

相信长线逻辑 注重自身体验 灵活应对市场

# 这届少壮派基金经理真的不一样

□本报记者 徐金忠



视觉中国图片

## 半程绩优基金经理少壮派当道

2025年上半年公募产品业绩已经放榜。Wind数据显示,上半年共有79只基金产品的回报率超过50%,近300只基金产品的回报率在30%-50%之间。

观察上半年的绩优基金的投资表现,可以明显地看到,主题型、赛道型基金产品的业绩表现亮眼。其中,随着创新药板块行情回暖,医药主题基金或重仓医药个股的基金产品在上半年取得了出色业绩,特别是不少横跨沪深港三地市场的医药主题基金,充分享受了港股市场创新药标的大幅上涨的机会。此外,随着北交所市场上半年的活跃、北交所基金的表现也十分突出,强势“霸榜”上半年的绩优基金榜单。

除了在投资上结构性押注主题机会,绩优基金背后为公募行业带来了别样的风景线:那就是少壮派基金经理在上半年大放异彩,很多绩优基金背后都有“初生牛犊”崭露头角。

以半程冠军汇添富香港优势精选A/C来看,Wind数据显示,其基金经理张韩的投资经理年限为4.28年,该基金一季度末的股票仓位为85.28%,大举重仓了港股市场创新药标的。位居业绩排行榜第二位的中信建投北交所精选两年定开A/C的基金经理是冷文鹏,其投资经理年限为6.32年,北交所基金的定位,让冷文鹏上半年的投资战绩分外耀眼。半程业绩第三名的长城医药产业精选A/C由梁福睿掌舵,其投资经理年限仅有0.7年。基金公告显示,梁福睿2019年3月加入长城基金,历任行业研究员、权益基金经理助理,自2024年10月起任长城医药产业精选的基金经理。该基金一季度末的前十大重仓股均为生物医药行业公司,其中港股医药公司占据5席。

在上半年绩优基金产品中,少壮派基金经理还有不少。例如,永赢医药创新智选A/C在上半年斩获近70%的回报率,该基金由两位基金经理储可凡、单林共同管理。其中,储可凡的投资经理年限为1.90年,单林的投资经理年限为1.04年。华安医药生物A/C上半年的回报率超过66%,其基金经理为桑翔宇,其投资经理年限为2.01年。

当然,一些投资老将管理的产品同样表现不俗。例如上半年回报率超过63%的平安核心

优势A/C由周思聪管理,其投资经理年限超过10年。上半年回报率超过57%的申万菱信乐融一年持有A/C,基金经理则是新老组合——由拥有近13年投资经理年限的付娟和拥有3.38年投资经理年限的刘含共同管理。富国医药创新A/C上半年回报率超55%,其基金经理也是“老带新”组合,基金经理赵伟的投资经理年限为7.71年,另一位基金经理王超的投资经理年限仅为0.45年。

整体而言,2025年上半年绩优基金产品的基金经理年轻化趋势明显。数据显示,今年上半年回报率排名前十的基金产品(仅统计主代码)的11位基金经理中,有8位的投资经理年限在5年以下,3年以下的则有5位。放宽至半年度回报率排名前二十的基金产品,基金经理偏年轻趋势同样突出。

“一是近年来,基金经理队伍整体年轻化趋势明显,一批投资年限较长的基金经理逐步退出舞台,一批年轻的基金经理从研究员、交易员转型而来;二是上半年市场行情有利于年轻基金经理冒尖,创新药、新消费等主题机会明显,年轻基金经理在大手笔押注上述主题机会方面显得更为果断、坚决。”有基金分析人士表示。

## “打量”投资的眼光不同

事实上,少壮派当道只是一个结果。深入分析年轻基金经理群体的崛起,则可以看到当下公募行业更为丰富的生态,特别是在投研领域,新鲜血液的流入,正为公募行业带来不一样的风景。

“旁观者”视角可以看到年轻基金经理群体的独特画像。

“相比于我们老人,他们对于长线逻辑的信仰更为深刻,特别是对于新生事物和新生投资机会。例如创新药,医药行业的传统投资逻辑其实不适用于创新药领域,在创新药的估值体系中,一级市场思维乃至风投思维的影响很大。我们做不到的事情,年轻人却很勇敢。又如新消费,这是年轻人的‘茅台’,在我们看来,新消费领域有不少的逻辑缺失,但是年轻人的投资并不吹毛求疵,而是敢于抓住风口。人工智能领域同样如此,这是一个非常长期的投资逻辑,年轻人能够迅速将未来预期‘price-in’。”一位从业经验近20年的基金经理,这样形容年轻基金

