

特色化还是均衡化

公募重新审视发展路径

□本报记者 张韵

近日,多家公募基金公司2024年上半年净利润数据出炉。据初步统计,不同公募基金公司的这一数据出现较大分化。表现较好者净利润同比增幅接近90%,与此同时,也有净利润几近腰斩的情况。

中国证券报记者在采访调研中了解到,净利润数据分化背后更多与基金公司业务布局情况有关。净利润同比大增的基金公司旗下产品多以债基为主,而净利润下滑明显的基金公司主营权益类产品的居多。今年以来的股债行情分化是导致两类基金公司净利润数据产生较大差异的重要因素。

部分公募基金公司似乎开始重新思考此前的业务发展路径合理性。“特色化路径真的可以让公司突围吗?从业绩表现来看,均衡化的公司业绩其实更加稳定。”这逐渐成为一些基金公司在新市场环境下的共同思考。据了解,当前已有基金公司开始补齐原本欠缺的产品线,以此寻求业绩在不同市场环境下的相对稳定性。

净利润分化显著

据统计,截至发稿时,华夏基金、浦银安盛基金、诺安基金等九家公募基金公司已披露2024年上半年净利润数据,净利润共计约14.5亿元,较去年同期减少5.15%。

纵观相关基金公司净利润情况,分化成为显著特点。暂居首位的华夏基金今年上半年净利润为10.62亿元,而暂居末位的江信基金则亏损1582.37万元。净利润同比增幅的首尾差距同样显著。鑫元基金净利润同比增幅高达89.28%,而诺安基金、南华

14.5亿元

截至发稿时,华夏基金、浦银安盛基金、诺安基金等九家公募基金公司已披露2024年上半年净利润数据,净利润共计约14.5亿元,较去年同期减少5.15%。

基金均同比下滑超40%。

就目前披露的情况而言,2024年上半年净利润出现同比增长的基金公司仍占少数。除了鑫元基金外,仅有兴银基金收获正增长,从2023年中的3522.58万元增长至5342.58万元,同比增幅为51.67%。其余基金公司净利润均出现同比下滑,除了华夏基金外,同比降幅均超过20%。

有业内人士分析称,部分基金公司2024年上半年净利润出现20%左右的降幅,很大一部分原因是基金降费。在此前的降费浪潮中,主动权益类基金普遍将管理费率由1.5%降低至1.2%,这一降幅恰好就是20%。对于以管理费为主要利润来源的基金公司而言,产品降费自然容易导致净利润下降。

净利润率方面,数据显示,2024年上半年,上述基金公司的整体净利润率(净利润合计/营业收入合计)为25.9%,较去年同期降低了0.7个百分点。其中,鑫元基金净利润率增加10.94个百分点,达到29.8%,也是目前已披露数据中,上半年净利润率最高的基金公司。剔除上半年亏损的江信基金,剩下的基金公司净利润率变化幅度较小。

业务布局结构各有侧重

多位业内人士称,净利润分化背后或主要是基金公司业务布局结构侧重点有所不同。在今天的股债分化行情下,在管产品规模以债基为主的公司会更容易实现净利润正增长;反之,以权益类基金为主的公司则明显承压。

以鑫元基金为例,逆势增长离不开其对债基产品的大比例布局。Wind数据显示,该基金公司总管理规模为2092.4亿元,其中债基规模占比接近60%,股票型基金和混合型基金总规模仅约20亿元,占比不足1%。上半年净利润正增长的兴银基金,债基规模占比同样超过50%。

而上半年净利润降幅较大的诺安基金,一直以权益类基金投资被大众所熟知。该基金公司总管理规模1899.43亿元,股票型基金和混合型基金总规模超过370亿元,债基规模为119.25亿元。

此外,专户业务规模的缩减也成为部分基金公司净利润下滑的主要原因。例如,国盛证券在披露江信基金2024年上半年净利润变化时表示,

江信基金营业收入较上年同期减少43.10%,主要为期间专户业务规模大幅减少所致。

寻觅有效破局手段

一方面是基金管理费率的调降,另一方面是受行情影响的基金产品规模缩水。面对双重挑战夹击之下带来的业绩下降,基金公司该如何破局应对,已成为行业内的热门话题。

“均衡化”似乎正在成为部分基金公司的解决之道。据了解,目前部分基金公司开始走上新发展路径:原本以权益类产品为主的基金公司正逐渐增加债券型基金的布局力度,原本以主动投资为主的基金公司开始涉足热门的ETF产品……

