

小微盘“神基”成市场明星 机构激辩风格切换

近日，小微盘股行情引起市场关注。一方面，金元顺安元启等多只“神基”净值屡创历史新高，今年以来涨幅超20%。另一方面，今年以来，万得微盘股指数涨幅高达46.48%，成为“明星级”指数。

多位基金经理表示，当前市场风格有望向小盘风格切换，小盘占优风格有望延续，小微盘指数迎来布局时机。

●本报记者 张舒琳 见习记者 王诗涵

创造“神基”传说

在风格加速轮动的当下，有多只“神基”在近日引起市场关注。

作为一只灵活配置型混合基金，截至11月14日收盘，金元顺安元启净值达3.56元，今年以来涨幅高达22.15%，并在10月23日至11月14日期间内实现7.45%增长。

由于备受关注，11月6日，金元顺安基金发布声明称，金元顺安元启并非量化基金，是一只由宏观驱动、大类资产轮动的主观投资基金，由基金经理主观选股。

声明中还表示，公众关注到的持股分散、个股占比小的情况，主要是为了尽可分散风险。在基金运作和投资交易层面，该基金并不存在量化选股和量化交易的情况。

除金元顺安元启外，还有金元顺安优质精选、华夏新锦绣，分别在年内实现27.56%、20.71%的净值涨幅。从收益曲线和持仓情况来看，三只基金自今年4月以来的涨势趋同，均采用小微盘股的投资策略。

小微盘股指数也在今年成为“明星级”指数，表现瞩目。截至11月15日收盘，万得小微盘股指数今年以来涨幅高达46.48%。

“尽管相关基金经理均否认采取量化策略，但业内人士也很难看清其策略。从半年报来看，这类基金的持仓有不少市值极其



视觉中国图片

迷你、成交低迷的股票，持仓相当分散，中小基金公司投研力量不及头部公司，为何基金经理能够对如此多数量的股票保持紧密追踪和深度研究，这是业内普遍比较疑惑的地方。”一位公募人士表示。

多因素助推

根据万得编制方法，小微盘股指数包括全市场剔除ST和新股后市值最小的400只股票，成份股主要分布于工业、材料和可选消费等领域。然而，同期的大盘股、中盘股的代表指数沪深300和中证500，自年初以来的涨幅分别为-6.83%和-3.41%。整体看来，今年以来市场显示出“大盘向下，微盘向上”的特征。

今年以来，大小盘的风格轮动并不显著。频繁调仓叠加市值下沉，推动了小微盘股指数的崛起。

国联基金基金经理陈薪羽表示，回顾历史发现，2014年以来，大小盘风格经历了明显的两轮周期切换。2014年至2016年，小盘

风格明显占优；2017年至2021年2月，大盘风格明显占优；此后小盘风格再次占优。数据显示，小盘风格占优时，微盘指数的弹性更高。

复盘2014年至2016年市场可以发现，小盘占优的驱动因素包括：鼓励创新新兴产业，货币环境宽松叠加信用下行，资本市场鼓励创新带来估值溢价，中小盘具有显著估值优势。

陈薪羽分析，本轮小盘股明显占优开始于2021年初，与上一轮宏观环境有较多相似：一是新能源、AI科技等相关产业链渗透率快速攀升，产业景气度向上，同时，各地也在大力培育专精特新企业；二是货币环境宽松，但信用周期处于下行通道；三是市场估值处于历史低位。

机遇与风险并存

对于小微盘股未来的走势，国金证券金融工程高智威团队认为，在利率下行，流动性充裕的环境下，小微盘股票往往能够有更好的表现。从政策面来看，国家对专精特新

企业及民营企业的政策扶持力度持续加强，中小龙头企业将从中受益。利好小微盘股票。从资金面来看，公募基金、外资等机构投资者2023年加仓小微盘股票，并且小微盘股票的配置比例仍有进一步增长的空间。

华夏中证2000ETF联接基金经理鲁亚运分析，当经济复苏趋势明显、产业投资机会丰富、技术持续进步时，小盘风格占优。在经济预期向好的背景下，投资者更倾向于在小公司中寻找成长潜力大的标的。

“当前，国内正处于经济内生动力回升、货币环境宽松、稳信用的阶段，市场风格有望向小盘风格切换，小盘占优风格有望延续，小微盘指数将迎来布局时机。”鲁亚运说。

不过，也有业内人士提示，警惕小微盘风格“抱团”瓦解造成的风险。此前，某知名私募基金经理曾公开表示，小盘股已经显示出一定的交易结构脆弱性。无论是基本面变化，还是流动性变化，都对这些股票不利。一旦波动率阶段性下滑，脆弱的交易结构可能导致波动率进一步加大，甚至引发阶段性超调。

