

18只股价翻倍 百亿级基金经理“独门股”曝光

□本报记者 王宇露 张凌之

最新数据显示,截至二季度末,所管理的基金规模超过100亿元的主动权益类基金经理已达104位。这些“百亿级”基金经理的业绩和持股方向备受市场关注。中国证券报记者统计发现,二季度以来百亿级基金经理管理的产品90%以上都取得了正收益,收益率最高达64.94%。

出色的业绩背后,是百亿级基金经理优秀的选股能力,贵州茅台、立讯精密、五粮液等白马蓝筹股成为主力品种。此外,有不少基金经理挖掘出西藏药业、王府井、沪硅产业-U等独门牛股。

业绩亮眼

截至二季度末,主动权益类的百亿级基金经理已经达到104位(其中部分基金经理管理的产品也包含偏债型、被动指数型或QDII基金,未剔除此类情况)。

中国证券报记者统计了这104位百亿级基金经理管理的357只(A/C份额分开计算)股票型和偏股混合型基金业绩后发现,除9只新发基金尚无业绩统计数据外,322只基金二季度至今取得了正收益,其中69只产品二季度以来收益超50%。

具体来看,得益于今年医药板块的亮眼表现,百亿级基金经理业绩榜前三位属于三只医药主题基金,分别是楼慧源管理的交银医药创



新华社图片

新、吴兴武管理的广发医疗保健A以及葛晨管理的博时医疗保健行业A,三只产品二季度以来收益均超过62%。王宗合管理的鹏华精选回报三年定开、傅鹏博管理的睿远成长价值A和李耀柱管理的广发中小盘精选紧随其后,二季度以来业绩均超过60%。

值得一提的是,二季度以来业绩超50%的基金中,鹏华基金王宗合管理的产品有4只,华安基金饶晓鹏、汇添富基金胡昕炜、汇添富基金王栩和景顺长城基金刘彦春管理的产品各有3只。

偏爱白马蓝筹股

百亿级主动权益基金经理超百位,意味着他们管理的资金总规模超过万亿元,因此,他们手握的重金在股票市场买什么品种,备受市

场关注。

中国证券报记者根据Wind数据梳理了百亿级基金经理管理的357只主动权益类产品的十大重仓股。统计发现,和公募基金二季度整体数据相同,贵州茅台也是百亿级基金经理最爱的个股,百亿级基金经理管理的109只产品都重仓了贵州茅台。此外,立讯精密、五粮液、长春高新、恒瑞医药等也名列前茅。不难看出,百亿级基金经理同样偏爱白马蓝筹股。

值得注意的是,百亿级基金经理前二十大重仓股中的美团点评-W(在港股市场上市)、风华高科两只个股,并未出现在公募基金二季度前50大重仓股中。其中,有37只基金重仓了美团点评-W,该股票今年以来实现了91.36%的涨幅;有26只基金重仓风华高科,该

股票今年以来也大涨140.09%。

除了共同的偏好,不少百亿级基金经理还有“独门股”。中国证券报记者在他们管理的357只产品中,发现了120只“独门股”,有不少股票今年以来收获了较大涨幅。其中,顾耀强管理的汇添富逆向投资重仓了医药股西藏药业,该股票二季度以来大涨超过4倍。陈媛管理的华安生态优先重仓的王府井,二季度也涨了4倍以上。此外,蔡嵩松管理的诺安成长重仓的沪硅产业-U、刘宏毅管理的华润元大信息传媒科技重仓的安集科技,二季度也分别实现了逾3倍和2倍的涨幅。

在这120只“独门股”中,有18只二季度以来都实现了股价翻倍,52只股价涨幅在50%以上,仅有4只二季度以来涨幅为负。

考核压力大 基金经理频频离职

□本报记者 余世鹏

Wind数据显示,截至7月30日,今年以来共有87家基金公司的部分基金经理离职。离职人数达到了166人,较去年同期的138人(77家公司)上升20.29%。从单家公司来看,有8家基金公司今年以来离职的基金经理人数在4位以上。

分析人士指出,今年市场行情波动较大。基金经理的离职,以在业绩考核压力下的被动离职居多,基金公司要留住人才,除了具备丰富的投研和渠道资源外,还应为基金经理打造开放包容的投研文化。“做时间的朋友,在公司经营和业绩考核之间,取得一个平衡点。”

离职明显增多

某头部券商的一位基金评价人士张雷(化名)对中国证券报记者表示,2020年是基金大年,但基金经理离职现象依然较为明显。今年6月时,沪上某家大型基金公司有2位年轻的基

金经理离职。对此,前海开源基金首席经济学家杨德龙对中国证券报记者表示,今年以来,基金经理的离职主要是由于业绩考核压力。今年市场行情波动较大,权益投资要实现超额收益并不容易。

