万元保费买下某保险公司29种保险产品,却因办理了370万元的“保单贷款”而“背债”。经多方协调,最终保险公司回应,“决定对章先生名下的部分保单予以退保,并为章先生夫妇调整保障规划,其余保单继续持有”。

章先生虽不幸遇到了保单纠纷,但最终得到了相对妥善的处理。而大多数保险消费者,尤其是老年消费者,未必有如此经历和运气。因此,投保前对保险产品的深入了解尤为重要。

何为保单贷款?

保单贷款,也叫保单借款。要

了解保单贷款,先得弄清“现金价值”的概念。

任职于某保险经纪公司的保险顾问曹欣介绍:“通俗来说,我们知道存在银行的钱,是可以完整取出来的,它叫‘现金存款’。而交给保险公司的钱,并不是想取就能完整取出来的,其中能取出来的那一部分,就叫‘现金价值’。而保单贷款,指的就是从‘现金价值’里贷出一定比例的钱,这个比例常见为80%。”他解释,保险公司收到消费者缴纳的保费后,会先扣除公司的运营服务成本以及为客户提供保障的成本等费用,再用剩余部分进行投资。投资往往需要一定时间才能看到回报,因此,保单签订之初,大多数寿险产品的前期“现金

价值”是普遍较低的。因此能贷出的现金也相对较少。

新闻中的章先生便是听信了销售人员建议,用保单贷出来的钱,又购置了新的保单。这样看起来像是花了一份钱买了多份保险,但却忽略了保单贷款有还款时效要求,一般为6个月,同时保单贷款也产生利息,且利息要高于银行贷款利息。

老年人适合投保哪类保险?

人的年龄越大,对风险的承受能力会越弱。曹欣建议,对老年人来说,可以优先考虑健康保障类的保险产品。首先应该投保含有意外医疗责任的意外险,能在遇到意外摔伤等突发伤害时提供医疗费

用补偿乃至住院补助。其次,身体条件允许的老年人应该有医疗险的补充,用以对冲重大疾病导致的大额医疗费用。国家正在倡导、试点的长期护理险也是老年人可以关注的险种。

老年人投保有哪些注意事项?

综合保险监管部门曾发布消费者提示,老年人投保时应明确需求,不必盲目追求公司品牌,可在家人或是不隶属于某一家保险公司的保险经纪人的协助下进行多家对比,挑选最能满足自己需求、与自身缴费能力匹配的产品。

其次,由于老年人大多不擅长使用信息化手段,因此尽量选择

线下与销售人员进行见面完成投保,减少互联网投保可能导致的对产品保障了解不够、理赔不便等麻烦。

再次,投保时,老年人也需要按规定进行健康告知、财务告知、个人基本情况的告知,不要隐瞒真实情况。需要签名的环节,务必亲自签名确认,不要委托销售人员代为签字。在产品选择上,不能仅以销售人员的宣传网页、口头介绍为准,一切要以保险合同列明的内容为准。为了维护消费者的权益,监管部门规定,对超过60岁的投保人在投保时进行录音、录像。老年人应配合销售人员,规范地做好“双录”,以便在发生纠纷时能还原保险销售关键环节,防范销售误导给自己造成的损失。

本版提示:投资有风险,入市需谨慎!