

角逐中国公募市场 外资巨头快马加鞭展业忙

发产品、改名字、开直播，外商独资公募近期忙得热火朝天。日前，路博迈基金、富达基金各自的首只产品陆续成立。由合资转为外商独资的两家外资公募正式更名，以全新的面貌出现在大众视野。展业近两年的贝莱德基金发行和宣传步入常态化，在直播间热谈AI投资。

快马加鞭推进展业进程，外资公募之间的竞争格局正徐徐展开。基金人士表示，外资公募在海外积累的经验，不能直接搬到中国市场使用，需要进行本地化开发，结合先进理念和客户导向的服务模式以及可持续的投资策略，才能取得成功。

● 本报记者 葛瑶



视觉中国图片

4月26日，富达基金发布公告称，公司旗下首只产品——富达传承6个月持有期股票型证券投资基金正式成立，募资规模为10.79亿元，获超过2.7万个投资者账户认购。4月初，路博迈基金首发亮相的固收+产品也正式成立，募资规模高达40.9亿元，有效认购总户

数2.34万户。据富达基金总经理黄小慧介绍，海外基金零售端销售是“批发”的概念，而中国公募市场零售端渠道相对分散、下沉。这意味着，对新成立的外资公募而言，首发产品是一场对渠道销售能力的全新考验。黄小慧告诉记者：“我们前

期拜访了相当多的渠道，仅在银行渠道端就做了大概400场路演。”从效果来看，在两家外资公募首只产品的发行中，券商、银行渠道仍是带货主力军。

值得注意的，除传统渠道外，富达基金表现出对线上渠道的热情，选择在5个主要线上平

台首发代销。富达基金提供的数据显示，2月份以来，在预热期和正式募集期间累计进行32场直播，超过400万人次观看。黄小慧解释了富达基金重视线上平台的原因，她说：“富达国际整体在经历数字化转型，在中国也同样如此。”

公司”。稍早前，上投摩根也宣布更名为“摩根基金管理（中国）有限公司”。

展业近两年的贝莱德基金，今年以来陆续发行2只基金，目前共有6只产品。产品发行步入常态化，贝莱德近期紧抓市场热

点，在直播中谈起AI投资机遇。贝莱德先进制造一年持有混合基金经理邹江渝在直播中表示，目前先进制造基金整体的布局思路还是以算力环节为主，尤其是可以参与到全球产业链的优秀公司。

随着我国资本市场对外开放脚步加快，越来越多外资公募涌现。面对中国公募市场，全球资管巨头海外的成功经验能否奏效，仍是值得观察的问题。

从产品发行来看，渠道仍是新成立的外资公募的一大难点。贝莱德基金年报显示，公司支付给银行、券商等代销机构的客户

维护费比例较高。黄小慧也坦言，外资公募在国内渠道方面缺乏前期积累。对新成立的公募而言，销售费用通常是创业过程中的一大难点，因此需要合作伙伴的鼎力相助和扶持，这种合作关系是基于长期的战略考虑而建立的，需要长期经营和维护。等到之后有业绩支持，渠道方面可能慢慢就

在上报中。

另一边，由合资转为外商全资的两家外资公募，近期以全新的面貌出现在大众视野。4月20日，泰达宏利基金公告称，公司全称由“泰达宏利基金管理有限公司”变更为“宏利基金管理有限

公司”。稍早前，上投摩根也宣布更名为“摩根基金管理（中国）有限公司”。

展业近两年的贝莱德基金，今年以来陆续发行2只基金，目前共有6只产品。产品发行步入常态化，贝莱德近期紧抓市场热

点，在直播中谈起AI投资机遇。贝莱德先进制造一年持有混合基金经理邹江渝在直播中表示，目前先进制造基金整体的布局思路还是以算力环节为主，尤其是可以参与到全球产业链的优秀公司。

随着我国资本市场对外开放脚步加快，越来越多外资公募涌现。面对中国公募市场，全球资管巨头海外的成功经验能否奏效，仍是值得观察的问题。

从产品发行来看，渠道仍是新成立的外资公募的一大难点。贝莱德基金年报显示，公司支付给银行、券商等代销机构的客户

维护费比例较高。黄小慧也坦言，外资公募在国内渠道方面缺乏前期积累。对新成立的公募而言，销售费用通常是创业过程中的一大难点，因此需要合作伙伴的鼎力相助和扶持，这种合作关系是基于长期的战略考虑而建立的，需要长期经营和维护。等到之后有业绩支持，渠道方面可能慢慢就

