

# 百亿级基金经理超百位 团队化管理渐成趋势

今年以来爆款基金频现，发行规模超百亿的基金，将不少基金经理推上“百亿级基金经理”的宝座。数据显示，截至二季度末，主动偏股类的百亿级基金经理已经有104位，这意味着少数基金经理管理了偏股基金近四分之一的资产。业内人士认为，资产管理规模的合理边界因人而异，但应与基金经理的管理风格、投资经验等相匹配。随着明星基金经理的基金管理规模不断扩大，“团队化”作战逐渐成为趋势。

□本报记者 张凌之 王宇鑫

## 爆款基金频现

6月8日，由茅炜、王博共同管理的南方成长先锋开始发售，仅一天时间就吸引321.15亿元资金认购，最终该基金成为年内新成立基金中规模最大的基金。7月以来，胡昕炜管理的汇添富中盘价值精选和王宗合管理的鹏华匠心精选也都以近300亿元的发行规模成立。

今年以来，市场上的爆款基金屡见不鲜，很多基金一开始发售就被一抢而空，甚至出现单日认购金额超千亿元的情况。基金公司不得不开启配售，有的配售比例甚至低于5%。一个接一个的爆款基金，将不少基金经理推向百亿级基金经理的宝座。

中国证券报记者通过Wind数据统计发现，截至二季度末，主动偏股类的“百亿级”基金经理已经达到104位（其中部分



本报记者 车亮 摄

基金经理管理的产品也包含偏债型、被动指数型或ODII基金)。其中，管理规模超过300亿元的主动权益基金经理，已经达到14位。

管理资金规模最大的主动权益基金经理是广发基金的刘格崧，其管理总规模达821.32亿元。凭借其去年业绩排名榜首的明星光环，刘格崧的广发科技先锋在年初成为了超800亿元资金疯抢的爆款。此外，南方基金的茅炜也凭借南方成长先锋，管理规模一举突破了600亿元，达625.38亿元。

值得注意的是，百亿级基金经理超百位，意味着他们管理的资金总规模超过万亿元。中国证券投资基金业协会最新数据显示，截至6月末，公募基金股票型基金总规模15382.81亿元，混合型基金26728.89亿元，两者总规模42111.70亿元。如果考虑到混合型基金中配置到债券的部分，也就是说这百位基金经理，管理了偏股基金近四分之一的规模。

## 管理规模应与能力相匹配

手握百亿重金的主动偏股类基金经理已经超过100位，行业内管理规模的差距也在逐渐拉开。基金经理管理规模的合理边界在哪里，成为业内热议的话题。

“对于选股型的基金经理，管理300亿元的规模也不算多，但对于那些跟着市场风格来回变换的基金经理，那就不好说了。”华南某基金经理李想（化名）坦言：“对于热衷市场风格变换的基金经理，原来10亿元的规模是个坎，现在30亿元的规模是个坎。”

在李想看来，管理规模每增加一个“0”，都要经历一次刻骨铭心的蜕变，因此判断一个基金经理是否与其管理规模相匹配，最好要关注一下这个基金经理三年以前的管理规模以及他的管理规模是否在逐级增加。

李想认为，一个基金经理管理的规模和基金只数应该成反比。“哪怕只管理3000万

元的产品，都是需要用心照顾的，这并不是可以简单复制、粘贴的问题，所以一个基金经理不应该管理太多只产品。”李想说：“如果管理一只产品可以200亿元，那管理两只产品就应该下降到150亿元，管理三只产品就可能下降到100亿元。”

随着管理规模的不断增加，团队化作战已成为大多数基金公司的选择。“现在管理偏股型基金规模最大的刘格崧，身后有一个团队在帮他一起管理。”某基金业内人士告诉中国证券报记者。

某大型基金公司基金经理也表示：“基金经理的明星化成为一种趋势，因此各个基金公司都在探索团队化管理，明星基金经理作为团队领导来进行主导。”

北京某基金经理表示：“随着规模的扩大，我们也会把更多的资源投入到扩建团队和团队建设上。一方面，扩充团队的规模；另一方面，也在不断补齐短板，扩大团队的能力圈。”