另外,张雷表示,2020年以来新发权益基金规模突破万亿元,但其中的分化现象较为明显,如业内排名前30位或40位的基金公司就占了新发权益基金的绝大部分,大部分中小公司基本没怎么发新基金。张雷对中国证券报记者表示,沪上某位绩优基金经理所在的一家小型基金公司,今年就没有发行新基金。“随着资金大举流向头部基金公司,尾部基金公司的规模难以实现增长,投资业绩也难免见起色,基金经理自然会在考核压力下被迫离职。”

杨德龙指出,基金经理的频繁离职,会对公司投资业绩持续性产生影响,不利于基金公司的稳定经营,基金公司应持续优化激励机制,留住核心投研骨干。

寻找“平衡点”

“基金经理选择平台时,会看重平台的投研资源和渠道资源。”张雷说道,公募基金在获取信息方面具有明显优势,这些优势与投研力量有效结合,就可以转化为投资业绩。“这样的平台,是基金经理较为向往的。”

张雷认为,基金经理也会看重公募基金的渠道资源能力,好的渠道资源能在基金经理个人品牌打造和基金销售上,起到相当大的帮助。“历经早期发展后,中国的财富管理行业进入了第二个阶段,市场资金逐步往头部基金公司靠拢,无论是资金募集还是投资业绩,其与中尾部基金公司之间的差距会越来越大。”

如杨德龙所言,基金经理和基金公司之间的影响是相互的。正常情况下,基金公司会在投研、渠道等方面给基金经理提供支持,而基金经理投资业绩持续提升,则会提升公司知名度和产品规模,进而增加公司盈利。在这方面,明星

基金经理具有明显的光环效应。

张雷说,与投研资源和渠道资源等硬实力相比,“投研文化”这种软实力,更是基金经理的主要考虑因素。

“专心做投资的人,一般会向往自由和开放的公司平台。公司对基金经理的管束不应过多,他们的能力才能更好地发挥。从现实来看,权益投资上出色的基金公司,其投研文化也较为开放和包容。”张雷以业绩考核为例说,基金公司本身是盈利主体,对经营业绩的考核需要具体到季度或月度。但是,过于短期的考核并不利于基金经理的能力发挥,甚至会导致其动作变形、风格漂移。

如何取得平衡?张雷认为:“投资尤其是价格回归价值是需要时间的。我们看到,近年来陆续有公募通过发行三年或五年封闭期产品,让客户体验到长期价值投资体验。并且,近年来实施股权激励的基金公司,其创始人或核心高管,基本是出身投资一线,往往能在公司经营和业绩考核之间取得较好的平衡。”

加快净值型产品体系建设 做优新型特色产品

(上接A01版)农银理财按照党中央、国务院决策部署,在支持企业复工复产,服务“六稳”“六保”等方面发挥积极作用,不断提升市场适应能力和投资运作能力。

最后,不断夯实业务发展基础。一是合规风控能力持续增强,建立落实行司风险隔离机制,全面执行理财产品三单管理等监管规定。逐步健全风险管控体系,提升全面风险管理能力,为业务长期、稳定、健康发展保驾护航。二是投研能力不断提升,投研一体化基础不断夯实。三是系统建设工作稳步推进。推进客户份额管理系统建设,支持“母行+电商”的多渠道产品销售体系。推进新一代资管平台建设,提高理财业务发展的专业化、智能化水平。

中国证券报: 银行理财净值化转型过程中最大的难点是什么?银行理财业务转型面临哪些挑战?

段兵:自资管新规落地以来,各家商业银行积极推进理财业务转型,总体上取得了积极进展,也面临一定挑战,主要体现在客户体系建设和自身能力建设两个方面。

客户体系建设是银行理财净值化转型面临的最大难点。一是客户培育有待加强,不少理财投资者更加偏好传统预期收益型产品,对净值型产品接受度不高。在净值型产品中,客户更加偏好期限短、流动性强、净值相对稳定的现金管理类、固定收益类产品,对权益等其他类别产品接受度不高。不少客户尚未树立“买者自负、卖者有责”的投资理念。二是客户分类分层有待细化。理财经营机构需要按照年龄、风险偏好、资产净值等维度对目标客户实施分类分层管理,为客户提供差异化产品与服务。但是,受客户管理能力制约,相关工作仍待加强。自身能力建设是银行理财业务转型面临的

另一个突出难点。当前,理财业务面临的主要矛盾之一是自身能力不足与市场化转型要求之间的矛盾。这主要表现在以下两个方面:

