

# “对冲”淡季 中小基金公司收缩战线“憋大招”

通过而清盘,公司旗下产品精简至26只。

短期的发行困境并未挫伤九泰基金的信心。相反,他们决定采取迂回战术来保存实力。“今年的重点是做好存续产品的运营以及迷你基金的维护。短期来看困难不小,但未来必将因此受益。”上述负责人说。

今年以来,中小基金公司中新发失败或延期发行的情况不在少数。比如,同泰基金发行的同泰自主创新混合、同泰同享,以及国金基金发行的国金成长领先等,均以发行失败告终。

在此情况下,部分中小基金公司选择以退为进。据格上研究统计,截至6月21日,今年新发基金数量为零的基金公司数量高达34家,且这些公司去年末的公募基金管理规模均低于1500亿元,其中近六成公司管理规模不到百亿元。

凯石财富金融产品研究中心高级分析师兰轩表示,今年以来权益市场持续调整,基金新发难度大幅提升。对中小基金公司来说,与其投入大量精力去做事倍功半的新发,不如以退为进,通过收缩战线来实现事半功倍。这样的战略有利于降低运营成本,通过精耕细作来发挥后发优势。

## 打造特色产品 重视持续营销

过去两年,公募基金爆发式增长。中国证券投资基金业协会的数据显示,截至今年4月,公募基金规模已经超过25万亿元,基金数量近万只。然而,高光的背后,是大量的同质化产品与行业资源的浪费。

泰信基金总经理高宇认为,虽然存在退出机制,但产品趋同的问题在未来很长一段时间里难以解决。对资源较少的中小基金公司来说,与大公司竞争新发显然不占任何优势。“中小基金公司想要破局,须规划一条差异化发展路线,在某些特定领域形成一定的比较优势。”

今年以来,一些中小基金公司不再执着于新发

赛道,将更多的精力投向特色产品的持续营销和投资者教育。不过,真正做起来并非顺风顺水。以定投用户的开发为例,上海证券报记者了解到,有些中小基金公司借助绩优基金的推广,新增了十余万定投客户,也有中小基金公司由于产品特色不够鲜明,收效甚微。

沪上某基金公司营销部人士直言,中小基金公司在品牌、渠道等方面尚处于发展阶段,产品持续营销过程中遇到的阻力相对更大。今年以来,因需求端快速降温,代销渠道对供给端提升了标准,尤其是一些互联网基金销售平台,更加聚焦于产品本身的业绩和管理能力。如果没有拿得出手的差异化产品,想再持续营销做出成绩也是枉然。

“集中力量办大事、重点打造优势产品,是我们的工作方针。”九泰基金市场部负责人表示,除了关注定增投资,量化投资业务将作为公司的一个经营重点,在配置上将投入更多的资源。

西部利得基金财富管理部(筹)总经理张帆认为,行业竞争越来越激烈,中小基金公司想要获得客户和合作渠道的认可,得有自己的特色,这是中小基金公司力争出彩的利器。市场是公平公正的,只要有风格鲜明的绩优产品,中小基金公司照样能获得投资者的青睐。

上述基金公司营销部的有关人士表示,由于基金行业营销高度同质化,新营销方式不多,目前打的多是资源消耗战。对于资金充足的头部基金公司来说,可以用高成本的方式提高品牌知名度和影响力。但对中小基金公司来说,更多地要聚焦新媒体,比如用直播、短视频等方式吸引投资者的注意。

今年以来在投教、投资者陪伴上投入较大人力和物力的中小基金公司不在少数。比如,西部利得基金推出了“小犀帮你选基金”系列线上投教栏目、“小犀万里行”活动,为一线理财经理及持有人提供多层次、全方位的服务。

高宇表示,泰信基金今年以来在电商端加大了

持续营销的力度。一方面,继续做大旗下“拳头产品”的影响力;另一方面,积极开展投教,特别是加强对普通投资者定投的引导以及热门行业的基础知识普及工作。“虽然投教和持续营销在短期内看不到明显的成效,但我们相信,只要长期坚持做正确的事,销售终有厚积薄发的一天。”