# 今年以来近三成亏损 自购基金并非都“香”

□本报记者 余世鹏

今年以来，基金自购（基金公司申购自家基金）现象颇为流行，规模已突破了20亿元。不过，从179只自购基金的收益来看，有49只产品年内投资出现负收益，占比接近30%。

分析人士指出，基金自购这种真金白银的投入行为，可以作为基民投资的参考。但是，自购基金并不意味着都能获得收益，投资者应把自购基金和对应公司的投资优势相结合，“表里如一”的自购基金更具有投资价值。

## 自购债基占比过半

Wind数据显示，截至7月29日，今年以来共有82家基金公司累计自购基金179只，较去年同期的57家基金公司自购126只基金出现明显上升。具体看，82家基金公司在179只基金中投入的自购资金为21.84亿元，较去年同期的14.24亿元同比上升53.37%。

从单家公司看，汇添富基金、易方达基金、华夏基金、天弘基金、南方基金等头部公募，在自购领域显得较为活跃。其中，汇添富基金对旗下6只基金的自购金额达2亿元，易方达基金对旗下的易方达高端制造等10只基金的自购规模也在1亿元以上。另外，南方基金和华夏基金的自购基金规模也在9000万元以上。

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，基金公司开展基金自购，向市场释放出一种信号，以此达到两个目的：一是以自购方式将公司利益和基金持有人绑定，以此来促进基金销售，提升规模；二是通过自购，基金公司也能让自有资金分享到基金的投资回报。毕竟，在各种大类资产里面，基金投资的回报还是比较高的。

从自购基金结构上看，基金公司颇为青睐自家债基，自购规模达到了11.54亿元，占比超过50%。紧跟其后的是混合型基金和股票型基金，自购规模分别为6.03亿元和2.7亿元，占比分别为27.61%和12.36%。此外，另类投资基金和ODII基金的自购规模分别为7000.88万元和6000.85万元。

针对债基占大头这一现象，深圳某公募人士表示，基金自购的确存在分享投资回报这一动机，但自购资金多是自有资金，资金属性倾向于稳健保守，具有稳健收益的债券基金，自然会受到青睐。

## “表里如一”品种受关注

杨德龙认为，与持有人相比，基金公司对自家基金更为了解。但是，这并不意味着自购基金就一定赚钱。

从投资回报角度看，截至7月29日，上述179只基金中有123只基金年内以来获得正收益，有45只基金的收益率在10%以上，其中收益率在40%以上的有7只基金，如汇添富创新

部分基金公司今年来自购规模					
机构名称	自购基金数(只)	今年合计自购规模(万元)	股基规模(万元)	混基规模(万元)	债基规模(万元)
天弘基金管理有限公司	11	8000.67			6000.18
易方达基金管理有限公司	11	11000.81	2000.00	3000.00	4000.45
华夏基金管理有限公司	9	9001.17	4000.58	1000.03	1000.12
南方基金管理股份有限公司	9	9001.03	1000.22	2000.71	6000.11
国泰基金管理有限公司	6	6000.34	4000.26	1000.08	1000.00
汇添富基金管理股份有限公司	6	20000.00	3000.00	17000.00	
平安基金管理有限公司	6	6000.45	1000.23	1000.09	4000.14
招商基金管理有限公司	4	7000.18		1000.18	6000.00
博时基金管理有限公司	4	4000.00			4000.00
中银基金管理有限公司	3	3000.32		1000.32	2000.00
安信基金管理有限责任公司	3	1200.62		1200.62	
广发基金管理有限公司	3	3000.04		1000.04	2000.00
博道基金管理有限公司	3	600.02		600.02	
国寿安保基金管理有限公司	3	3000.18		1000.18	2000.00
西藏东财基金管理有限公司	3	3000.23	3000.23		

制表/余世鹏 数据来源/Wind

医药和汇添富消费升级的回报率都在50%以上，西藏东财创业板A和淳厚信睿核心精选A的年内回报也在40%以上。

数据也显示，自购基金当中有49只产品年内投资出现负收益，在179只自购基金中占比27.37%。

某头部券商的基金研究人士吴峰（化名）表示，在当前国内众多基金公司中，约有15家公司以权益投资见长，在长期的市场历练中打造出了优秀的投研团队和产品线。如果这些公司自购旗下的权益类产品，这些“表里如一”的品种，更值得基民重点关注。

