

三季度,公募基金整体呈现小幅净赎回,指数基金获净申购超1800亿份

基民的“真金白银”,投向哪里?

今年的震荡行情一直在不间断影响着权益市场。三季度,在震荡行情下,不同的投资者做出了不同的投资决定。天相投顾数据显示,今年三季度,公募基金整体呈现小幅净赎回,净赎回份额约63.86亿份,指数基金、QDII基金、商品型基金获逆势净申购,其中指数基金获净申购超1800亿份。



三类基金产品受关注

今年三季度,新基金发行市场遇冷,而指数基金却在新发市场站稳了“C位”,被多家公募基金公司争相布局。

数据显示,指数基金以净申购1897.71亿份位居各类型基金首位,其中华夏上证科创板50成份ETF、华泰柏瑞沪深300ETF、华宝中证医疗ETF净申购份额居前,分别获净申购376.88亿份、133.95亿份、111.78亿份。华泰柏瑞沪深300ETF规模更是一举突破千亿元,成为唯一一只千亿元规模的公募股基。

震荡行情下,指数基金能取得如此成绩,究其原因,业绩是关键。截至10月29日,股票型基金业绩前十名中,指数基金依然占据多数席位,多只中证动漫游戏指数产品年初至今收益率仍超20%。

除指数基金外,QDII基金和商品型基金也在三季度呈现出净申购态势,分别获净申购454.27亿份、36.34亿份。

绩优基金最“吸金”

申购、赎回,是基金交易的常态,投资者最为关注的还是基金产品的业绩表现。

净赎回较多的混合型基金中,同业存单基金和定开产品身影较为常见。今年三季度,八成以上同业存单指数基金遇净赎回,合计净赎回约230.9亿份。此外还有多只定开产品净赎回超10亿份。从业绩表现看,近期同业存单收益率有所下降,业绩表现未跑过货基。

有基金遭遇大量赎回,也有产品表现亮眼。数据显示,多种类型的非指数基金在三季度表现为净赎回,但也有不少产品实现净申购。流动性较强的债券型基金就是其中代表,受到较多投资者青睐。具体来看,泰信添鑫中短债债券等几只债券型基金就在三季度获净申购超70亿份。

在三季度,量化交易也成为基民的热门投资方

QDII基金中,主投港股市场的基金获得净申购份额居多,华泰柏瑞南方东英恒生科技(QDII-ETF)等排名靠前的三只产品合计净申购超210亿份,约占QDII总净申购份额的47.9%。而从业绩表现看,三只基金单位净值三季度均呈下跌态势。

商品型基金获净申购份额前十的基金中,除了华夏饲料豆粕期货ETF外,其余九只都是主投黄金的产品。华安黄金易ETF联接C等前三位的产品申购份额均超5亿份。数据显示,截至10月29日,今年以来这三只基金的收益率仍超过14%。

在指数基金、QDII、商品型基金斩获净申购的同时,主动投资股票型、混合型、货币型、债券型、FOF等其他类型基金则出现净赎回。数据显示,今年三季度,混合型基金遭遇较大幅度净赎回,净赎回份额超过1500亿份。

式之一。国金量化多策略等多只量化基金出现在主动投资股票型基金净申购榜单前列。工银创新动力股票等多只主动权益基金亦获净申购超10亿份。

业绩是基民“投票”的重要考量。在三季度各类收获净申购的基金产品中,有多只绩优基金的身影,东方区域发展混合就是其中之一。截至10月29日,该基金年初至今涨幅超50%,三季度净值保持在较高位置,获净申购1.95亿份。除此之外,还有招商优势企业灵活配置混合等多只年内正收益基金在三季度获净申购。

公募基金市场“几家欢喜几家愁”。数据显示,多只此前受热捧涌现的百亿元级基金,在三季度集体“瘦身”,出现净赎回。大规模基金效应“失灵”,2023年二季度末单只基金规模在200亿元以上的主动权益基金,有多只在三季度遇净赎回。

记者 陈佳杰/文 吴畅/制图

建行台州分行

金融发力 助外贸企业扬帆远航

“我们应该先报保险还是应该先去租船?”“国外客户不想开信用证,想做托收,这两者有什么区别?”……日前,在一家外贸公司的会议室里,许多新进公司的外贸业务员就工作中碰到的业务问题向建行台州分行国际业务专家咨询,并一一得到解答。

今年,我市不少企业进军国际市场,但在贸易过程中,由于双方了解不足,难以建立充分的信任关系,进而影响贸易顺利进行。通过实地走访,建行台州分行深入了解到部分企业在国际贸易中的困难,针对性地推荐企业采用信用证、托收等结算方式开展国际合作。在信用证结算中,银行信用代替商业信用,使得买卖双方都能获得相应的保障,有效降低了贸易风险。同时,为助力外贸企业更好地开展业务,建行台州分行会定期提供上门服务,结合当下外贸业务的情况,提供针对性的金融服务,帮助企业解决不理解条款、不会做单据等“制单难”问题。截至今年9月,建行台州分行国际结算累计金额已达16亿美元。

同时,建行台州分行聚焦企业生产领域,充分发挥金融支持稳外贸积极作用,引金融活水,助外贸企业发展。为资金不足的企业拓宽融资渠道,提供出口贷、信保贷等跨境融资产品,稳步扩大对外贸企业的信贷供给,增强企业经营发展信心。

在日常业务开展时,建行台州分行也充当着国内企业的“发言人”,搭起对外沟通桥梁。

“国外银行一直不把单据给国外客户怎么办?我们的船只早就到港了,滞港费用越来越高了!”近期,一家跨国中介公司就遇到了难题。为了帮助国外企业尽快拿到单据清关,建行台州分行在国内客户的要求下,7个月内连发12道报文,指示国外银行交付单据、支付钱款,在该国外汇资金短缺的情况下,帮助国内客户收回资金。

另外,该行以国家外汇管理局浙江省分局“暖心助企”专项行动为契机,组织企业现场开展“企业汇率避险暨风险中性活动”,为企业解难题,为市场送服务。通过“现场辅导,长期跟进”的方式,建行台州分行做好政策宣讲和精准帮扶,打破了信息孤岛,破解“信息不对称”难点,提升了企业汇率风险管理工作质效。

“路遥知马力,日久见人心”。建行台州分行以持之以恒的决心,坚持不懈的耐心,想客户之所想,急客户之所急,获得了客户的信任与支持。截至今年9月,建行台州分行国际业务信贷投放量达72亿元,是去年的1.2倍;跨境人民币量高达12亿元,一年时间翻了近三倍;对公结售汇客户491户,较去年同期增长17户。

通讯员 尚珂