

基金调研热情高涨 “沉浸式”“云参与”引关注

今年以来,基金公司继续保持高涨的调研热情。数据显示,截至12月13日,900余家基金公司(包括公募基金和私募基金,下同)参与调研近2200家上市企业,累计调研次数超过12万次,接近去年同期调研次数的2倍。

此外,近期部分基金经理通过线上视频直播的方式,带领投资者“沉浸式”“云参与”相关产业实地调研,引发投资者广泛关注。平台数据显示,9月以来调研直播的累计播放量已达到667万人次。

● 本报记者 徐金忠 见习记者 王鹤静



视觉中国图片

累计调研超12万次

Wind数据显示,截至12月13日,今年以来900余家基金公司参与近2200家上市企业的调研,基金公司的调研次数合计约12.53万次,相较于去年同期的6.78万次增长近一倍。其中,嘉实基金、博时基金、南方基金、富国基金、华夏基金今年以来的调研次数均已超过2000次。

从调研个股数量看,今年以来,嘉实基金共计调研1038只个股,位居所有基金公司首位;调研上证主板、深证主板个股数量最

多的基金公司分别为华夏基金、南方基金,个股数量分别为184只、308只;调研创业板、科创板个股数量最多的基金公司均为嘉实基金,个股数量分别为282只、266只。

据Wind行业分类,今年以来基金公司普遍对工业机械、半导体产品、电子元件、电气部件与设备、电子设备和仪器、西药、生物科技、金属与非金属、应用软件、特种化工等行业较为关注,其中工业机械行业的上市企业合计获得超过

7000家(次)基金公司调研。

个股方面,容百科技、怡合达、炬光科技、埃斯顿今年以来受到基金公司广泛关注,这4家上市企业均获得超过300家(次)基金公司调研。此外,开立医疗、海泰新光、澳华内镜、迈瑞医疗等医疗设备企业也获得了超过250家(次)基金公司调研。

近期,不少知名基金经理现身参与上市公司调研。根据英诺特披露的投资者关系活动记录表,11月14日至11月30日特定对象调研

中,中欧基金知名基金经理葛兰现身其中;11月18日,富国基金知名基金经理朱少醒通过视频会议调研德赛西威;11月23日,工银瑞信基金知名基金经理赵蓓通过视频会议调研热景生物。

基煜基金表示,从近期权益类基金经理的调研情况来看,多数基金经理认为国内经济基本面处于转折点,相关政策的优化与稳增长预期的强化,逐步为经济复苏提供内需动能,消费、机场酒店行业有望迎来景气修复。

调研直播获广泛参与

9月以来,蚂蚁财富在线上理财直播平台推出“一起调研吧”栏目,通过线上视频直播方式,带领投资者跟随基金经理一起“沉浸式”“云参与”相关产业实地调研。蚂蚁财富数据显示,目前已有中欧基金、富国基金、交银施罗德基金、汇添富基金等16家基金公司组织调研直播活动,已发起的19场调研直播累计播放量高达667万人次。

从直播主题来看,围绕光伏、军工、新能源车、消费等行业的调

研内容相对较多,其中国泰基金“小鹏试驾!造车新势力真实力如何?”的累计播放量已高达62万人次;富国基金“猪价何去何从?沉浸式养猪行业探究”、交银施罗德基金“酒厂探访!白酒涨跌逻辑边逛边聊”、中欧基金“揭秘!公开用户储能引爆欧洲装机”直播视频的累计播放量也均超过50万人次。

举例来看,在9月30日交银施罗德基金的白酒调研直播中,基金经理韩威俊来到某白酒研发公司,

跟随工作人员实地探访白酒酿造生产车间、生产研发中心等地,并且与工作人员探讨白酒酿造过程、技术研发水平、品质评定方式以及渠道推动进程等内容,帮助投资者从多个维度了解白酒行业的有关变化。