# 科创板减持计划落地 科技股仍受青睐

□本报记者 李惠敏 林荣华

7月以来已有虹软科技、航天宏图、天宜上佳等十余家科创板公司发布减持公告，其中有近三成的减持属于清仓式减持。对此，基金经理认为，减持本身不影响基金的操作策略，关键是看公司质量，优秀的公司因减持出现下跌反而是买入机会。同时，科技股仍是下半年市场的重要主线。

## 减持影响不大

Wind数据显示，截至7月29日，科创板个股共出现31起股东拟减持事件，涉及嘉元科技、西部超导、虹软科技、航天宏图、天宜上佳等11只科创板个股。这31起股东拟减持事件中，有9起是股东拟减持数量占其

持有公司股份比例达到100%，属于清仓式减持。

在上述减持较多的科创板个股中，不少公司也被基金公司所持有。例如，此次减持较多的中微公司在二季度末被国联安基金、海富通基金、长城基金、摩根士丹利基金、华商基金、诺德基金、诺安基金、泰达宏利基金、信达澳银基金、银河基金、国信永丰基金和中海基金12家基金公司旗下产品持有，共持有1230万股，持有市值达27.05亿元。

南方基金认为，从短期来看，密集减持对后续科创板以及创业板运行的影响不大，主要有以下两点原因：一方面，从解禁个股来看，基本都在此前几个交易日出现较大调整，市场已经提前部分消化了解禁冲击；另一方面，从历史经验来看，景气度较高的板

块在面临解禁时，抗冲击能力较强。同时，值得注意的是，虽然估值较高，但科创板企业普遍处于新兴产业的高景气阶段。靴子落地后，科创板及创业板后续走势可能表现出较强韧性。总体而言，看好科创板的中长期投资价值。

## 投资科技股应重“质”

7月29日，A股市场大涨，创业板指上涨3.78%，科创50指数上涨5.45%。展望后市，基金经理普遍认为，虽然前期出现一定幅度调整，但科技股依旧是下半年市场的主线，选股需要更注重公司的质量。

相聚资本总经理梁辉表示，下半年看好的行业主要还是消费、科技、医药，将聚焦业绩预期较高的公司。周期、金融板块下半年也会有

绝对回报机会，但是幅度比较有限。

方正富邦基金研究部表示，科技股中继续看好医药板块，预计各细分领域将进一步分化。其他科技股也类似，看好云计算、自主可控等板块。

对于近期热议的市场风格将从成长风格切换到价值类，清和泉资本认为，当前经济结构趋势和产业政策调整，对科技和消费服务行业比较有利。未来无论是对照海外市场，还是国内情况，科技产业、消费和医疗服务都将成为重点行业。在这种情况下，市场风格切换的难度很大。从自下而上的角度看，当前无论是医疗服务、科技产业还是消费企业，业绩增长喜人，股价向好有望持续。短期传统板块可能也会有补涨机会，但科技、消费和医药等板块上涨周期会更加长久。

华泰柏瑞沈雪峰：

## 要有绝对收益理念

□本报记者 徐金忠

“为什么有的公募基金业绩很好，规模却越做越小？”在采访伊始，沈雪峰提出这个问题。

身为华泰柏瑞基金管理有限公司总经理助理、基金经理的沈雪峰，在拥有多年公募管理经验后转身投入专户投资，如今又成为了横跨公募与专户投资的基金经理。这样的问题，于她而言，更像是乘风破浪中的冷静、熙熙攘攘中的清醒。

行业内有太多“标签”可以给到沈雪峰：业内奖项常客、价值投资拓荒者……“资产管理行业，最初的本心是要为客户的资产保值增值，需要有绝对收益的理念，有防守的底线。”沈雪峰言简意赅。

## 通过仓位与选股控制回撤比例

若是梳理公募基金行业业绩“长虹”的主动权益基金，沈雪峰便是绕不开的那个人。公募基金圈有两只著名的主动权益基金：一只为华泰柏瑞价值增长混合基金，这只产品近十年回报在同类排名第一，年化回报将近20%（数据来源：银河、晨星，截至6月底），获得过三年期和七年期中国基金业金牛奖；另一只是华安宝利配置混合基金，该产品前后拿过九个金牛奖奖项，是市场上目前拿金牛奖奖项次数最多的基金。这两只公募基金行业的经典之作，背后都有沈雪峰的身影。