对此,有基金人士坦言,或许这种均衡化也算不上有效的破局手段,但起码能让业绩保持在相对稳定的状态。“权益市场表现不好的时候,还有债基可以撑着;主动投资遇冷时,还有更受欢迎的ETF可以对外营销。”该人士称,这将有助于基金公司更好地适应各种市场环境。

值得注意的是,曾几何时,特色化一度是公募行业内标榜的突围之路。但是,在近年来的新市场环境考验下,一些公募机构对特色化发展路径的坚守似乎开始松动。“现在可能不再去想突围的问题了,更多还是把重心落在服务好现有客户,做好资产配置,保证公司运作稳定性上。”这已成为部分基金公司开启均衡化布局的新态度。

历经一番挑战后,究竟是该继续走特色化路径,还是就此转向均衡化?已成为摆在许多基金公司面前的新课题。

品牌工程指数 上周收报1356.81点

□本报记者 王宇鑫

上周市场调整,中证新华社民族品牌工程指数报1356.81点。从成分股的表现看,美的集团、苏泊尔、公牛集团等消费个股表现亮眼。展望后市,机构认为,后续需要关注上市公司半年报的业绩情况,以及后续政策逆周期调节的力度以及国内经济动能的恢复情况等。

多只成分股表现亮眼

上周市场调整,上证指数下跌0.87%,深证成指下跌2.01%,创业板指下跌2.80%,沪深300指数下跌0.55%,品牌工程指数下跌1.49%,报1356.81点。

上周品牌工程指数多只成分股逆市上涨,尤其是部分消费个股表现亮眼。具体来说,美的集团上涨6.03%,排在涨幅榜首位;苏泊尔上涨5.82%,居次席;公牛集团上涨5.00%;宁德时代、石头科技涨逾4%;锦江酒店上涨3.08%;格力电器、海尔智家涨逾2%;科沃斯、双汇发展、京东方A、新宝股份、恒瑞医药、中国软件涨逾1%。

下半年以来,恒瑞医药上涨13.98%,排在涨幅榜首位;王府井上涨10.77%,居次席;阳光电源、沪硅产业涨逾9%;通策医疗上涨8.96%;安琪酵母、天士力、格力电器涨逾7%;锦江酒店、云南白药涨逾5%。

关注美联储政策预期

上周市场情绪仍处于低位,存量市场下的结构性行情特征明显。展望后市,星石投资表示,几方面因素将对市场情绪构成影响。一是8月底临近,上市公司中期业绩集中释放可能会对业绩预期和市场情绪有一定影响,尤其是中小市值公司;二是当前市场情绪的核心因素在于国内经济表现,股市存量博弈现象明显,导致了资金在部分防御性板块中抱团,进一步影响了整体股市的交投情绪,需要关注后续政策逆周期调节的力度以及国内经济动能的恢复情况;三是当前已能确定美联储降息周期临近,但市场对降息幅度的预期仍有分歧,关于美联储货币政策的博弈或将持续。

方正富邦基金表示,后续的市场情绪破局或需关注三点:一是增量政策,比如货币政策放松等;二是等待中报业绩披露结束,业绩担忧缓解;三是市场或会出现超跌反弹,倘若市场进一步调整,成交量再创新低,或有可能触发超跌反弹行情。

具体到投资方向上,方正富邦基金重点关注:受益于海外市场反弹修复的消费电子、算力等;事件催化以及超跌的医药、游戏等;美国经济数据近期有所修复,有色板块或存在修复空间;公用事业、铁路公路等基础设施领域。

磐松资产吴确:

深耕低频策略 专注系统性投资

□本报记者 王辉

上海磐松私募基金管理有限公司成立于2022年。磐松资产深耕低频系统性投资领域的研究,秉持“客户为先”的核心理念,致力于为客户提供专业的资产管理服务。依靠独特的投资策略和对客户需求的深刻理解,近日公司凭借直销突破百亿管理规模,目前公司的机构客户占比接近九成。日前,磐松资产联合创始人、总经理吴确,就公司近两年的发展历程、公司特点以及长期愿景等话题,接受了中国证券报记者的专访。

