

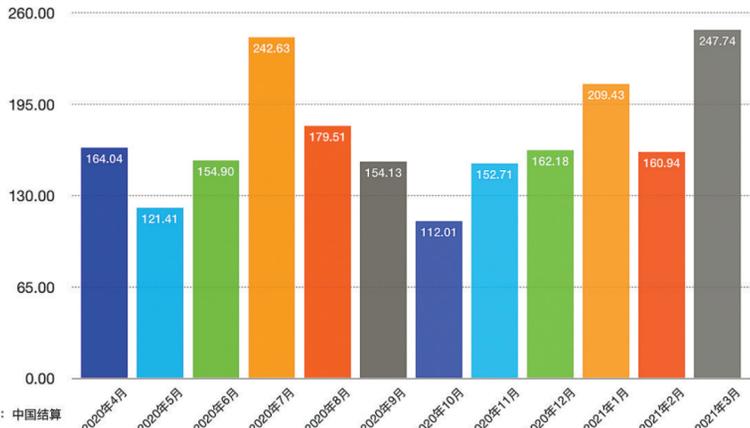
投资者跑步入场是何信号?

3月新增投资者247.74万名,单月新增数量创2015年7月以来新高

文/表 羊城晚报记者 丁玲

在A股市场振荡之下,投资者跑步入场的热情不减。根据中国证券登记结算有限责任公司(以下简称“中登公司”)日前披露的数据,截至今年3月末,A股投资者总数高达1.84亿,同比增长12.62%;去年全年,A股新增了1802.25万名投资者。其中,3月A股市场新增投资者247.74万名,同比增长31%,环比增长53.93%,单月新增投资者数量创下2015年7月以来新高。

近一年A股单月新增投资者数量情况(单位:万)



数量连续13个月突破100万

投资者入市热情与市场表现密切相关。

上一次投资者入市这么积极,还是2015年6月,当月A股单月新增投资者数量达到惊人的464.22万。当时A股正经历一波牛市,沪指在2015年6月触及高点5178.19点,但随后开启股灾模式,新增投资者数量也呈断崖式下滑,2015年7月新增投资者数量遭“腰斩”,为204.87万,2015年8月更降至136.85万。

2019年市场再度火热,2019年3月新增投资者数量回升到202.48万,随后行情再度转冷,新增开户数也继续下降。2020年7月,在市场火热行情之下,当月新增投资者242.63万。随后5个月均维持在200万以下,直至今年1月份再度突破200万,达209.43万。

值得注意的是,自去年3月以来,A股新增投资者数量已连续13个月突破100万。今年前3个月,累计新增投资者618.11万名。

两融账户方面,中国结算数据显示,3月份A股市场新开立信用证券

账户投资者数量为5.13万个,较上月新增信用账户数量多1.91万个,创出近5个月的新高。截至今年3月末,A股市场共有569.32万个两融账户投资者,较年初增加了11.24万个。

再来看看市场日均成交额,东方财富Choice数据显示,去年合计242个交易日,A股日均成交额为8482.43亿元;今年1月1日至4月9日,共有64个交易日,A股日均成交额达到9216.84亿元,日均成交额增幅为8.66%。这说明在新基金年初密集发行、投资者开户数增加的背景下,A股确实迎来了部分增量资金入场。

市场行情方面,当前个股仍然跌多涨少,分化迹象尤为明显。东方财富Choice数据显示,年初以来,在4043只交易的非ST个股中,仅有1607只个股出现上涨,也就是说,仅有39.74%的非ST个股上涨,六成个股未能给投资者带来回报;此外,有448只非ST个股年初以来跌幅超过20%,即将退市的长城影视等跌幅更是超过70%。

投资者情绪或将持续修复

4月以来,A股依旧维持振荡格局,赚钱效应较差,仅有氢能、钢铁等少数板块表现亮眼,那么,后市行情又会如何演绎呢?

