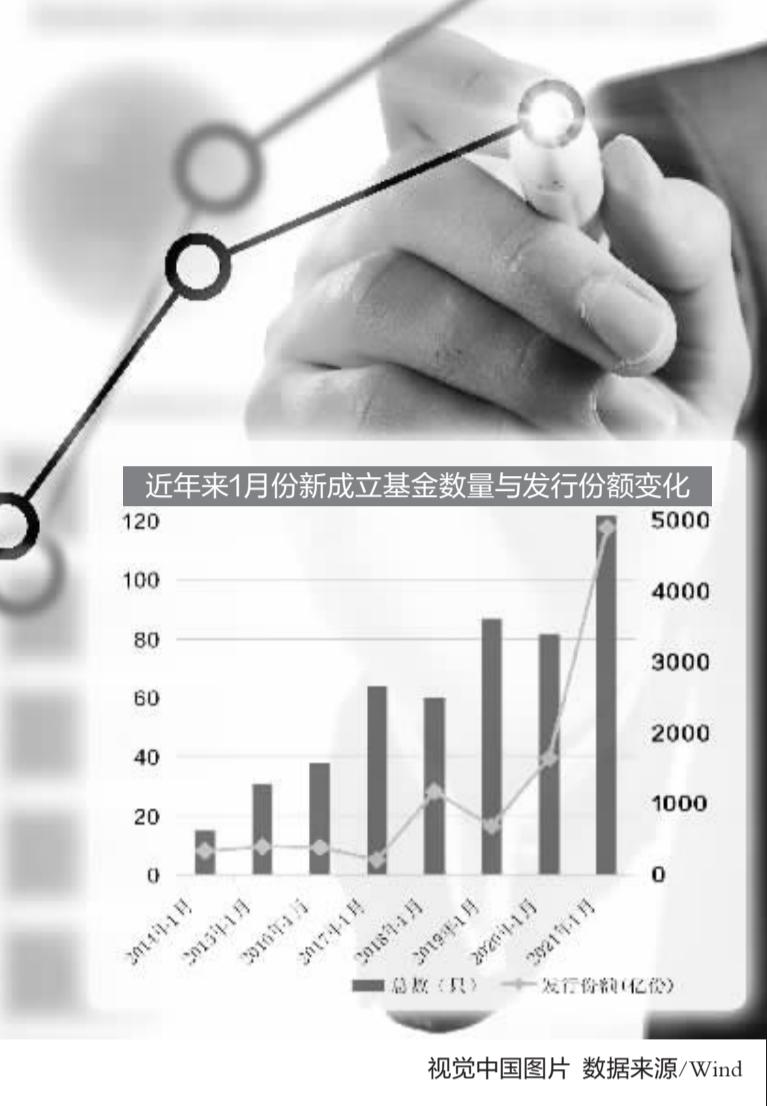


18只新品齐发 基金发行“开门红”爽约

2022年1月将有85只新基金开始发行，其中1月4日新发基金达18只。为争取新基金发行“开门红”，多位绩优基金经理、知名基金经理齐上阵。

不过，从首日募集情况看，新基金发行并不尽如人意，暂未诞生爆款基金。业内人士表示，基金发行“开门红”爽约背后的原因复杂，大量基金同日发行分散了市场资金，加之新年首个交易日市场行情表现较弱，新基金暂时“遇冷”也在意料之中。有基金经理表示，基金行业在连续加速度增长之后，需要适应常规速度。

●本报记者 徐金忠 万宇



视觉中国图片 数据来源/Wind

新基金密集上架

开年后的第一个交易日，18只新基金密集发行。新发基金的公司既有广发基金、富国基金、银华基金等大型基金公司，也有外资基金公司贝莱德基金同台竞技。甚至同一家公司同时发行多只新基金，比如富国基金当天有富国智浦稳进12个月持有FOF、富国趋势优先、富国中证港股通互联网联接3只基金开始发行，天弘基金有天弘上海金联接、天弘华证沪深深港长周期竞争力2只新基金开始发行。

Wind数据显示，1月份共有85只新基金开始发行。从新发基金类型来看，主动权益类基金仍占大多数。此外，“固收+”基金、FOF基金、量化基金等多个类型的基金均有新产品推出。