锚定低频策略

2022年6月,磐松资产在上海成立;同年12月,公司取得了中国证券投资基金业协会的私募基金管理人资格。公司在成立伊始,就将自身的核心业务定位为专注于低频策略的资产管理服务。

磐松资产的核心创始团队拥有较深的学术背景与丰富的投资经历。吴确本人是计算机竞赛国家金牌得主,保送北京大学光华管理学院,攻读金融与计算机双学位;研究生则毕业于美国哥伦比亚大学商学院金融经济学专业。从哥伦比亚大学毕业之后,吴确加入了美国一家管理规模超

1000亿美元的大型资产管理公司阿洛斯特瑞特资本担任主管,至今已积累近十年的投资经验。

目前,磐松资产投研团队超40人,公司核心人员均毕业于国内外知名院校。此外,公司的组织架构和分工协作非常明晰,目前公司设有十个部门:研究部、投资组合部、信息技术部和合规部等。这些部门全流程、全方位覆盖了研究、组合管理、IT和合规稽查等职能,保障公司的稳健发展。另外,不同于传统基金经理制度的投研分工模式,公司只维护一套预测模型和投资过程,研究部、投资组合部和信息技术部通过高度分工与紧密协作,共同确保每天的投研流水线高效运转。

提到磐松资产的投资策略,吴确表示:“磐松聚焦于系统性投资,强调从更长周期的视角出发来理解投资。投资决策过程有效结合了富有洞见的投资逻辑和科学严谨的实证研究。”他进一步解释说:“公司策略本身的预测周期就非常长。其中公司最核心的预测模型,是预测未来一个月的股票回报,从交易行为上则表现为更低频次的交易。以我们的指增产品为例,产品的长期平均双边换手率仅有年化12倍,也就是平均每个交易日的换手率只有5%左右。由于产品业绩并不依赖短

期交易行为所带来的收益,所以我们更多使用各个券商以及算法交易服务商提供的拆单交易服务,而非自己直接执行交易。”

“这样长周期的预测回报,就要求公司的核心策略高度关注股票价格中长期波动的经济学含义:更多地寻找有价值、有质量和有成长前景的股票,并统筹考虑风险模型、交易成本模型等预测,系统性构建投资组合。”吴确进一步表示,“由于收益来源有所不同,磐松的策略与市面上中高频策略相比,一方面有着较低的业绩相关性,另一方面也具有较大的策略容量。”

提供专业资产管理服务

谈到公司凭借直销突破百亿管理规模,吴确表示,主要有三方面的原因。

“第一个核心点在于,公司自成立以来产品业绩突出,且在不同的市场行情下(例如2024年春节假期前夕)策略表现均保持稳定。第二,公司的核心投研团队多年来深耕低频投资领域,策略的高区分度有效帮助客户规避集中投资的风险,展现了较强的配置价值。第三,公司专注于资产管理,始终致力于为各类客户提供专业和透明的服务。公司坚持以开放的

态度让客户充分理解磐松的投资逻辑,并制定了相对合理的费率结构,客户可以自行选择只收取管理费或者选择仅计提业绩报酬的产品,坚持让利给投资者;此外,为了从源头避免道德风险,公司不设任何自营产品,杜绝了自营产品与资管产品之间的利益输送问题。公司专业负责的资管服务态度有助于赢得客户的长期信赖。”

整体而言,“磐松资产自成立以来,始终贯彻‘客户为先’的服务理念,我们的价值导向也始终坚持公平对待所有客户、产品和合作机构。”吴确称。

此外,磐松资产坚持100%员工持股,没有接受外部财务投资。磐松资产的策略频率低容量大,且系统性投资具有良好的规模效应,财务状况健康,稳定壮大的团队也使得磐松更注重客户的长期利益,能够更有效地落实受托责任。

对于未来公司发展的展望,吴确表示,“我们希望能够为更多的投资者提供专业的资产管理服务,实现每一位客户的长期投资目标;主动承担专业资管机构应尽的社会责任,一以贯之地践行并传播科学性投资理念和长期价值投资理念,努力为中国资管行业持续稳定发展贡献绵薄之力。”