

# “霸屏”排行榜 医药主题基金成上半年大赢家

□本报记者 李惠敏 林荣华

2020年上半年行情已收官。整体来看,上半年公募基金整体表现可圈可点,截至6月29日,今年以来普通股票型基金和混合型基金的平均收益率分别达21.22%和15.25%,而医药主题基金更是“霸屏”在各类排名前列。

展望后市,有基金经理表示,短期来看医药板块已有较大涨幅,下半年应降低收益率预期,整体市场而言,A股结构性机会有望延续。

## 一枝独秀

6月30日,2020年上半年的最后一个交易日。从申万一级行业表现来看,医药生物以42.30%的涨幅位居各板块之首,其次是食品饮料和休闲服务,涨幅分别为27.21%和26.04%。

在此背景下,医药主题基金更是“一枝独秀”。Wind数据显示,截至6月29日,

今年以来369只(A/C份额合并计算)普通股票型基金平均收益率达21.22%。其中,表现最好的是创金合信医疗保健行业A,收益率达78.70%;其次是广发医疗保健A,收益率达74.64%,工银瑞信前沿医疗、宝盈健康沪港深、工银瑞信养老产业和工银瑞信医药健康A收益率也均在70%以上。

排名前二十位的普通股票型基金中,除富国互联科技和中欧品质消费外,其余18只均为医药主题基金。中国证券报记者梳理了基金名称中带有医药、医疗、养老、保健、健康等字眼的普通股票型基金后发现,截至6月29日,这些基金今年以来平均收益率高达49.98%。

在混合型基金中,医药基金依旧“霸屏”。Wind数据显示,截至6月29日,今年以来2861只混合型基金平均收益率达15.25%。排名前二十位中,除广发新经济、华泰柏瑞激励动力A和万家行业优选外,剩余17只均为医药主题基金。其中融通医

疗保健行业A表现最好,收益率达70.04%。

## 指数基金表现可圈可点

在股票基金取得优异成绩的同时,受益于结构性行情的被动指数基金表现也可圈可点,尤其是医药主题ETF。

从市场表现看,截至6月30日,今年以来上市股票型ETF中涨幅最高的是国泰中证生物医药ETF,涨幅达61.32%,其次是华宝中证医疗ETF,涨幅也达到60.87%。这两只ETF表现远超其他股票型ETF,排名第一的是中证500医药卫生指数ETF,涨幅为48.71%。

与医药生物类ETF领涨类似,股票指数基金中的医药生物类指数基金也表现居前。截至6月29日,招商国证生物医药今年以来的回报达到63.57%,易方达生物科技的回报也有63.57%。此外,汇添富中证生物科技A的回报达到58.95%。华宝中证医疗、广发中证医疗的回报也都超过50%。

## 结构性机会有望延续

医药主题基金显然已是上半年“大赢家”。对于医药板块而言,一位业内知名医药基金经理表示,短期来看医药股确实已经有较大涨幅,下半年应该将收益率预期降低,但拉长时间看,医药股应该会有比较稳定的收益。他看好创新药、医疗器械、零售药店、医药消费等细分领域。

在上半年结构性机会凸显的情况下,市场赚钱效应良好。展望后市,机构认为A股仍将维持震荡格局,结构性机会有望延续。工银瑞信基金指出,在当前全球疫情出现二次反弹迹象背景下,考虑到疫情和地缘政治仍有不确定性,维持短期海外市场波动性加大的判断不变。国内方面,6月以来经济数据整体仍延续改善态势。投资策略上,短期建议关注景气复苏且具有估值优势的可选消费板块,以及受益于资本市场改革的券商板块。中期继续关注符合产业升级方向的TMT、新能源汽车、消费和医药板块。

## 创金合信基金皮劲松:

## 看好医药板块三个细分领域

□本报记者 余世鹏

2020年上半年,得益于医药板块大幅上涨,医药主题基金收益颇丰。6月30日,创金合信医疗保健行业基金的基金经理皮劲松在接受中国证券报记者专访时表示,医药行业业绩确定性高、中长期逻辑清晰,精选基本面扎实的个股是获取超额收益的重要前提。展望下半年,高景气度细分领域的好公司(尤其是创新药、医疗器械等领域)经营业绩可期,仍具备投资价值。

## 选公司首选管理层

公开资料显示,创金合信医疗保健行业基金是由创金合信鑫动力灵活配置混合型基金转型而来(后者成立于2016年8月30日,2018年10月31日实现转型,皮劲松担任基金经理至今)。