有分析人士指出,整体来看,前期市场所面临的流动性压力已经获得了很大程度上的缓解。在经历了前期的激烈调整之后,交易层面上压力与拥挤程度显著下降,无论是交易占比还是龙头交易占比都是类似的;基金赎回压力整体可控,尤其是新基金目前仓位显著低于整体,已经通过控制仓位来应对赎回压力;海外利率上行也已经度过了边际影响最明显的阶段。市场仍然需要一段时间去消化各方面的风险,但仍有安全边际。

诺安基金发表市场观点指出,近期A股市场结构性变化较快,更多反映了国内宏观经济走势和企业盈利状况,海外因素对市场走势影响较小。展望未来,可关注受益于经济复苏和业绩超预期的板块和个股。诺安基金分析指出,在国内外经济

强劲复苏、货币环境边际收紧的背景下,长期看指数层面虽难有表现,但随着年报和季报的到来,业绩超预期的板块和个股表现或优于市场。

展望后市,诺安基金认为可关注以下结构性机会:一是受益于经济复苏、政策边际变化的银行、保险板块;二是行业基本面良好、估值处于历史分位数较低位置的中小市值公司;三是半导体板块,之前该板块的跌幅较大,但行业景气度向上,年报业绩对股价形成一定支撑;四是年报和季报业绩超市场预期的板块和个股。

中信证券首席策略师秦培景也表示,A股依然处于持续数月的平静期中,3月是市场悲观预期的顶点,风险已充分释放,4月市场关注点将由外部转向内部,国内基本面预期上修,海外基本面预期下修,市场流动性整体均衡;随着投资者情绪面担忧与实际背离的不断修正,4月投资者情绪或将持续修复。



“牛散”能否玩转基金?

有人几个月单只基金就亏6000万元



九泰锐富事件驱动混合近几年净值走势图

作为资本市场不可或缺的一股力量,“牛散”动向历来被投资者津津乐道。那么,他们买基的眼光怎样?据《上海证券报》报道,数据显示,若以权益类基金第一大持有人数据为样本来看,假设截至4月9日他们仍然等量持有去年末份额的基金,最高单只基金亏损额可超6000万元,盈利最多的有1267万元,若仅看短期,这些牛散亏损人数多于盈利人数,且业绩分化明显,跟风抄作业的危险不小。但拉长眼光来看,盈利还是颇为丰厚的。

牛散单只基金盈亏分化

从牛散单只基金投资盈亏角度来看,若按上述统计方法,Wind数据显示,年内众多基金的第一大持有人中,亏损最大的“牛散”名叫丁碧霞,受到券商行情的拖累,其购买的招商中证证券公司指数基金今年以来亏损金额或已接近6170万元。

与此同时,华宝标普油气天然气上游股票指数A人民币今年涨幅逾36%,马翊晨作为去年末该基金的第一大持有人,或已浮盈1268万元。其同样于去年末持有的嘉实原油(QDII-LOF),虽然投入并不大,但年内的净值涨幅也超过22%。

这主要借助了今年的原油行情,随着国际油价大幅反弹,油气类基金业绩表现出彩,除了马翊晨外,吕洋、於颢等人也在其他油气类基金上略有浮盈。从主动管理型产品来看,有人年内或在博时主题行业混合、万家行业优选混合运作上亏损上百万,也有人在兴全绿色投资混合、圆信永丰汇利混合、兴全趋势投资混合等产品上盈利数十万元,回报分化也不小。

基金成为牛散配置工具

值得注意的是,基金牛散在单只产品上的成败,或并不足以代表其全部“实力”。一些资金雄厚的玩家,实则采用基金组合模式,多行业配置,以追求整体回报,投资者若盲目跟风“抄作业”,风险不小。

以丁碧霞为例,作为老牌“牛散”,丁碧霞多年来一直活跃在基金和上市公司的十大持有名单中。从其持仓风格来看,过去几年比较偏好分级基金,随着这类基金退出历史舞台,如今其

重点布局指数类产品,仍以工具类产品为主,资金分散到不同的行业板块。

从丁碧霞最新基金布局来看,撒网较广,但仍能看出一定的投资思路,盈亏并不局限于单只基金。

去年年末,丁碧霞重仓了不少低估值行业的产品,金融类基金产品囊括券商、保险和银行,另外还有传媒、煤炭等板块。除此之外,还布局了宽基指数类产品,如鹏华创业板指数。

盈利方面,去年年末,丁碧霞出现在多只基金的十大持有人名单中,看得出是以基金组合的形式撒网配置,因此各有盈亏。

长期投资获得更高回报

如果不看作为投资工具的被动态基金产品,在主动型权益类基金中,不少“牛散”的长期持有思路明显。以九泰锐富事件驱动混合第一大持有人余子贵为例,年内该投资者虽然是亏损的,但是长期来看收益颇丰。