基金经理四季度大举加仓新能源和医药

●本报记者 刘伟杰 张韵

四季度以来，不少上市公司因回购股份事项公告披露前十大流通股东变动情况，多位知名基金经理的最新调仓动作浮现。

数据显示，包括杨锐文、刘格菘、朱少醒、葛兰、傅鹏博、邓晓峰等“顶流”基金经理在四季度密集布局，其中有多只个股单独获得多位知名基金经理重仓，新能源、大消费和医药三大行业备受追捧。

密集抄底新能源板块

随着新能源行业股票震荡下行，三季度以来吸引多位知名基金经理大手笔“抄底”，近乎呈现“越跌越买”的趋势，四季度以来更是青睐有加。

Wind数据显示，赵诣、刘格菘、郑澄然等知名基金经理密集出手晶澳科技。这家太阳能光伏硅片、电池及组件公司披露公告显示，截至10月30日，赵诣管理的泉果旭源三年持有期混合四季度增持该公司65.6万股；刘格菘更是“三箭齐发”，他掌舵的广发科技先锋混合、广发行业严选三年持有期混合、广发双

升级混合分别加仓334.91万股、439.55万股和462.89万股；广发基金另一位“大将”郑澄然管理的广发高端制造股票型发起式也增持80.86万股。

TCL中环也获得多位知名基金经理布局。截至10月25日，傅鹏博管理的睿远成长价值混合加仓该公司156.9万股；私募“顶流”基金经理廖茂林掌舵的正圆壹号私募基金新进买入2349.83万股；赵诣在三季度加仓近700万股后，四季度继续持有3176.80万股。

汽车等大消费赛道受追捧

今年以来，包括汽车零部件、整车等大消费赛道表现出色，特别是三季度中旬以来持续走强，吸引不少知名基金经理进行布局，而包括装修、家电等多个消费板块也获得争相追捧。

11月15日，建筑防水材料行业龙头东方雨虹发布公告显示，截至11月13日，傅鹏博等管理的睿远成长价值混合四季度加仓83.3万股，朱少醒掌舵的富国天惠精选成长混合(LOF)增持110万股，两只基金分别合计持有该公司4118.56万股和2560万股。同时，赵

枫管理的睿远均衡价值三年持有混合则减持80万股，但依然持有2370万股。

另外，家电零部件龙头三花智控公告显示，截至11月6日，赵诣管理的泉果旭源三年持有期混合继续持有该公司2217.28万股；百亿基金经理唐晓峰掌舵的广发多因子混合则减仓169.48万股，但仍较赵诣的持仓多出超700万股。

华依科技、双环传动和冠盛股份等多只汽车零部件个股纷纷获得知名基金经理布局。

具体来看，朱少醒管理的富国天惠精选成长混合(LOF)加仓华依科技30.13万股，杨锐文管理的景顺长城新能源产业股票新进双环传动1389.11万股，百亿基金经理余广管理的景顺长城核心竞争力混合新进120万股冠盛股份。

此外，“顶流”基金经理曹名长管理的中欧价值发现混合、中欧潜力价值灵活配置混合分别新进物业管理公司新大正363.99万股和285.99万股。格力电器获得百亿基金经理刘旭管理的大成高新技术产业股票新进2437.94万股。董理管理的兴全趋势投资混合(LOF)新进2799.96万股海螺水泥。

医药及科技股获青睐

四季度以来，医药和科技赛道成为驱动A股市场攀升的主力，多位明星基金经理四季度调仓动作不断。

葛兰管理的中欧医疗健康混合加仓爱尔眼科422.13万股，合计持有该公司2.63亿股。钟帅管理的华夏行业景气混合增持泰恩康59.34万股。万民远管理的融通健康产业灵活配置混合新进500万股开立医疗。

王延飞管理的东方红睿玺三年定期开放增持有睿创微纳113.37万股；通信设备公司中天科技则遭邓晓峰管理的高毅晓峰2号致信基金、高毅晓峰鸿远集合资金信托计划分别减持1535.79万股和1487.29万股。

