

■ 主编手记

基金发行冷热不均 将成常态

一边是多只基金发行延期,一边是爆款基金限购。上周,新基金发行的结构性分化显露得淋漓尽致。基金发行市场“冰火两重天”的背后,折射出海量资金对于稀缺产品和优质管理人的争夺。在股市结构性行情愈演愈烈的背景下,新基金发行的分化恐怕成为常态。

随着A股市场震荡调整,近两个月的基金发行市场也开始降温。11月以来,已有32只基金发布延长募集的公告。但在上周,久违的爆款基金再度吸引眼球。先是第二批REITs发行,两只基金的公众认购比例低至1.9%和2.1%,有投资者准备了上百万元认购资金,最终只买到几万元;然后是睿远基金第三只新基金发行,单日认购资金超千亿元,显示出睿远基金强大的品牌号召力;上周五,交银启诚悄然间一日售罄,吸引了上百亿元的认购资金,背后则是基金经理杨金金今年以来出色的投资业绩。

分析上周爆款基金的特点可以发现,稀缺的产品和优质管理人是吸引投资者的主要原因。在资管新规过渡期即将结束之际,海量的理财资金对于收益稳定、业绩可持续的产品和管理人极度渴望,而那些高度同质化且缺乏“业绩背书”的产品则无人问津。在市场不出现系统性风险或机会的情况下,这一结构性趋势恐怕难以改变。

同时,随着银行渠道开始逐渐重视基金保有量,“赎旧买新”游戏有所降温。对于基金公司来说,或许需要思考的一个问题是,过去几年依靠大量发行新基金扩大规模是否还是最具性价比的套路?

实际上,今年股市的结构性行情已经为部分基金公司提供了弯道超车的机会。观察今年业绩居前基金的规模变化可以发现,好业绩引发规模增长的转化过程较以往明显缩短。特别是在第三方平台的销售能力提升之后,基民往往在这些平台上以排名选基金,一些押注某些今年风口行业或主题的资金,可以借助短期业绩的飙升迅速吸引投资者关注,从而做大做强。

但需要警惕的是,行业不能因为基金发行的结构性分化,走上片面追求短期业绩从而做大规模的歪路。在基金业发展的历史上,也曾出现过一些基金公司依靠冠军基金快速吸金,但随着业绩的回落或核心基金经理的出走,最终被“打回原形”,并从此一蹶不振很多年。笔者认为,提升业绩从而扩大规模本身无可厚非,只需要确保业绩的稳定性即可。打造可持续的投资管理能力,让基金的业绩成为“恒星”而不是“流星”,才是基金公司高质量发展的正道。

李喆

买方卖方投研模式嬗变 策略会难掩“尬色”

◀◀ 04版 本周话题

02基金新闻

基金机构瞄准港股市场新机会

03财富视野

鹏扬基金赵世宏: “地毯式”挖掘高景气优质个股

06投基导航

保持稳健配置 挖掘结构性机会

08基金人物

兴业基金钱睿南: 掘金经济结构转型升级