对于近期调研直播的兴起,业内人士认为,这无疑回归了投资者教育中真正的焦点问题,让有深度、接地气的产业科普和投教内容成为“主角”,回归了投

教正道,无论一线调研直播的是基金经理还是研究员,都在输出更加优质的内容。

天弘基金表示,由于很多个人投资者不了解所投资行业的发展历程和应用场景,在遇到市场波动时容易拿不住,进而导致“基金赚钱,基金不赚钱”的问题频频出现,基金公司也希望能够通过调研直播的方式,带领投资者亲眼目睹实实在在的应用场景,以增进对相关行业的了解。

国投瑞银基金王彦杰:把握长期趋势 布局三大方向

● 本报记者 高改芳 见习记者 王鹤静

数十年国际资本市场沉浮,不徐不疾应对市场风云变幻;依托股东优势,进可攻退可守,追求长期业绩。这是国投瑞银基金董事兼总经理王彦杰留给中国证券报记者的最初印象。

国投瑞银上海总部的办公室窗外就是知名的北外滩、黄浦江,对岸是金融中心陆家嘴。“国投集团和瑞银集团作为公司股东,无疑会给我们的发展提供有力支持。”面对江景,王彦杰侃侃而谈,“公司将在REITs、ESG、养老等方面积极布局,充分发挥国投集团和瑞银集团的股东优势,把握市场发展的长期趋势。”

打造全方位产品体系

国投瑞银基金成立于2005年6月8日,是国内第一家外方持股比例达到49%的合资基金公司,公司股东为国投泰康信托有限公司(国家开发投资集团有限公司控股子公司)和瑞银集团(UBS AG),持股比例分别为51%和49%。

数据显示,截至今年三季度末,国投瑞银基金的公募管理规模达2276.53亿元,与三年前的762.84亿元相比,管理规模大幅增长。在如此的管理规模之下,王彦杰认为,公司不能只将自己定位成二级市场的资产管理者,而是要去主动打造更加全方位的基金产品体系。

“在全产品线的发展框架下,未来公司会在三个方面的投资上有所侧重,分别是REITs、ESG、养老,并且这些方向都是偏长期的趋势,可能短期内不会成为绝对的主流,但是未来的发展空间和潜力是巨大的。”王彦杰表示。

在REITs方面,王彦杰希望能够在众多的资产中挑选出真正优质的资产,“公司背后的国投集团在实业方面具备一定优势,集团旗下涵盖了公路、电厂、港口等众多基础设施类资产,并且其中不乏符合证券化标准的优质资产。虽然公司目前还没有推出REITs产品,但这是下一步的业务拓展方向,目前几个项目已经在积极推进中,主要就是围绕国投集团开展。”

在国内公募基金行业中,公司在ESG投资方面具有代表性优势。分析背后的原因,王彦杰认为,一方面是基于公司股东瑞银集团的重视,另一方面相关政策也在朝此方向积极引导以顺应全球发展趋势。在王彦杰看来,ESG投资目前面临的问题可能还是集中在投教方面,很多投资者认为ESG投资是在做公益,但其实ESG投资的终极目的是挑选出具备更优公司战略的标的,在降低投资风险的同时实现对投资回报的改善。

“养老也是公司未来重点布局的方向之一,公司最早在2019年发行第一只养老FOF产品,目前都属于目标风险型

产品,后续会逐步布局目标日期型产品,形成更加完善的养老产品体系。”王彦杰认为,两类养老产品各有优势,也各有目标受众,能够从风险偏好和目标时间的不同维度来满足持有人的不同投资需求。

基于老龄化速度的加快以及市场中枢利率水平的下行,王彦杰介绍,未来公司在固收类产品和固收团队方面也会持续进行扩充。“固收投资可以基于对货币政策、利率、久期、行业以及个券等变化进行判断,但大家对于利率方面的预期都比较接近,很难依靠这方面的判断获得额外收益。只有往下分析才会产生不同观点。”他表示。

加强部门间协作

王彦杰介绍:“在开放层面,公司发行了海外投资产品,股东瑞银集团也提供了一定的外方支持;在收益方面,公司也在‘固收+’、REITs等产品方面积极布局,争取为投资者实现稳健回报。”