随着我国资本市场对外开放脚步加快，越来越多外资公募涌现。面对中国公募市场，全球资管巨头海外的成功经验能否奏效，仍是值得观察的问题。

从产品发行来看，渠道仍是新成立的外资公募的一大难点。贝莱德基金年报显示，公司支付给银行、券商等代销机构的客户

维护费比例较高。黄小慧也坦言，外资公募在国内渠道方面缺乏前期积累。对新成立的公募而言，销售费用通常是创业过程中的一大难点，因此需要合作伙伴的鼎力相助和扶持，这种合作关系是基于长期的战略考虑而建立的，需要长期经营和维护。等到之后有业绩支持，渠道方面可能慢慢就

随着我国资本市场对外开放脚步加快，越来越多外资公募涌现。面对中国公募市场，全球资管巨头海外的成功经验能否奏效，仍是值得观察的问题。

从产品发行来看，渠道仍是新成立的外资公募的一大难点。贝莱德基金年报显示，公司支付给银行、券商等代销机构的客户

维护费比例较高。黄小慧也坦言，外资公募在国内渠道方面缺乏前期积累。对新成立的公募而言，销售费用通常是创业过程中的一大难点，因此需要合作伙伴的鼎力相助和扶持，这种合作关系是基于长期的战略考虑而建立的，需要长期经营和维护。等到之后有业绩支持，渠道方面可能慢慢就

随着我国资本市场对外开放脚步加快，越来越多外资公募涌现。面对中国公募市场，全球资管巨头海外的成功经验能否奏效，仍是值得观察的问题。

从产品发行来看，渠道仍是新成立的外资公募的一大难点。贝莱德基金年报显示，公司支付给银行、券商等代销机构的客户

维护费比例较高。黄小慧也坦言，外资公募在国内渠道方面缺乏前期积累。对新成立的公募而言，销售费用通常是创业过程中的一大难点，因此需要合作伙伴的鼎力相助和扶持，这种合作关系是基于长期的战略考虑而建立的，需要长期经营和维护。等到之后有业绩支持，渠道方面可能慢慢就

随着我国资本市场对外开放脚步加快，越来越多外资公募涌现。面对中国公募市场，全球资管巨头海外的成功经验能否奏效，仍是值得观察的问题。

从产品发行来看，渠道仍是新成立的外资公募的一大难点。贝莱德基金年报显示，公司支付给银行、券商等代销机构的客户

维护费比例较高。黄小慧也坦言，外资公募在国内渠道方面缺乏前期积累。对新成立的公募而言，销售费用通常是创业过程中的一大难点，因此需要合作伙伴的鼎力相助和扶持，这种合作关系是基于长期的战略考虑而建立的，需要长期经营和维护。等到之后有业绩支持，渠道方面可能慢慢就

随着我国资本市场对外开放脚步加快，越来越多外资公募涌现。面对中国公募市场，全球资管巨头海外的成功经验能否奏效，仍是值得观察的问题。

从产品发行来看，渠道仍是新成立的外资公募的一大难点。贝莱德基金年报显示，公司支付给银行、券商等代销机构的客户

维护费比例较高。黄小慧也坦言，外资公募在国内渠道方面缺乏前期积累。对新成立的公募而言，销售费用通常是创业过程中的一大难点，因此需要合作伙伴的鼎力相助和扶持，这种合作关系是基于长期的战略考虑而建立的，需要长期经营和维护。等到之后有业绩支持，渠道方面可能慢慢就

随着我国资本市场对外开放脚步加快，越来越多外资公募涌现。面对中国公募市场，全球资管巨头海外的成功经验能否奏效，仍是值得观察的问题。

从产品发行来看，渠道仍是新成立的外资公募的一大难点。贝莱德基金年报显示，公司支付给银行、券商等代销机构的客户

维护费比例较高。黄小慧也坦言，外资公募在国内渠道方面缺乏前期积累。对新成立的公募而言，销售费用通常是创业过程中的一大难点，因此需要合作伙伴的鼎力相助和扶持，这种合作关系是基于长期的战略考虑而建立的，需要长期经营和维护。等到之后有业绩支持，渠道方面可能慢慢就