就在公募产品管理游刃有余之时，沈雪峰转型而去。2016年起，她转战专户投资。当时华泰柏瑞价值增长在沈雪峰管理的两年多的时间内，取得了158%的任职回报，超越基准103个百分点。她优异的管理能力从公募延续到专户领域，在专户的管理期间，经历了多次市场大幅震荡和黑天鹅事件，沈雪峰的产品仍能长期保持良好的绝对收益和较低的回撤。因为专户投资在对外宣传上的特殊性，让她在专户投资领域的优秀业绩保持着低调，仅在机构投资者小范围传播。

产品和业绩，是沈雪峰给投资者展现的最终成果，恰如厚积薄发，她的背后，是一套行之有效、不断精进的投资之道。沈雪峰为业内熟知的一件事情是，她是国内最早实践巴菲特式价值投资理念的开拓者之一。二十多年前，她便是最早一批发掘白酒并推荐“重仓持有”的研究员。

“我的整个投资体系和理念都相对稳定，核心思想是追求资产的保值增值，希望能够平滑掉系统性风险来临时市场大的波动，不要回撤太大。”沈雪峰在采访中表示。关于投资体系，她总结为自上而下与自下而上相结合。“首先自上而下判断股票市场处于什么位置，决定在仓位上是攻是守，有助于规避系统性风险；宏观层面的策略谋定而动后，就是选择中观行业配置的方向，自上而下优选行业；具体到选股方法，则是自下而上精挑细选，关注企业的稳定性、确定性和持续性，当然也不排除短期‘攻击性’特别强的公司。另外，风险控制意识始终贯穿宏观研判、中观配置、微观选股三个层面，仓位与选股都是控制回撤的有效手段。”沈雪峰表示。

横跨公募与专户领域，27年的市场历练已使沈雪峰成为市场罕见的“破圈”基金经理，也是市场上不可多得的经验过多轮市场大起大落考验的资深基金经理。

## 有防守的底线

7月1日，华泰柏瑞基金公告，增聘沈雪峰为华泰柏瑞激励动力混合的基金经理。由公募到专户，再到公募、专户兼而有之，沈雪峰的再次转型可谓顺势而成。今年4月初，基金业协会发布《基金经理兼任私募资产管理计划投资管理工作指引(试行)》，自5月1日开始，公募及专户基金经理可以相互兼职。沈雪峰便是率先“试水者”之一。

从业27年，沈雪峰对投资的理解可谓敏锐而独到。对于市场上基金业绩好但规模却不间断水的现象，她认为是系统性问题，从基金管理人角度分析，根源还是在于部分基金经理对于资产管理本心的偏离。在沈雪峰看来，基金业绩表现背后，还需要关注投资者体验和获得感的问题。投资者对基金投资无恒心的一个重要因素，在于不少基金产品业绩波动太大，在产品净值回撤的控制上并不能让人满意。

“资产管理行业，最初的本心就是要为客户的资产保值增值，需要有绝对收益的理念，有防守的底线。比如在专户管理中，1元的净值就是我的防守预警线，净值稍稍接近这个预警线，便已经是战战兢兢、如履薄冰。跌破本金，对于专户投资来讲，就已经是天大的事情了。”沈雪峰表示。

在她看来，若是没有在防守线上的坚守，任由基金投资滑向亏损的深渊，便是对投资者所托的不珍惜。“公募基金每年业绩排名变化大，不够稳定，这让投资者在某种程度上对于基金经理较难长期信任，我的投资理念是持续、稳定为投资者赚钱，让投资者拥有较好的投资体验。”沈雪峰表示，未来将带着绝对收益的理念，继续为个人投资者和机构投资者服务，致力于提升持有人的投资体验和获得感。

“把绝对收益的理念放到公募基金的管理中来，把业绩考核的周期设置到中长期，调整好投资的姿态和心态，为投资者服务、让投资者放心。”沈雪峰初心质朴，一如既往。