经理群体。

但是这些瞄准星辰大海的年轻基金经理们,又有很现实的一面。一位头部基金公司的权益投资总监观察到,年轻基金经理群体更加“接地气”。在他看来,年轻基金经理群体在“长线叙事”方面不拘泥、不固执,“利用市场情绪抬轿的时候,他们会毫不犹豫地介入”。与此同时,他们又很现实。“对于创新药,他们会去搜集各种数据,争取在信息方面领先市场一步或半步。对于新消费,他们本身就是消费者,体验很深,而且很乐于跟同行和投资者分享体验。”此外,年轻基金经理群体,在投资的具体动作方面各有所长。“有人可能会认为他们是押对了方向和个股,运气好而已。据我观察,我们团队的几个年轻基金经理,在热门机会方面的交易很频繁,有些超额收益真是他们交易出来的。”这位权益投资总监表示。

在年轻基金经理群体内部,却有着和老将不一样的说法。

一位绩优的年轻基金经理告诉中国证券报记者,自己对于投资“没有太多的想法”。他认为,自己在投资的价值观、方法论方面,没有多少“预设”的成分。“我没有想过为自己定下什么投资风格的标签,如果一定要一个标签,那么研究和市场的结合会是相对准确的定义。我相信市场整体是有效的,同时相信研究可以带来超额收益。”

另一位投资经理年限在3年左右的基金经理表示,可以在投资上相对显得另类一些,是因为年轻基金经理站在巨人的肩膀上、站在平台的肩膀上:“有这么前辈为我们大胆试错,在投资框架和投资方法方面,我们可以少走很多弯路。另外,基金公司的投研越来越依托平台,我们可以在平台优选的机会中,做出自己不一样的策略。”

还有一位年轻基金经理将自己目前的投资形容为“浪漫现实主义”。在他看来,相比同行前辈,目前面对的宏观市场环境要求自己“浪漫的同时也更现实”,即可以投资一些未来持续得到验证的长线机会,但抬头看天的时候也要注意脚下,应对市场、控制风险非常重要。

## 在争议中成长

对于年轻基金经理群体的崛起,站在不同

的视角,会有不同的感受。他们面对的争议和挑战并不少。

在一些投资老将看来,部分年轻基金经理有明显的短板。已经“公转私”的一位基金经理直言,年轻人还缺少时间的考验。“‘不要看不起业绩排名后10%的基金经理,他们只是运气不好,押错了方向。同理,也不要太看重排名前10%的基金经理。’这是我的师傅当年跟我说过的一句话。我认为这半年崭露头角的基金经理,也可以好好想想这句话,想想自己的业绩归因。”

多位有资历的基金经理告诉中国证券报记者,年轻基金经理群体还需要锻造穿越周期的能力。在他们看来,没有经历过市场周期的成绩单有水分,“偏科”的问题还没有暴露。

至于年轻基金经理依托的平台资源,也使得他们的真实实力遭受质疑。上海一家基金公司的产品部门负责人提供了全新的视角:上半年业绩表现出色的年轻基金经理“在公司的产品线布局方面躺赢了”。潜台词是说,部分创新药、新消费主题的绩优基金主要得益于基金公司产品布局的相应安排。至于年轻基金经理依托的公司投研平台,前述头部基金公司的权益投资总监提醒:“可以依靠平台,但是不要依赖平台,依赖公司平台意味着没有自己的核心能力,就会存在可替代性。”

种种担心、质疑乃至争议,不无道理。

根据一季度的数据显示,今年上半年的绩优基金规模普遍不大,特别是由年轻基金经理管理的产品规模更是偏小。在一些投资者交流平台上,不少基民发表观点,希望能验证这些年轻基金经理的真功夫;在基金公司一端,在高质量发展行业的基调之上,也不会去刻意去“催大”年轻基金经理的管理规模。

不管怎样,整个行业还是感受到了年轻基金经理群体的不一样。“他们思路清晰,对投资有独特的热情,而且他们更为真实,要什么、不要什么,敢于表达自己。”一位基金公司人力资源负责人这样形容他面试过的年轻基金经理。

“还不到我出来说的时候,我先做,等我做出点什么的时候,你再来采访我。”一位“90后”基金经理婉拒了中国证券报记者的采访要求,但他的语气里带着一丝笃定与自信。