随着我国资本市场对外开放脚步加快，越来越多外资公募涌现。面对中国公募市场，全球资管巨头海外的成功经验能否奏效，仍是值得观察的问题。

从产品发行来看，渠道仍是新成立的外资公募的一大难点。贝莱德基金年报显示，公司支付给银行、券商等代销机构的客户

维护费比例较高。黄小慧也坦言，外资公募在国内渠道方面缺乏前期积累。对新成立的公募而言，销售费用通常是创业过程中的一大难点，因此需要合作伙伴的鼎力相助和扶持，这种合作关系是基于长期的战略考虑而建立的，需要长期经营和维护。等到之后有业绩支持，渠道方面可能慢慢就

随着我国资本市场对外开放脚步加快，越来越多外资公募涌现。面对中国公募市场，全球资管巨头海外的成功经验能否奏效，仍是值得观察的问题。

从产品发行来看，渠道仍是新成立的外资公募的一大难点。贝莱德基金年报显示，公司支付给银行、券商等代销机构的客户

维护费比例较高。黄小慧也坦言，外资公募在国内渠道方面缺乏前期积累。对新成立的公募而言，销售费用通常是创业过程中的一大难点，因此需要合作伙伴的鼎力相助和扶持，这种合作关系是基于长期的战略考虑而建立的，需要长期经营和维护。等到之后有业绩支持，渠道方面可能慢慢就

多只医药主题基金业绩亮眼 细分领域行情可期

● 本报记者 魏昭宇

今年以来，多只医药主题基金业绩表现喜人。数据显示，截至4月25日，今年以来涨势最好的红土创新医疗保健股票的回报率近30%，前海开源中药股票A、长盛医疗量化股票A等基金产品今年以来的回报率也超过了10%。

业内人士表示，近期医药公司一季度营收业绩陆续披露，不少来自创新药、中药、医疗器械等多个领域的公司一季度成绩亮眼，二季度医药行情或持续修复。

多只医药主题基金表现出色

据Choice生物医药主题类基金的相关数据，截至4月25日，全市场204只生物医药主题基金中，超过四分之一的产品今年以来回报率为正。今年以来回报率最高的基金为红土创新医疗保健股票，回报率为29.71%。此外，前海开源中药股票A、长盛医疗量化股票A、财通资管健康产业混合A等产品今年以来的回报率也突破10%。

以红土创新医疗保健股票为例，一季报显示，截至一季度末，该基金重仓达仁堂、康缘药业、康恩贝、佐力药业、太极集团、方盛制药、以岭药业、天士力、九芝堂、迪瑞医疗。对比2022年年报，该基金在一季度对达仁堂、康恩贝、佐力药业、太极集团等多只个股进行加仓。从行业方面看，该产品一季度末的前十大重仓股中有9只个股来自中药板块。

与红土创新医疗保健股票多重仓中药板块不同，财通资管健康产业混合的布局线条更加多样。一季报显示，财通资管健康产业混合在一季度重仓康缘药业、一心堂、海尔生物、华润三九、美年健康、仙居制药、老百姓、人福医药、昆药集团、普洛药业。Choice数据显示，上述个股覆盖了医药商业、医疗服务、化学制药、医疗器械、中药等多个细分领域。

数据显示，目前A股有超过100只医药股披露2023年一季度业绩情况，多家公司纷纷报喜。如康缘药业一季度公告显示，公司一季度营收13.52亿元，净利润1.41亿元，同比增长均超过25%。

值得一提的是，有近一半生物医药主题基金份额在一季度实现正增长。Choice数据显示，204只生物医药主题类基金中，实现份额增长的有93只。其中，

博时基金邓欣雨：

双镜透视可转债 价值需要等待和守护

● 本报记者 张韵

从迈出发象牙塔到担纲百亿元规模基金经理，邓欣雨在博时基金度过了近15年岁月，从最初的固定收益研究员成长为固定收益研究员兼基金经理助理，再到基金经理，邓欣雨一路扎根债券投资赛道，在管债规模已超过160亿元。

作为管理可转债基金出身的基金经理，邓欣雨日前在接受中国证券报记者专访时分享了他的可转债投资理念，即从纯债和转股期权双重维度挖掘可转债投资机会，在估值低位耐心等待和守护价值回归。

两个维度挖掘投资机会

与股票投资相比，以可转债投资为主的公募基金仍在少数。谈及为何投身可转债这一相对小众的领域，邓欣雨说：“因为它内含期权，充满惊喜。”所谓的期权是指可转债所独有的可以在未来转股期内将债券转变为股票的权利，这也是邓欣雨进行可转债投资时的重要参考维度之一。

他认为，与股票投资相比，可转债投资波动率更低，可适当左侧布局，且有提前赎回条款，可以帮助基金经理做好止损管理，具有一定好处，不过价格弹性会稍弱一些。严格来说，可转债和股票两种资产各有特点，谈不上孰优孰劣。