自2018年年报开始,余子贵的名字就出现在九泰锐富事件驱动混合的十大持有人名单中。起初只买了385万份,此后余子贵的持份额逐年提升,截至去年年末已荣登基金第一大持有人,持有份额1634万份。数据显示,九泰锐富事件驱动混合2019年年初以来,业绩回报有114%,对于着眼长期的投资者来说业绩不错。

再以项涛为例,自2017年年报时成为兴全趋势投资混合的第一大持有人后,项涛一直是该基金的头号持有人,超越不少机构投资者,且持有份额每年都在提升。该基金2018年年初至今,业绩回报也有76%。

近些年,基金整体赚钱效应超过个人炒股,不少牛散不再以博弈的基金站在基金对立面,反而与其共舞,试图分享净值收益。虽然牛散的资金量和产品聚焦度或与普通投资者有所不同,短期也可能出现大幅亏损的情况,但有一点是殊途同归的,长期持有优质基金,往往能获得更高的投资回报。

不过,好买基金人士提示,长期持有基金虽然可以把基金收益转化为投资者的收益,但是从历史表现来看,多数行业主题基金、宽基指数基金等产品并不适合长期持有,这点需要额外注意。(朱妍)

私募证券投资基金备案上月规模出现逆势上涨

羊城晚报讯 中国证券投资基金业协会4月12日公布了最新一期私募基金管理人登记及私募基金产品备案月报。

月报显示,截至今年3月底,存续私募基金管理人24533家,较上月减少90家,管理基金数量102852只,较上月增加2084只,管理基金规模达17.22万亿元,较上月增加587.95亿元。

具体来看,截至今年3月底,存续私募证券投资基金59471只,存续规模4.45万亿元,环比增长1.29%;存续私募股权投资基金29751只,存续规模9.96万亿元,环比增长

0.03%;存续创业投资基金11172只,存续规模1.74万亿元,环比增长1.05%。

值得注意的是,3月私募基金产品备案规模有所下降,但私募证券投资基金备案规模逆势上涨。数据显示,3月协会新备案私募基金数量为3435只,较上月增加926只,环比增长36.91%,新备案规模为1215.81亿元,较上月减少114.55亿元,环比下降8.61%。其中,私募证券投资基金备案基金数量达2785只,占新备案基金数量的81.08%,新备案规模730.01亿元,环比上升0.86%。(高正)

景顺长城二季度策略报告:

港股核心资产配置价值突出

日前,景顺长城基金发布了《二季度经济展望及投资策略报告》。报告指出,今年以来,A股整体基本面风险有限,经过调整后部分核心资产估值已回到合理水平,预计未来盈利韧性较强且增速稳定的核心资产,或将重新在市场上占优。

对于港股,随着经济加快修复、通胀预期升温,美债收益率快速上行,造成了港股市场持续的杀估值压力。在杀估值压力得到一定释放后,港股的核心资产的中长线配置价值也将更突出。(杨广)

热点追踪

王卫道歉后顺丰仍大跌 资本宠儿为何突然巨亏?

羊城晚报记者 林曦 实习生 宋琪荣

顺丰创始人向股东道歉

虽然顺丰创始人、董事长王卫对于今年第一季度的业绩巨亏道歉了,但是止不住跌势。4月12日午后,顺丰控股(002352)一度跌停,这是顺丰十分罕见的两个交易日连续跌停。在上周五,一向被资本看好的大白马股顺丰控股开盘即跌停。虽然在4月12日的尾盘顺丰跌幅收窄最终收报65.90元,但仍然大跌9.38%,市值自2月18日的历史高点已经接近腰斩,蒸发超2000多亿元。

顺丰跌停甚至登上了微博热搜。这突如其来的股价大跌背后,是受到4月8日晚间顺丰发布的公告影响。顺丰公告预计今年第一季度净亏损9亿至11亿元。为何“快递一哥”突然巨亏呢?