首先,营销服务能力有待提升。一是营销服务理念有待更新。理财市场的营销逐步由跑马圈地模式转变为深耕细作模式,客观上要求理财经营机构转变为规模与质量并重、营销与服务并重。二是营销服务渠道有待完善。目前,理财业务主要依靠商业银行自有网点或电子渠道销售理财产品,尚未与外部金融机构或互联网企业建立广泛的代销渠道,对金融科技的应用水平较为有限,影响了产品销售与服务能力的提升。

其次,投资管理能力有待加强。一是研究能力有待加强,以研究支持投资的投研一体化基础有待夯实。二是投资品种较为有限,主要局限在境内的债券等固定收益资产领域,尚未建立起跨市场、跨品种的大类资产配置能力。三是投资策略较为单一,以安全获取利息收入为主要立足点,在获取资本利得收入方面能力不足,难以适应多变的市场环境。四是投资模式较为粗放,以被动资产获取为主,主动资产配置为辅,投资管理的精细化程度有待提升。

探索合作共赢

中国证券报: 如何看待银行理财机构与公募、私募乃至外资机构等其他类型机构的合作关系?大资管行业格局会如何演化?

段兵:我国已是世界第二大经济体,资管市场体量仍有较大增长空间。我国居民资产配置向资管产品转移的潜力较大。综合来看,我国资管市场为各类机构提供了充足的发展空间。有理由相信,各类资管机构之间的竞合关系将以合作为主,银行理财公司与公募、私募乃至外资机构之间有望基于各自禀赋优势,探索出一条

合作共赢之路。

首先,从产品层面看,银行理财产品以收益稳健的固收类产品为主。银行理财机构可借鉴其产品体系建设方面的经验,按照差异化发展思维,打造收益稳健、富有特色的“固收+”产品体系,提升产品体系的丰富性、完备性。

其次,银行理财客户的风险偏好相对较低。银行理财与其他机构可在客户体系建设、营销渠道建设方面加强合作,通过投资顾问、产品代销等方式增强服务能力,满足客户多元化投资理财需求。

再次,从投资层面看,银行理财的优势在于固收投资,与其他资管机构可实现能力互补。银行理财机构可在投资运作方向向其他机构取长补短,如与公募基金开展权益委外合作、与券商资管开展资产获取合作、与外资机构开展全球资产配置合作等。

最后,从政策导向看,银行理财与其他各类资管机构具有较深厚的合作基础。

综合来看,各类资管机构合作空间广阔,通过深耕细分市场或发挥比较优势都有机会成为资管行业重要一极。资管行业有望形成多方互利共赢的良性发展局面。

发展金融科技提升竞争力

中国证券报: 如何看待金融科技对银行理财公司的影响?

段兵:科技是资管行业发展利器,银行理财公司也不例外。随着科技与资管深度融合,资管行业生产经营方式将发生重大变革。在此背景下,银行理财公司将面临三大机遇、一个挑战。机遇方面,一是帮助银行理财公司更好地把握客户需求,精准定位目标客户,为产品创新、市场营销、客户服务提供依据。二是帮助银行

理财公司更好地认识大类资产市场,支持战略资产配置和战术资产配置。三是帮助银行理财公司提升生产运行效率,降低业务运行成本。挑战方面,主要表现为科技应用给银行理财优势领域带来压力。拥有技术优势的互联网巨头能够以更低的成本定位目标客户、开展营销获客,从而冲击银行理财的客户优势、渠道优势。

农银理财自成立以来始终高度重视科技系统建设,对标一流资产管理机构的IT系统高起点规划建设,在母行集团支持下投入大量人力、物力等资源推进客户份额管理、新一代资管平台等系统建设,满足理财业务转型发展及一流资产管理机构建设需求。同时,积极外购数据资讯、财会运营等支持系统。相关投入占农银理财业务成本比重处在较高水平。

中国证券报: 展望下半年,在大类资产配置方面会采取什么策略?

段兵:受疫情防控的影响,世界银行、国际货币基金组织(IMF)等权威机构预计2020年全球经济增速将降至负值。我国疫情形势在全球率先企稳,经济逐步恢复并进入复苏通道。预计2020年下半年我国经济将持续企稳复苏,全年经济增速仍将维持在较为合理的水平上。

基于上述判断,预计下半年市场利率水平仍将保持在相对较低位,股票等风险资产市场维持区间震荡状态。理财产品配置需要更加积极主动,在固收与非固收资产之间合理摆布。债券市场方面,可把握市场调整机会,重点关注高等级信用债,在利率高位适当拉长久期。非标市场方面,在满足资管新规相关要求的前提下,挖掘客户非标融资需求。股票市场方面,下半年优质标的有望表现突出,可积极把握市场运行节奏,择优布局权益资产。商品市场方面,以黄金为代表的避险资产仍然值得重点关注。