在可转债投资上，邓欣雨说，他基本是从纯债和转股期权两个维度去挖掘投资机会，用“纯债+转股期权”双镜头深度透视可转债投资标的，关注可转债估值和正股行情趋势。

纯债方面，邓欣雨说，他主要是从债券属性关注可转债的绝对价格，包括到期收益率。如果绝对价格处于相对底部的话，他可能会在长期安全的位置介入多一点。在邓欣雨看来，包括绝对价格在内的估值是可转债投资中非常重要的参考指标。“估值过高，一般就要回避了”。

他认为，若可转债到期收益率是正，可转债市价接近面值，至少是适合考虑买入的观察点。“2021年初，由于大家担心信用风险，很多可转债跌破面值，那时候太悲观了，遍地是黄金，机会显著大于风

鹏华医药科技股票A的份额在一季度增长最多，增长了12.79亿份，财通资管健康产业混合C、申万菱信医药先锋股票C、易方达医药生物股票C等多只产品份额在一季度增加超3亿份。

二季度均衡布局

关于医药板块的二季度走势，永赢医药健康基金经理陆海燕表示，展望二季度，目前医药行业估值性价比较高，政策面向下风险有限，基本面持续改善。预计医药指数后续有望反弹，但大概率不会有一季度明确的细分行业贝塔行情，所以整体配置思路上会更加均衡。

谈到最近股价涨势较好的中药类企业，红土创新医疗保健股票基金经理盖俊龙和廖星昊在一季报中表示，最近几年，国家政策从多方面持续扶持中医药发展，前期医改中对于中成药的监管和地方医

30%

截至4月25日，今年以来涨势最好的红土创新医疗保健股票的回报率近30%。

保清退等政策导致市场对于中医药行业未来发展过于悲观，市场在未来有重新认知的过程。泰信医疗服务混合发起式基金经理朱志权和陈颖表示，目前中药板块的估值水平相比类似属性的其他行业依然处在相对偏低位置，有优势独家品种、强销售能力、强创新药能力、强品牌的优质公司会进入较长时间业绩持续增长且估值中枢不断抬升的投资周期。

具体到细分领域的布局思路，财通资管健康产业混合基金经理易小金表示，相对看好高壁垒仿制药、中药、特色原料药、生物科学服务、创新器械、药店等子行业。中金新医药基金经理丁天宇表示，将在底部区域逐步加仓一些优质的龙头和成长性较好的细分赛道股票，比如高壁垒医疗设备、生命周期早期的制药上游产业链、消费医疗行业等。

博时基金邓欣雨：

双镜透视可转债 价值需要等待和守护

● 本报记者 张韵

从迈出发象牙塔到担纲百亿元规模基金经理，邓欣雨在博时基金度过了近15年岁月，从最初的固定收益研究员成长为固定收益研究员兼基金经理助理，再到基金经理，邓欣雨一路扎根债券投资赛道，在管债规模已超过160亿元。

作为管理可转债基金出身的基金经理，邓欣雨日前在接受中国证券报记者专访时分享了他的可转债投资理念，即从纯债和转股期权双重维度挖掘可转债投资机会，在估值低位耐心等待和守护价值回归。

两个维度挖掘投资机会

与股票投资相比，以可转债投资为主的公募基金仍在少数。谈及为何投身可转债这一相对小众的领域，邓欣雨说：“因为它内含期权，充满惊喜。”所谓的期权是指可转债所独有的可以在未来转股期内将债券转变为股票的权利，这也是邓欣雨进行可转债投资时的重要参考维度之一。

他认为，与股票投资相比，可转债投资波动率更低，可适当左侧布局，且有提前赎回条款，可以帮助基金经理做好止损管理，具有一定好处，不过价格弹性会稍弱一些。严格来说，可转债和股票两种资产各有特点，谈不上孰优孰劣。

在可转债投资上，邓欣雨说，他基本是从纯债和转股期权两个维度去挖掘投资机会，用“纯债+转股期权”双镜头深度透视可转债投资标的，关注可转债估值和正股行情趋势。

纯债方面，邓欣雨说，他主要是从债券属性关注可转债的绝对价格，包括到期收益率。如果绝对价格处于相对底部的话，他可能会在长期安全的位置介入多一点。在邓欣雨看来，包括绝对价格在内的估值是可转债投资中非常重要的参考指标。“估值过高，一般就要回避了”。