从拟任基金经理上看，各家基金公司对1月的发行高度重视，其中既有2021年取得良好业绩的大成基金韩创、广发基金唐晓斌和杨冬、金鹰基金韩广哲等绩优基金经理，也有银华基金李晓星、信达澳银基金冯明远、兴证全球基金任相栋、汇丰晋信基金陆彬等知名基金经理。

例如，韩创管理的大成国企改革、

大成新锐产业、大成睿景A2021年收益率分别为94.76%、88.28%、84.19%，在主动权益类基金业绩排名中均位列前十。1月4日，拟由韩创担任基金经理的大成聚优成长开始发行。

另外，唐晓斌和杨冬管理的广发多因子2021年收益率达89.03%，韩广哲管理的金鹰民族新兴收益率达79.41%。1月4日，拟由唐晓斌和杨冬管理的广发瑞誉一年持有开始发行；1月9日，拟由韩广哲管理的金鹰时代先锋开始发行。

暂未出现爆款基金

中国证券报记者从基金业内人士获悉，从新年首日募集情况看，新基金发行并不尽如人意，暂未诞生爆款基金，基金发行“开门红”爽约。

分析人士表示，基金发行“开门红”爽约背后的原因复杂。“一是市场行情不配合，2021年基金赚钱的比例并不高，不像2020年，公募基金业绩普遍表现较好；二是基金公司之间在发行资源上的‘内卷’，多只重磅产品齐发，分散了投资者的注意力以及市场的申购资金。”深圳一家基金公司市场部门负责人表示。

也有一些业内人士认为，“开门

红”爽约或许意味着后续基金发行整体节奏的变化。“2019年至今，公募基金享受了明显的加速度增长，现在或许到了回归正常速度的时候，基金发行不可能一直保持超常规的表现。”有基金经理告诉中国证券报记者。

不过，需要注意的是，“开门红”并非只是新年首日的专属，往年1月份会有爆款产品陆续出现。例如，2020年1月，刘格菘的新发基金广发科技先锋一日售罄成为爆款。2021年1月5日和6日，创金合信基金李游、前海开源基金曲扬分别发行了新基金，李游管理的创金合信竞争优势和曲扬管理的前海开源优质企业6个月持有期均提前结束募集。

把握结构性机会

虽然新基金在新年首个交易日的发行不尽如人意，但公募基金人士普遍表示，2022年仍将积极把握结构性机会。

创金合信基金认为，展望2022年，市场分化会有所收敛，结构有望趋于均衡，市场大概率仍以结构性机会为主，景气行业与估值修复的投资机会并存。创金合信基金经理王浩冰看好估值合理的成长股，其中值得关注

的是稳增长相关的电网设备行业，以及景气成长领域的新能源车、风电、虚拟现实硬件、工业软件、医疗信息化等行业。

韩创表示，从宏观经济基本面角度看，2022年经济增长有保障；在流动性方面，国内货币政策有望边际放松，加之目前仍处于居民财富配置向权益资产转移的窗口期，股市流动性无忧。2022年投资机会将比2021年更多，市场行情大概率会趋于均衡，极致分化的趋势会有所收敛。在板块布局上，韩创表示看好三个领域投资机会：一是碳达峰、碳中和相关领域；二是中游制造业；三是财富管理领域。

广发基金认为，结构性震荡市或延续，2022年预计政策仍将以稳为主。对于市场热点板块，广发基金认为，消费的配置价值或将上升，一线品种配置价值相对更强；对于金融和地产板块修复的力度与持续性不宜有太高预期；未来周期股的投资重点还是在和新能源结合的方向。

恒越基金表示，短期关注基本面预期改善的中下游消费，如食品饮料、汽车零部件、消费电子等，以及政策支持的新老基建、有转型逻辑的低估值周期股等；中期继续看好景气度较高的新能源产业链、医药等。

“跳槽”数量创历史新高 基金经理“善变”真因解密

●本报记者 余世鹏

2021年，公募基金经理变更人次数创历史新高。全年离任和上任的基金经理人数均比2020年高出70%以上。业内人士表示，绩优基金经理会往更好的平台流动，人才资源配置需要在流动中寻求最优解。

1085位基金经理变更

Wind数据显示，2021年岗位发生变更的基金经理人数超过1000位，达到1085位，较2020年的变更人次数797位显著增加，并创历史新高。

从基金公司来看，基金经理履新人数不低于10位的基金公司则有17家，其中有5家基金公司新聘的基金经理数量不低于15位。具体看，广发基金新聘21位，华夏基金、嘉实基金、鹏华基金新聘基金经理数量均为19位，华宝基金新聘15位。