富国兴泉回报拟任基金经理易智泉:

风控放在首位 深耕黄金赛道

□本报记者 李岚君

在A股市场摸爬滚打14年,虽几遇牛熊转换时的惊涛骇浪,易智泉仍是“初心”不改。

作为富国兴泉回报12个月持有期混合型基金拟任基金经理,易智泉表示:“对于投资,我有明确的底线。不符合我价值观的个股,坚决不碰;出现明显泡沫的个股,也不会纳入视野;对于存在造假嫌疑的个股,不心存侥幸。”他进一步强调:“亲历了多次牛熊后,拉长长时间来看,做好绝对收益,其实就是做高长期收益,要做到长期的好,必然内嵌有效的风险控制原则。”

在数千只个股跌宕起伏的纷繁复杂中,既要牢守底线,又要业绩优良,这就意味着,必须练就一双“火眼金睛”。易智泉的对策是聚焦可以穿越牛熊周期的黄金赛道,全心全力深耕其中,在控制风险的前提下,借助时间的力量来获取绝对收益的空间。当下,消费、医疗健康、互联网是易智泉最关注的三大黄金赛道。

而对于即将执掌的富国兴泉回报,易智泉表示,他将秉持“初心”,在深耕黄金赛道、精选优质个股的同时,充分发挥自己在大类资产配置方面的优势,坚持风险和收益平衡原则,为投资者谋求风险调整后的绝对回报。

“敢于规避”

在投资逻辑上,易智泉的个性非常鲜明。他不会为市场一时的热点而躁动,也不会为花团锦簇的故事而心动,更不会为牛熊的变幻而激动。14年的A股从业生涯,他见识了峰顶的风光旖旎,也感受过谷底的沉寂落寞,这些经历的冲刷积淀,成就了他投资理念的沃土,也不断强化他牢守“初心”的信心。

“无论是管理社保组合,执掌券商集合产品,还是担纲公募基金基金经理,我的投资理念其实都可以浓缩成一句话:追求风险调整后收益,组合力争高夏普比率。通俗地讲,就是我会将风险控制放在投资逻辑的首位。而在在我看来,最好的风险控制,就是个股选择上,要敢于规避那些充满诱惑,但却肉眼可见的风险。”易智泉说。

“敢于规避”四个字,说起来轻松,但落地执行,却极为考验人性。易智泉告诉中国证券报记者,在过去14年的时间里,A股市场的剧烈震荡中,给他留下最深刻印象,让他反复沙盘推演、凝练总结的是熊市过程中的个股走势。此时,牛市中的光环不再,潜在的、被忽视的甚至是故意无视的各种风险集中爆发,曾经的高收益大都化为乌有,而形成鲜明对照的是,易智泉管理过的产品在每一轮股市大跌中都能比较平稳地守住胜利果实,最终都给持有人带来较为满意的体验。

“极少有人能做到,在博取泡沫收益的同时,又能在风险来临前全身而退。所以,最好的办法就是克制心中的贪婪,勇于远离迟早要爆发的风险,去追求长期可预期的稳定收益。”易智泉进一步向中国证券报记者表示:“所以在个股选择上,我非常慎重。一旦选中,我也更愿意用时间去实现它的回报。”

聚焦三大黄金赛道

对于后市投资,易智泉将目光聚焦在三大黄金赛道上:消费、医疗健康和互联网。

“总体而言,我喜欢投资那些成长空间较大、时间跨度较长的行业,因为它不仅能提供更长时间维度的稳定回报,而且因为行业足够宽广,优质个股涌现和成长的胜率也会更高。从中国经济转型的角度来看,消费升级和人口老龄化这两大趋势将会延续相当长一段时间,部分行业完全拥有穿越牛熊周期的能力。”易智泉说:“互联网的发展,在整个社会都是大势所趋,疫情的出现反而加速了它的进程,其中存在的投资机会数不胜数。”

易智泉进一步表示,即便身处黄金赛道,不同个股依然有明显的优劣之分。易智泉所看重的个股,需要有稳健的商业模式,有健康的内生现金流,而不是单纯依赖于资本市场融资实现的快速发展。此外,公司是否真正脚踏实地发展主营业务,战略和战术都需要“落地有声”,而不是蓝图恢弘,却只闻雷响。

“近年来,A股市场多次出现‘黑天鹅’事件,一些曾经的大牛股走下神坛后一地鸡毛。这警示我们,做投资不能心存幻想,不能偏听偏信,更不能将一些‘有心人’包装的故事作为投资依据。所以,即便在黄金赛道里,也需要仔细甄别。”易智泉说。