Wind数据显示,截至2020年6月29日,创金合信医疗保健行业基金A份额今年以来的收益率为78.7%,同类(普通股票型基金)排名第1/410;最近一年收益率为115.26%,同类排名第5/375。

“我在投资中会淡化择时,主要通过精选个股和控制组合风险,以获取超额收益。上半年医药指数涨幅较大,目前个股估值都不便宜,我主要通过持有绩优股,以时间换空间。”皮劲松表示,该基金上半年投资收益不俗,原因在于持有个股的基本面较为扎实,业绩受疫情影响较小。“上半年基金遵循的选股思路,是优选行业景气度高的医药细分板块,包括创新药、医疗器械和医药消费等。”

“选公司,首先是选管理层,经营能力强、管理层靠谱的公司是保持市场竞争力的关键所在。”皮劲松分析指出,他会从管理层过往履历、经营业绩、市场份额等多维度进行投资考察。在这基础上,他会进一步研究行业发展趋势、竞争格局、公司可持续经营能力,并通过各种财务指标进行相互印证,进而提高选对标的概率。

## 看好符合产业趋势细分领域

展望下半年,皮劲松表示,医药板块的比较优势依然明显,接下来看好符合产业趋势的三个细分领域:创新药、偏消费类医药产品、医疗器械。

“医药行业的特点是业绩确定性高、中长期逻辑清晰。因此,选择高景气度领域的好公司(尤其是创新药、医疗器械等领域),获取超额回报的概率会大幅提升。”皮劲松说。

皮劲松分析,创新药属临床刚需产品,药品带量采购背景下仿制药规模会有所压缩,腾出的市场空间会向创新药转移。“随着医院恢复就诊,新药学术推广和患者就医回归正常,对创新药销售展望依旧乐观。具体看,创新药外包主要是承接新药研发生产,上游客户结构分散,行业处在高景气阶段,受影响也很小。”

在医药消费品方面,皮劲松表示,该类产品不受政策影响,居民收入提高后,对高端医药消费接受度提升,该领域也有不错投资机会。另外,医疗器械会受益于鼓励国产器械配置政策,基层和县级医院市场需求旺盛,国产器械性价比优势突出,部分产品甚至达到进口水准,具有很大进口替代潜力。

## 广发基金吴兴武:医药板块具备长期投资价值

□本报记者 万宇

广发医疗保健基金经理吴兴武在日前接受中国证券报记者专访时表示,医疗行业长期发展的驱动力仍在,需求稳定且持续是其长期投资医疗行业的信心来源。他看好创新药企、能够满足消费升级需求的医疗服务机构等细分领域的长期机会。

## 以价值为初衷做投资

公开资料显示,吴兴武本科阶段学习的是化学专业,研究生阶段学习的是生物专业,是“科班出身”的基金经理。据吴兴武介绍,化学知识的学习让他对药品合成、药品生产过程有比较深入的理解,生物知识的学习有助于其理解药物作用机理、药物研发过程。2009年,吴兴武进入基金公司担任医药行业研究员,这一段工作经历让他对医药企业的经营情况有比较全面的了解。

“做好投资这件事情,既需要具备专业知识背景,也需要对企业商业模式等方面的认知和了解,是一个综合性工作。”2015年,吴兴武开始担任基金经理,管理的是全市场基金,这又让他对不同行业的专业知识和行业发展有了进一步的积累和拓展。

“我定位自己是以价值为初衷做投资。”吴兴武说:“我不会过多关注一家公司这个季度的增长幅度,当期增速波动对我来讲并不重要,我更关注这家公司五年、十年能否实现可持续经营和发展,赚的是企业长期的钱。”他会用公司的护城河是否足够深、竞争格局是否足够好、赛道是否够长作为划分资产特征的依据,挑选出长期看好的公司。

## 重仓创新药企业

银河证券统计显示,截至6月29日,广发医疗保健A今年以来的收益率达74.64%。对于广发医疗保健的表现,吴兴武颇为平静,谦虚地表示“有运气的成分”。

吴兴武介绍,自2018年10月开始管理广发医疗保健,他就在组合配置时把仿制药剔除,重配具有创新能力的创新药企业,正好契合了这一轮医疗行业的主线。回顾近半年,医药作为增长确定性较强的行业,获得了市场资金的追捧,企业价值得到比较充分的体现,广发医疗保健正是把握住了医药行业的产业发展逻辑,重点配置了创新品种,取得较好业绩。