在投资范围上,王彦杰表示,公司一方面会持续发行全市场产品以及稍微区分风格的产品,另一方面是在所谓的赛道里发行不过度细分的产品。他认为,当行业细分到一定程度时,投资者很难做到对细分赛道的把握和配置,在频繁的行业轮动中也很难决定入场和离场的时机,导致收益受到损害,其实细分板块最热的时候往往也是投资最危险的时候。

“整体来看,公司近年来的规模其实是在权益投资、固收投资、货币投资三个板块均衡发展,投资比重基本维持在25%、35%、40%的水平。在这种均衡的增长下,公司未来两三年的增长是有较高能见度的,并且由于我们不依赖于单一基金经理和单一基金产品,公司整体的抗风险能力也会比较强。”王彦杰表示。

加入公司三年多以来,在王彦杰看来,最重要的举措就是解决了部门间的协作问题。“机器的运行需要每个零部件同时转动并且转速协同一致,这在公司里面同样适用。我加入公司之后,首要的工作就是对公司的投研方向、业绩管理、销售方法等流程全部重新梳理一遍。流程的目的就在于确保重复做对的事,做错的事不会再犯。并且,让客户看清公司现状和未来方向,建立彼此间的信任对于公司的发展也同样重要。”他表示。

在对基金经理的考核上,王彦杰强调,公司更加看重风险调整后的收益,除回报、排名之外,衡量主动管理能力的信息比率指标也占有一定比重;并且公司不一味追求排名,因为往往意味着会承担相应的极端风险。王彦杰将业绩水平较为稳健的基金经理称为“磐石基金经理”,虽然磐石基金经理的收益曲线斜率没有那么陡峭,但是整体的表现更加稳定,这样投资者持有下来也可以更放心。

消费板块现暖意 主题基金“回血”进行时

● 本报记者 张凌之 见习记者 张一雷

近日,受多重利好因素刺激,沉寂许久的消费板块开启“奋起直追”模式,在板块效应的带动下,消费主题基金也随之跑出加速度。

截至12月13日,超九成消费主题基金11月以来实现正收益,20位知名基金经理管理的主题基金涨幅超20%。机构认为,考虑预期和基本面变化,当下消费品投资分为三个阶段:第一阶段聚焦于服务业,第二阶段以主题投资和成长股为主,第三阶段关注超跌价值股。

消费基金回暖

Wind数据显示,截至12月13日,申万食品饮料行业指数近20个交易日涨幅达11.11%,商贸零售、纺织服饰、社会服务等行业指数涨幅均超5%,在消费板块整体呈现复苏态势的背景下,挂钩消费的主题基金率先在寒冬迎来“暖意”。

据中国证券报记者不完全统计,截至12月12日,超九成消费主题基金11月以来实现正收益,其中涨幅最大的为中融沪港深大消费,净值增长率达45.93%。61只主动权益型消费主题基金涨幅超20%,其中包括多位重仓消费股的知名基金经理所管理的产品,如萧楠管理的易方达消费精选、吴越管理的嘉实消费精选、胡昕炜管理的汇添富消费精选两年持有。

12月以来,主动权益型基金业绩排行榜上,易方达两位基金经理拔得头筹。截至12月12日,王元春管理的易方达龙头优选两年持有12月以来涨幅超16%。张坤管理的易方达优质企业三年持有12月以来涨幅达15.13%。

被动型产品方面,多只港股通消费主题ETF表现亮眼。易方达中证港股通消费主题ETF、华夏中证港股通消费主题ETF、博时中证港股通消费主题ETF、银华中证港股通消费ETF、鹏华中证港股通

消费主题ETF等11月以来涨超30%。

消费主题基金业绩反弹的同时,基金公司积极对消费板块个股进行调研。Wind数据显示,截至12月13日,11月以来共有81只大消费板块个股获基金公司调研,涵盖食品饮料、家用电器、商贸零售、纺织服饰等细分行业。其中,益生股份、伟星股份、日辰股份、安井食品、良品铺子均获超50家基金公司调研。

