

■ 主编手记

“奔私”冰与火

知名公募基金基金经理董承非“奔私”后的首秀,经受“风雨”考验。这一波知名基金经理们组团“奔私”,面临着诸多压力与挑战。

上周,董承非“奔私”后的首批新产品在多个渠道启动发售,即使董承非公开承诺自购4000万元,但新产品首日募集金额仅约7亿元,让各方大跌眼镜。幸好该批新产品销售在后几日有所放量,5日募资规模合计45亿元。此次募资端的波折对处于“奔私”躁动中的知名基金经理们来说,可谓当头浇下一盆凉水。业内人士认为,市场缺乏赚钱效应的当下,基金发行不顺,投资者对“奔私”的知名基金经理能否延续和超越昔日的业绩心存疑虑。

自2021年下半年开始,知名基金经理“奔私”现象频现,除了董承非,还有周应波、崔莹、赵诣、林森等人。这些圈内摸爬滚打多年的基金经理“奔私”,相当于进入了全新且充满想象空间的平台。一方面,有更多机会全面贯彻自己的投资理念,重塑更具特点的投研流程和运营流程,提升组合管理的灵活性,进一步证明自己的投资能力;另一方面,可以获得更多的激励机制、决策权和话语权支持,进一步实现自我价值。

但是,欲戴王冠,必承其重。“奔私”之路,不全是鲜花,也有可能是荆棘密布。对主动权益基金而言,掌舵的基金经理无疑是背后的灵魂人物,但也离不开公募基金公司平台提供的投研体系、风控体系、渠道资源等因素的支撑,投资业绩并不完全是个人能力的体现。没有了公募强大、熟悉的投研团队、风控体系和信息资源,“奔私”的基金经理需要自力更生进行“捕猎”。“奔私”之后追求绝对收益,与公募基金追求相对收益的游戏规则不同,操作上存在很大的差异,需要适应私募行业的新规则和玩法。此外,“奔私”的基金经理们将面临许多此前在公募时无需面对的问题,比如寻找资金、寻找渠道、人员管理、公司战略方向和运营,根据自身情况制定并切实执行有效的内控制度等,很多时候事无巨细都要亲力亲为,同时还要直面来自于投资者的压力。一位“奔私”后回归公募的基金经理曾表示,在创立私募投资基金以来,运营方面的事务占了不少精力,无法专注于单纯的投资工作,多方面因素导致在投资业绩上无法达到自己预期的目标,偏离了公司创立时追求卓越的初衷。

大浪淘沙,每一轮“奔私”大潮中,冷暖自知,悲喜自渡。这一波“奔私”的知名基金经理能够做出怎样的成绩,我们拭目以待。

侯志红

新基金跑步建仓 老基金踊跃抄底 基金经理:战略性布局时机就在当下

03版 本周话题



02基金新闻

突出扶优限劣导向
基金注册机制持续优化

04财富视野

汇丰晋信基金陆彬:
相信常识 把握优质成长股机会

05投基导航

借助投顾力量高效筛选基金

08基金人物

兴业基金楼华锋:
以工程化思维多元投资