此外,广发医疗保健上半年业绩较好

的另一个原因是交易损耗较少。“在长期价值投资和阶段性做波段中,我认为长期投资的阿尔法更强。”吴兴武说,“事件驱动确实有贡献,但是我持仓的股票都是具备较强的长期价值属性,这个是前提,满足这个前提的股票才会考虑可能的事件驱动,做到风险控制和收益弹性的平衡。”

查看广发医疗保健的持仓可以发现,最近一年多以来,组合中极少配置仿制药,而是重配具有创新能力的优质龙头品种。其次,吴兴武的持股周期较长,股票换手率较低。Wind统计显示,自2018年四季度末至2020年一季度末,广发医疗保健的前十重仓股中,有6只股票持有期长达5个季度。自2019年1月1日至2020年3月31日,这些重仓股的算术平均涨幅为125%。其中,长春高新、迈瑞医疗、我武生物的涨幅分别为214%、141%、118%。

## 看好四个方向

医疗板块在2020年上半年表现强势,但估值处于历史较高分位。其后市是否暗藏风险已成了市场关注的问题。

“当前医药板块的估值水平确实偏高,这是当前的一个实际情况。”吴兴武

说,“估值偏高”只是客观描述,这与股价是否会见顶,或者未来股价走势的涨跌,没有必然的逻辑关系。

吴兴武认为,医药行业作为一个需求端持续增长、细分领域较多的行业,能够吸引不同类型的投资者。无论是长期价值投资者,还是景气度趋势投资者,都能够在医药板块中找到符合自己审美的投资标的,这也是医药板块持续活跃的重要原因。

站在较长的时间维度来看,吴兴武仍然看好医药板块的长期投资价值。他认为,医药行业本质上是消费行业,这个行业为消费者提供健康产品和服务,随着居民消费能力的提升,消费者有能力也有意愿为自己的健康买单,这是医药行业长期发展和持续扩容的核心原因。

就细分板块而言,他比较看好四个方向:一是创新药企,尤其是对传统研发模式有深刻积累,同时对前沿技术布局又较早较全面的企业,能够在未来医药行业创新过程中迎合升级需求;二是为创新药研发提供服务的研发服务公司,研发服务需求是伴随着创新需求必然存在的;三是能够满足消费升级需求的医疗服务机构;四是具备较强护城河的医疗器械及耗材类企业。

## 恒天明泽董事长周斌: 在为客户创造价值中实现自身发展

自2013年成立以来,恒天明泽深耕基金销售与理财服务,坚持合法、合规、持牌运营,取得了长足的发展。恒天明泽董事长周斌表示,当前市场、监管、产品、客户等多方面都在发生深刻变化,财富管理行业正处于行业转折点。始终坚持买方投顾定位、拥有丰富的客户资源和强大的理财团队是恒天明泽应对行业巨变必须依赖的核心优势。恒天明泽将始终从客户利益出发,精选优秀的管理人,在为客户创造价值中实现自身发展。

## 财富管理行业迎来转折点

“财富管理行业正处于行业的巨大转折点,犹如汽车行业正从传统的汽油车过渡到新能源汽车,财富管理行业也从过去的1.0时代进入到了2.0时代。”周斌对当下的财富管理行业如此判断道,“这是由市场、监管、产品、客户等多方面因素共同促成的。”

周斌进一步表示,市场方面,在全球大规模的量化宽松环境下,资产荒正在出现,投资的难度正在逐渐加大。如何通过各种资产、各种投资工具来实现客户财富的保值和增值,获取更多的超额收益,都比之前带来了更多挑战。监管方面,财富管理行业已经开始了持续的严监管,适应监管要求也带来新的挑战。

“尤其值得关注的是,财富管理行业的经营模式正在发生变化。一方面是专业度不断提升,另一方面是行业的科技含量不断提升。”周斌强调道。“如果继续用传统简单的服务思维和手工作坊式的服务手段去服务客户的话,不仅客户的体验不好,公司的成本和效率都会受到很大的负面影响。如何更多地利用科技技术,如何更好地提升专业能力来为客户创造价值,成为财富管理机构面对的重要课题。”

除此之外,周斌认为,财富管理行业变化最大的还是高净值客户群体。“一方面,客户已经意识到接下来在资管新规后时代,不可能再通过单一的资产来获取长期稳健的收益,未来能够实现长期稳健收益的方式可能只有通过资产配置。同时,要获取更高收益的投资,权益投资是很重要的手段。聪明的客户已经开始在市场上寻找这样的机构,寻找权益投资能力优秀的机构,寻找资产配置能力优秀的机构。另一方面,客户也开始意识到除了自身的职业工资性收入之外,