银华基金表示，去年以来药品管线出海不断刷新历史、药品商业化落地品种众多，带来了新的业务增长点，预示着创新药基本面及估值均向上可期。

鹏华基金表示，市场将有结构性机会，目前看好医药、消费及优秀制造业公司的估值切换。此外，还看好创新带来的公司业绩高速增长，包括消费电子的创新以及创新药。

主要指标改善 经济复苏动能持续增强

(上接A01版)以及上年同期基数较低等因素的综合影响，今年以来服务消费保持较快增长。从整体上看，服务消费已成为推动经济复苏的重要动力。

“10月社会消费品零售总额同比增速比上月加快2.1个百分点，回升较快。”刘爱华分析，推动社会消费品零售总额回升的原因，既包括政策持续发力显效，也包括国庆假期出行旅游需求旺盛，还有“双十一”网络购物节预热等因素的带动。

展望下一阶段，刘爱华表示，一方面要看到底层消费需求潜力释放仍受到一些制约，主要是居民消费能力和消费意愿有待进一步提升；另一方面，随着经济持续恢复，就业形势不断改善，市场供给稳步提升和优化，加上促消费政策发力显效，恢复和扩大消费的基础将不断巩固。

“目前，各地正在不断出台促消费政策。商务部表示，四季度将加快推进促进汽车、家居、电子产品消费等政策措施落地见效。各地也密集出

台相关措施，适时组织开展各类促消费重点活动等。”中国民生银行首席经济学家温彬表示，从“双十一”情况来看，消费增长仍有提升空间。

从生产方面看，工业生产同比增速稳中有升。10月，规模以上工业增加值同比增长4.6%，累计增长4.1%，当月和累计同比增速都比上期加快0.1个百分点。今年以来，累计增速逐月回升。

“10月，随着市场需求逐步恢复，新旧动能加快转换，工业生产总体上呈现稳中有升的态势。”刘爱华表示，10月，装备制造业增加值同比增长6.2%，比上月加快0.7个百分点，连续3个月回升；芯片、人工智能等领域相关生产设备的生产快速增长。此外，主要新能源产品产量保持快速增长。数据显示，10月，新能源汽车产量同比增长27.9%，光伏电

池产量增长62.8%，汽车用锂离子动力电池增长57.3%，充电桩增长33.5%。

从企业效益方面看，规模以上工业企业利润已连续两个月同比增速转正，9月实现了11.9%的增长。“企业利润和产销水平的提升，表明市场需求在持续恢复，有利于提高企业生产积极性，也有利于推动企业生产稳定恢复。”刘爱华说。

展望未来工业生产情况，王青表示，从短期看，考虑到去年最后两个月基数较低，接下来两到三个月工业增加值同比增速会持续加快，但工业生产实际增长状况还要看需求端强度，这主要取决于年底前稳增长政策的落地情况和执行效果，以及居民消费修复力度和房地产市场走向。

“在看到经济发展态势良好的同时，也要

看到经济恢复是一个波浪式发展、曲折式前进的过程。当前外部压力仍然较大，国内需求不足制约仍较突出，企业生产经营困难较多，一些领域风险隐患需要高度关注。”刘爱华说。

展望四季度经济发展情况，专家表示，随着政策效应持续释放，经济有望保持平稳发展势头。

刘爱华表示，随着宏观政策效应继续释放，需求改善对生产带动的作用将会进一步增强，加之产业转型升级的稳步推进，经济有望延续恢复向好态势。此外，上年四季度的基数比较低，有利于主要经济指标同比增速的回升。

在王青看来，继10月财政政策显著发力后，年底前货币政策还有可能发力，短期内宏观政策将在稳增长的方向上持续用力，推动四季度经济复苏动能持续走强。

温彬表示，随着政策效应持续释放，经济有望保持平稳发展势头。

“整体来说，公募基金费率改革会加剧基金代销的竞争，促使中小代销机构面临更大的生存压力。基金代销机构需要通过提升服务质量、创新能力和优化资源配置等方式，寻找自身的竞争优势和生存空间。”王蕊总结道。

费率改革下竞争加剧 基金代销风起云涌

●本报记者 王鹤静

凤凰金信(海口)基金销售有限公司的公募证券投资基金管理业务许可证近日遭注销，而此前已有近40家基金公司宣布终止与该公司的销售合作关系。此外，南京途牛基金销售有限公司等多家中小基金代销机构近期也与基金公司“密集分手”。

业内人士分析，公募费率改革将促使基金公司更加精细化管理基金代销渠道，中小基金代销机构可能面临更大的生存压力。代销机构需要通过提升服务质量、创新能力和优化资源配置等方式，寻找自身的竞争优势和生存空间。