深圳公募人士王翰（化名）表示，在公募基金发展历史上，行情大起大落或结构显著分化的年份基金经理往往变更频繁，2021年和2015年都是典型的例子。2021年市场结构性行情表现得较为极致，押中了新能源等高成长赛道的基金经理业绩突出，而坚守蓝筹白马的基金经理业绩则较为惨淡。因业绩压力而被迫辞职的现象年年都有，因业绩突出而主动跳槽的现象则是2021年基金经理变更的主要特点。

“近几年，市场结构性行情较为突出，绩优基金经理往往能在短时间内做出业绩，其他基金公司很快来橄榄枝。如果基金经理所在公司的待

遇或平台匹配度不够，基金经理一般会选择跳槽。”华南某公募高管刘莉莉（化名）对中国证券报记者表示。

在流动中优化资源配置

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示，从现实情况来看，基金经理群体的发展是严重分化的，具备优异业绩和可观管理规模的明星基金经理是少数，大部分基金经理默默无闻。因此，基金经理频繁跳槽主要是为了寻找能充分发挥个人能力的平台。

在刘莉莉看来，基金经理频繁变更，的确是公募行业蓬勃发展的映射，但对基金公司的长远发展来说并不见得是好事。“基金经理的业绩是个人和公司平台共同发力的结果，基金经理一旦做出成绩就跳槽，公司的长期付出基本就付诸东流了。不仅如此，基金经理去了新东家后，往往还拿旧业绩来做宣传。但随着时间推移，新东家也可能会变成昨日的老东家。”刘莉莉说。

某权益基金经理表示，基金经理是为基金公司“打工”的，在公司平台上做出优异业绩，既为公司客户带来了投资回报，也为公司带来经营收入。基金经理在这个过程中收获名气和身价提升，也是合情合理的。

杨德龙认为，基金经理是基金公司核心竞争力的重要体现，具有明显的“光环”效应。一方面，基金公司会想办法留住绩优基金经理；另一方面，绩优基金经理也会往更好的平台流动。正是在这样的流动中，行业人才资源配置会逐渐趋于最优解。

2021年新聘基金经理数量较多的基金公司

基金公司	新聘基金经理数	离任基金经理数	基金经理数	基金经理平均年限
广发基金	21	4	77	4.49
华夏基金	19	5	76	4.28
嘉实基金	19	9	73	4.24
鹏华基金	19	8	61	3.84
华宝基金	15	7	38	4.80
安信基金	14	1	34	4.06
博时基金	14	8	71	4.77
建信基金	13	5	46	4.75
南方基金	13	3	68	4.98
招商基金	13	6	57	4.38

数据来源/Wind

补贴退坡影响有限 新能源车企“斗法”产品力

（上接A01版）不过，业内人士指出，即便后续车企跟进提价，对终端消费的影响也有限。“从跟消费者的交流来看，我感觉三五千块钱的差价已经不构成是否购车的优先选项了。”王明告诉中国证券报记者，“从这两年的新能源汽车市场来看，像五菱宏光MINI EV等不享受新能源汽车补贴的车型同样卖得很好。”

某车企负责人对中国证券报记者表示，“新能源汽车市场已经进入产品驱动的时代。实际上，从2020年退坡节奏确定后，车企比拼的就是车型了。而2021年新能源汽车市场之所以超预期，补贴虽然是一方面，但更核心的是随着新车型的大量上市，新能源汽车市场的优质供给大大增加。”

东兴证券指出，国内新能源汽车市场已由政策推动转向需求驱动，此次补贴退坡对终端需求的影响有限。

补贴已不是车主购车时的主要考量，高性价比和强产品力的车型更容易获得消费者认可。随着更多高质量车型的推出，消费者更关注驾驶体验和配置，市场化趋势将持续强化。

正在4S店选车的李先生告诉中国证券报记者，自己元旦前就开始看车，并没有因为补贴退坡后可能涨价就在节前匆忙下单。“现在车型很多，我还是想多看看再做选择，就汽车这样的大件消费肯定不会图几千块钱的便宜，看的主要还是电池的性能、智能化程度等因素。”

乘联会秘书长崔东树认为，根据目前新能源汽车市场的销量数据表现，2021年新能源汽车市场的政策导向与市场导向相比较，市场导向的增量比例在加重。消费者对于新能源汽车产品接受程度逐步提高，消费市场呈现由一线城市向二、三线城市扩张的趋势。