恒天明泽董事长周斌

还必须通过财富管理这种方式来增加自己的资产性收入。”

## 坚持买方投顾定位

在财富管理行业迎来转折点的背景下,行业竞争也愈发激烈。在周斌看来,恒天明泽始终坚持买方投顾定位,拥有客户资源、理财团队等多方面核心优势。

“恒天明泽始终追求和持续保持的核心优势是买方投顾定位。相比于私人银行、证券公司等机构的财富管理业务常常需要与其他资产管理业务产生协同,恒天明泽是一家独立的第三方财富管理机构,必须始终站在客户的立场和角度,客观、公正、中立地为客户服务,真正为客户创造价值,才有生存和发展的可能。这是财富管理机构的唯一选择,对客户来说也是实现利益最大化一种选择。”据周斌介绍,恒天明泽的主要收入依赖于客户资产的增值,“只有客户赚到钱了,客户满意了,财富管理机构才能挣到钱,前期的基金认购费等等是没有多少收入的。”

除了坚持买方投顾定位,周斌认为恒天明泽的另一大核心优势便是长期发展过程中沉淀下来的10万名高净值客户。“服务好这10万名客户,为他们在新时代能够创造价值,提供好的体验,是恒天明泽保持发展势头的重要基础。”与长期的客户资源沉淀对应的是,恒天明泽还培育了一支强大的理财师队伍。周斌说:“恒天明泽在全国拥有3300余名持证理财师,其中超过60%的人员之前在理财岗位上长期工作,专业能力强、素质高、从业经验比较长,拥有丰富的经验。”

值得注意的是,为了顺应财富管理行业科技水平不断提升的趋势,恒天明泽持续加大科技投入。“目前我们的科技团队超过150人,持续加大线上化建设。”周斌介绍道,“恒天明泽的产品涵盖全品类,包括公募和各种私募产品,涵盖信托计划、资产管理计划等。私募产品的线上化难度较大,每一个产品品类想要实现线上化,都要和管理人、托管方、销售方共同努力才能实现。目前能够实现全品类资管产

品线上化的财富管理机构还不多。”

## 精选靠谱管理人严防风险

防范风险一直是资产管理行业的重中之重。近年来,财富管理行业出现不少风险事件,周斌对此表示,出现风险事件是财富管理行业不断发展、走向正规化过程中难以避免的,但随着常态化严监管的落地,财富管理行业在回归本源中也将迎来新的发展。

周斌认为近些年财富管理行业的风险事件可以分为三个层面,一是行业层面,二是机构层面,三是产品层面。对于行业层面的风险和机构层面的风险,随着财富管理行业不断正本清源,行业监管日趋完备,风险是整体可控的。至于产品层面,个别产品出现亏损并不代表就是风险事件,关键是要看整个投资组合和资产配置方案是否实现了收益。

周斌进一步阐述了恒天明泽防范风险的心得,他说:“首先要正心,坚守财富管理行业的初心,不要光想赚快钱,不能赚有风险的钱,要通过为客户创造价值,然后实现自己的发展。其次,在财富管理过程中,要为客户严格筛选基金管理人。”周斌指出,目前看,凡是产品出现风险事件,99%是因为基金管理人的问题,不是因为投资管理能力不足,就是基金管理人在投后过程中发生了一些问题,比如没有按照之前的承诺推动投资进度等。”

“恒天明泽在选择管理人时,始终从客户利益出发,选择真正具备专业管理能力的管理人,选择对客户负责任的管理人。为此,恒天明泽建立了严格的量化研究和定性评价体系筛选管理人,在此基础上还秉承‘不熟不做’的原则。即便进行了严格的尽调,也不会马上进行大笔合作,而是首先进行尝试性的合作,在逐步的深入观察和了解后再进一步展开。”

随着中国资管行业的发展,为客户遴选优质的管理人也迎来了一些挑战。周斌说:“中国的资产管理市场,之前只有几家信托公司和百余家证券公司,现在还有数万家私募,有的私募拥有十几支基金,每支基金的表现又不一样。如何从中识别、挖掘出靠谱的管理人和产品,难度不小。但这正是恒天明泽这类财富管理机构的职责所在,也是财富管理机构的专业价值体现。”