频频终止合作

11月10日，海南证监局网站显示，近期凤凰金信(海口)基金销售有限公司向证监会提交注销公募证券投资基金管理业务许可证的申请，根据有关规定，证监会决定注销凤凰金信公募证券投资基金管理业务许可证。

今年下半年，公募基金公司已大面积宣布终止与凤凰金信销售合作关系，据中国证券报记者不完全统计，包括交银施罗德基金、华安基金、景顺长城基金、华泰柏瑞基金、银华基金、汇添富基金、招商基金、南方基金、天弘基金等在内的近40家基金公司。

此外，因业务发展和调整的需要，南京途牛基金销售有限公司于今年9月初起停止基金产品销售业务，并且监管部门同意途牛基金主动申请注销证券投资基金管理业务许可证。

根据公告，今年8月至10月，景顺长城基金、华安基金、易方达基金、汇添富基金、工银瑞信基金、招商基金、华泰柏瑞基金、南方基金、兴业基金、嘉实基金等十余家基金公司也宣布终止与途牛基金在基金销售业务上的合作。

除了凤凰金信、途牛基金，华泰柏瑞基金今年还宣布终止北京汇腾汇富基金销售有限公司、尚智逢源(北京)基金销售有限公司、深圳富济基金销售有限公司、上海汇付基金销售有限公司办理旗下基金相关销售业务。同时，财通基金宣布，深圳前海财富基金销售有限公司、上海有鱼基金销售有限公司、江西正融基金销售有限公司、上海爱建基金销售有限公司终止代理销售公司旗下所有公募基金。

合作趋向“精细化”

猫头鹰基金研究院量化总监刘振杰向记者表示，基金公司与第三方代销机构的合作思路往往是“越多越好”，不少基金公司签了几十家第三方销售机构，但运作下来，一些小型第三方机构开始违约，不少公司销售量极低。

基金公司之所以与代销机构终止合作，某第三方机构人士称，一方面，代销机构无法带来预期的业务增量，加之渠道维护有一定的成本，基金公司出于商业考量会终止与性价比低的渠道合作；另一方面，代销机构销售行为不够规范，会给基金公司带来潜在风险，故终止合作。

“行业开始转向选择具有销售能力、注重客户体验、合规意识强的第三方销售机构，合作更趋‘精细化’。”刘振杰表示。晨星(中国)基金研究中心总监王蕊提及，公募费率改革也会促使基金公司更加精细化管理基金代销渠道，中小代销机构可能会面临更大的生存压力，出现加速淘汰。

此外，多方基金公司渠道人士表示，基金公司与代销机构之间会互设准入门槛，比如基金公司会参考每个季度公布的代销机构保有规模来选择合作的代销机构；代销机构则会有相应的合作准入标准以及对于尾佣、销售服务费、渠道服务等多维度的要求，所以基金公司在选择代销机构时，也会评估自身实际情况与对方要求的匹配度。

寻找自身竞争优势

从近期的注销情况来看，多家中小基金代销机构成立时间并不短，但发展却十分受限。王蕊分析，在竞争激烈的市场中，这些机构主要面临来自大型代销机构特别是第三方互联网基金销售机构的竞争压力。

“大型代销机构通常具有更多的资源和更强大的品牌影响力，能够吸引更多的客户和资金流入；而中小代销机构不仅基金销售能力一般，还面临着后台运营、监管、合规等方面的压力，运营成本相对较高。”王蕊表示。

业内人士分析，这些中小基金代销机构也没有找到合适的业务模式，包括获客引流、专业服务等，无法形成有效规模，收入无法覆盖成本，从而进一步缩减投入，导致恶性循环，最终被市场淘汰。

伴随财富管理业务需求的扩张，王蕊认为，中小基金代销机构应围绕自身客户群体的特点或者细分领域市场，提供专业化和个性化服务，从投资者利益出发，做好投资者教育以及客户陪伴，注重投资者体验，从服务角度出发提升其品牌的认知度和信任度。

在公募费率改革的大环境下，刘振杰预计，费率改革或加速基金产品代销服务水平的提升，真正做到以客户为中心，注重基金产品和客户需求的适配性。同时，进一步提升基金代销业务的数字化水平，压降成本支出，保持基金代销业务的长期可持续发展。

“整体来说，公募基金费率改革会加剧基金代销的竞争，促使中小代销机构面临更大的生存压力。基金代销机构需要通过提升服务质量、创新能力和优化资源配置等方式，寻找自身的竞争优势和生存空间。”王蕊总结道。