三大因素支撑板块走强

自2021年春节以来,消费板块整体表现不佳,这也导致上述多只基金虽然近期有一定程度“回血”,但拉长长时间来看,“回本”依然在路上。

华安基金发表观点称,政策面、估值面和流动性三方面因素支撑A股消费板块走强。近期随着疫情防控政策持续优化,消费市场复苏的预期也变得愈发强烈。消费板块经过长时间估值与业绩双杀,一直都处在历史的较低区间。长期来看,消费板块仍然是值得买入并长期持有的好赛道。从流动性来看,随着美联储加息步伐有所放缓,人民币对美元汇率贬值压力减弱,叠加宏观经济预期改善,有望吸引外资加速回流。

广发基金基金经理夏浩洋表示,从海外情况来看,日常消费板块是疫后复苏最为明显的板块;从消费数据来看,日常消费板块整体销售额在10月保持稳健增长,随着消费场景恢复,日常消费板块的整体销售额有望快速回升,日常消费板块未来表现值得关注。

国泰君安证券认为,考虑预期和基本面变化,当下消费品投资可以分为三个阶段:第一阶段以跌幅足够大的服务业为主,如餐饮、品牌连锁、机场等,目前投资机会已经接近中后期;第二阶段以主题投资和成长股为主,如啤酒、餐饮供应链等;第三阶段关注超跌价值股,如低估值白酒等龙头标的。

前11月“红盘私募”投资秘笈曝光

● 本报记者 王辉

A股市场2022年的运行当前已进入收官阶段。在全年市场相对较弱的背景下,仍然有不少私募机构在全年取得正收益。

中国证券报记者从私募相关人士了解到,在多家业绩逆势飘红的私募机构中,把握住市场大势、看对投资方向,成为相关“红盘私募”的两大投资利器。展望明年市场,受访“红盘私募”相关人士普遍表示对明年A股行情持乐观态度。

大势研判成胜负手

朝阳永续12月13日最新发布的国内证券私募业绩监测月报显示,截至11月末(因信息披露合规等原因,私募基金净值业绩等数据相对滞后于公募产品),该第三方机构共计监测到3312家股票策略私募机构前11个月的业绩数据。3312家私募机构1月至11月的平均收益率为-11.07%,较1至10月的亏损幅度(-15.85%)有大幅收窄。其中,今年前11个月,共计有706家股票策略私募取得正收益,占比为21.32%;今年前10个月,取得正收益的股票策略私募比例则为14.22%。

据私募排排网截至12月13日的最新一期净值数据,位于上海的信鱼私募基金今年有多只产品在股票策略私募产品中收益率居前。信鱼私募基金投资总监戴煜中透露,该机构长期采用主观+量化相结合的方式,

21.32%

今年前11个月,共计有706家股票策略私募取得正收益,占比为21.32%。

晰。”融智投资基金经理夏风光表示。具体来看,夏风光在2021年底认为,2022年美联储将进入加息周期,随着国内资本市场开放力度的加大,A股受海外资金和市场波动的影响也在加大。此外,其对于市场低点区间的判断逻辑,则相对把握住了市场的“悲观情绪计价”带来的左侧布局机会。

敏锐的“投资嗅觉”

值得注意的是,除了大势的把握,受访私募机构今年在投资方向上,尤其是阶段性的市场强势主线上,也表现出了较为敏锐的“投资嗅觉”。

夏风光透露,作为侧重“宏观自上而下进行组合配置”的基金经理,他本人注重组合分散。一方面,前三季度没有明显的主线配置,侧重于防御;另一方面,也在10月之后加大配置力度,重点配置了科创板的标的,并加大了医药股配置比例。此外,黄金相关资产的配置也贡献了一定收益。

戴煜中表示,今年以来,该机构主要抓住了储能赛道里的一些投资机会,其基本面逻辑主要在于新能源产业链推动带来的机会。具体而言,近几年来,国内新能源装机量不断增长,绿电占比的提高使得储能搭配的需求也随之提升。与此同时,国家也频频出台政策对储能企业进行扶持。“叠加行业内技术革新不断涌现,企业的收入渠道不断拓展,盈利能力得