在发布业绩预告后,4月9日,王卫在股东大会上向股东道歉:“首先跟股东做一个道歉,因为我认为第一个季度真的没有经营好。”他坦承在管理上有疏忽,类似的问题不会出现第二次。王卫称,公司不会一味烧钱来做新业务,但短期利润承压若能换来长期竞争力,有机会将顺丰打造成为市场上不可或缺的选择,愿意调低未来1-2年利润率预期,这是重要的战略。

4月8日晚上,顺丰控股发布的业绩预告显示,今年一季度量件继续保持高速增长,但净利润却遭遇亏损,预计第一季度净亏损9.07亿至11亿元,而去年同期盈利9.07亿元。今年3月,顺丰发布的2020年度财报数据显示,全年实现净利润73.26亿元,同比增长26.39%。这和今年一季度形成巨大反差。

究竟发生了什么导致顺丰此次的巨亏?对此,顺丰控股在公告中解释,去年疫情导致速运多环节出现产能瓶颈,为保证服务质量,从去年四季度开始增加成本承压和资本性开支投入。

顺丰控股预计,今年第二季度可进一步缓解产能瓶颈压力,下半年开始释放规模效益。

另一方面,顺丰还表示,基于大规模的陆运产品业务量,公司重新审视各业务线的资源投放,全面融通速运网络、快运网络、仓储网络及加盟网络场、线等资源,在资源整合初期,存在资源重叠投放的现象,预计在第三季度初见成效。同时,公司正在大力开拓新业务,为扩大市场份额,继续加大新业务的前置投入。

此外,为满足电商平台及客户春节不打烊的安排,响应“就地过年”政策,顺丰第一季度给予一、二线在岗人员的补贴创历史新高。

顺丰指出,公司今年4月推出特快及新标快产品,将为时效件增长带来新的动能。

有行业人士分析测算,去年第一季度,快递企业享受长达40多天免征通行费,各家节约通行费约2亿元。今年,这笔成本费用将如常体现。而在燃油成本方面,今年快速企业或将面临更高的燃油成本压力。

顺丰控股表示,公司已经完成对各多元物流赛道的前瞻布局,并且物流市场空间足够大且正处于集中度提升的关键期。公司已开展相关业务调整,下半年有望释放规模效益。

价格战导致竞争在升温

已跌幅惊人。由于价格战而爆发的恶果还在持续。

几家上市快递公司今年2月快递服务业务经营简报显示,韵达股份、圆通速递业务量同比增速均超100%,顺丰控股业务量增速仅为47.16%。单票收入方面,今年2月,圆通速递同比降幅最小,为5.92%;顺丰控股、韵达股份同比分别下降

16.93%、28.48%。此次的亏损并不影响顺丰对日后发展的乐观态度。

顺丰控股表示,公司已经完成对各多元物流赛道的前瞻布局,并且物流市场空间足够大且正处于集中度提升的关键期。公司已开展相关业务调整,下半年有望释放规模效益。



视觉中国供图

物流资本持续布局圈地

在价格战白热化的现阶段,资本圈地跑马圈地正盛。中通的年报显示,2020年资本性开支同比增长76.2%,达到创纪录的92亿元,投资已延伸到更大范围的基础设施建设。圆通也正致力于建设多功能网络枢纽中心,进一步发挥物流网络的协同作用。

靠打开“价格战”迅速占领市场的极兔速递被融资18亿美元,或将凭借低价+烧钱策略,进一步搅动快递市场。对此,极兔方面并无回应。其他快递公司的回应便是进一步拓展业务和优化服务质量。4月1日,顺丰、京东和中通同时对时效件产品全面升级,意在摆脱恶性循环的价格战,转向时效战。

顺丰在公告中表示,今年将坚持业务多维发展,深度整合业务底盘,打造长期核心竞争力,以夯实新的增长曲线,保持长期可持续发展,服务产业链供应链数字化转型。

而对于顺丰本季度业绩的亏损,安信证券分析师表示,顺丰去年的市占率明显提升,是源于电商件的梯度化产品设计能力、成本效率的持续优化带来的规模效应正循环。

王卫表示,公司二季度肯定不会再再,但全年利润还不能回到去年同期水平。因为未来要继续战斗,未来三年还有很多目标要一起实现,到时候公司股价不应以物流公司估值体系来看,这是对投资者最好的交代。

对于社区团购业务,王卫表示,公司的愿景是成为独立第三方行业解决方案的数据科技服务公司,而对社区团购来讲是需要商流的:“我们坚决不碰商流,因为我们是独立的第三方。”