虽然新能源汽车短期购车成本上涨压力很大，但长期来看，降价仍然是大势所趋。崔东树指出，新能源汽车预计，中国新能源汽车产业将出现如下变化：从供给端看，入市车型将大为丰富；从消费端看，市场2C属性将进一步强化，外资品牌、合资品牌、传统自主品牌和本土造车“新势力”品牌之间的竞争将加剧，不同区域、不同消费购买力细分市场的热销车型将出现一定分化。

行业分化显现 新锐基金经理崭露头角

●本报记者 李岚君

2021年基金行业分化明显，部分老牌明星基金经理业绩不佳，而一批新锐基金经理逐渐涌现。数据显示，在管理规模超100亿元的基金经理中，30%的基金经理从业年限小于3年。此外，部分新锐基金公司也受到市场认可，睿远、中庚、贝莱德等发展迅速。

占据半壁江山

基金经理根据从业年限不同，大体可以划分为新生代、中生代和老一代。一般来说，3年以下的为新生代，3年至7年的是中生代，7年以上就是投资老将。

除了崔宸龙，2021年还涌现了一批新锐基金经理，包括大成基金韩创、宝盈基金陈金伟、华夏基金钟帅、长城

基金杨宇、交银施罗德杨金金、华安基金刘畅畅等。

新锐基金经理势头强劲

除了新锐基金经理，2021年部分新锐基金公司势头强劲。Wind数据显示，在149家基金公司中，2021年部分公司的非货币理财基金规模显著增长。其中，成立三年的睿远基金规模超过600亿元，较2020年底增长158.55亿元；中庚基金规模为249.23亿元，上升183.29亿元；恒越基金规模149.75亿元，提升139.2亿元。

在大资管新时代，基金公司的地位已基本成型。头部公司把控更多市场份额，马太效应明显。在此背景下，2021

年仍有部分新锐公司凭借品牌效应、渠道优势、股东助力等脱颖而出，获得市场认可。比如，2021年12月3日睿远基金旗下第三只基金产品——睿远稳健配置两年持有期混合型基金提前结束募集，申购金额或超过1000亿元。2021年9月，贝莱德在中国发行的首只公募产品——贝莱德中国新视野正式成立，吸引了66.8亿元资金认购。

不难注意到，2021年规模快速增长的新锐基金公司大多在权益规模上收获满满，很少在指数、固收等领域实现量的飞跃。业内人士表示，由于受限于客户资源和同业伙伴资源，新锐公司在债基、货基等固收类产品方面较难与成熟公司相比。在指数化方面，想要与头部公司竞争，也需付出更多的投入。

基金体检指南

2. 持有过多“非优质基金”，反而拉低整体投资收益

●用于“生钱的钱”所投资的基金，是否匹配你的风险承受能力？投资长期预期收益更高的股票型基金，就要做好承受较大的最大回撤幅度的风险；而如果你面对较大的波动会太过于焦虑，或许“固收+”基金可以作为你的重点考虑对象。

第二项 你的基金组合“超重”了吗？

很多基民都有一个现象是，在没有精挑细选的情况下持有一大堆基金，只要别人一推荐就买，这买一只，那买一只，甚至有新闻报道发现投资者同时持有上千只基金。这样的行为可能会带来以下的负面效果。

1. 错误分散，难以降低波动

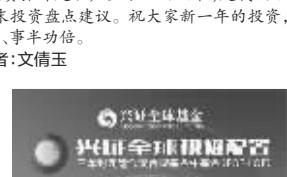
要起到分散风险的效果，前提在于投资的多只基金在行业、市值等风格上有所差异。但很多基民由于没系统性地接受过投资专业培训，可能会出现“买10只约等于买1只”的效果，徒增操作成本，却没有提高投资效能。

长在3个月以内的用户，超7成都是亏损的；而频繁交易、追涨杀跌的确实亏损用户的行特点。

不妨盘点下自己手上的基金，一年以来的持有收益率与净值增长率之间的关系，看看我们过去一年的投资动作是“加仓了”还是“清仓了”。

综上，投资计划是否恰当适宜、持仓基金是否有放、投资操作是否产生了正面效果，是我们给各位的三条年度投资盘点建议。祝大家新一年的投资，更加健康、轻盈、事半功倍。

作者：文倩玉



-CIS-