## 回归投资本源

较为严峻的营销困境只是短期的表象,长期来看,中小基金公司的困境在于如何在激烈的行业竞争中实现突围。有特色的好产品固然是提升持续营销效果乃至品牌影响力的重要抓手,但归根到底还得依靠扎实的投研实力。近期,监管部门也发文重申了投研的重要性。

今年4月,证监会发布《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》,《意见》指出,基金公司应着力提升投研核心能力,引导基金管理人构建团队化、平台化、一体化的投研体系,提高投研人员占比,完善投研人员梯队培养计划,做好投研能力的积累与传承。

骐骥千里,非一日之功。一些中小基金公司在投研实力的提升上开足了马力。

高宇表示,近两年,泰信基金向投研团队倾斜了大量资源,在人才培养与晋升上建立了市场化制度,着力打造一支梯队层次完善、以长期绩优产品为导向的投研团队,长期目标是将公司打造成一个研究驱动型的平台。

值得注意的是,近些年来,一些中小基金公司在基金经理的考核周期上有所变化,在打造特色产品的同时,倾向于支持长期业绩优秀的产品。西部利得基金副总经理王宇表示,近期《基金管理公司绩效考核与薪酬管理指引》公布后,公司将增加投资者获得感等指标,引导基金经理更加专注于长期业绩。 据《上海证券报》

## 收缩战线 备战未来

处于新发基金的淡季,收缩战线成为一些中小基金公司降低成本、备战未来的选择。

“按市场规则办事是我们在经营中一直坚持的原则。今年的基金销售市场对很多中小基金公司并不友好,所以我们改变了侧重点。”九泰基金市场部负责人说。

九泰基金是2014年成立的公募基金,规模上属于中小型公司。数据显示,在去年发行了8只基金后,该公司今年新发基金按下了暂停键。另外,有6只基金因触发合同终止条款或者持有人大会表决

# 个人养老金投资公募基金渐行渐近 入围销售机构中商业银行占比近半

个人养老金投资公募基金迎来新进展。

近日,证监会就《个人养老金投资公募基金销售业务管理暂行规定(征求意见稿)》(以下简称《暂行规定》)向社会公开征求意见,对基金销售机构的准入门槛,以及个人养老金可投资的基金产品标准要求等进行明确。

“个人养老金制度中涉及公募基金部分的重要监管文件公开征求意见,有助于加快构建养老金、资本市场与实体经济的良性互动。”接受记者采访的专家预计,对标监管要求,入围个人养老金投资公募基金销售机构或接近40家,其中,个别机构近一年有被采取行政监管措施的情形,是否进入销售机构名录还有待观察;此外,满足“最近4个季度末规模不低于5000万元”优先纳入条件的养老目标基金产品目前预计逾百只。

## 商业银行有望受益

为确保个人养老金销售业务的长期连续性和安全稳定,《暂行规定》对基金销售机构经营状况、财务指标、公司治理、内控机制、合规管理等方面提出了较高要求,同时,机构还需满足最近4个季度末股票基金和混合基金保有规模不低于200亿元,其中个人投资者持有的股票基金和混合基金规模不低于50亿元的条件。《暂行规定》允许基金管理人及其销售子公司办理该管理人募集的个人养老金基金销售相关业务。

上海证券基金评价研究中心分析师姚慧对《证券日报》记者表示,根据Wind资讯数据,目前满足最近4个季度末(2021年第二季度至2022年第一季度)股票基金和混合基金保有规模不低于200亿元的基金销售机构共39家,包括商业银行18家(全国性商业银行15家、城市商业银行3家)、证券公司15家、独立基金销售机构6家;但个人投资者持有股票基金和混合基金规模不低于50亿元的条件,利用公开数据

暂时无法计算。

与姚慧的分析数据相互印证的是,据中信建投证券非银行业首席分析师赵然计算,目前满足最近4个季度末股票基金和混合基金保有规模不低于200亿元的销售机构共40家。

不过,姚慧提示,据公开信息,近一年上述15家证券公司中有被采取行政监管措施的情况,但是否属于“因相近业务被采取重大行政监管措施”,还有待监管方面进一步明确。

同时,《暂行规定》明确,证监会对个人养老金基金销售机构实施名录管理,每季度末在官网、基金行业平台、信息平台等更新销售机构名录。华北地区某公募基金公司投资总监向《证券日报》记者表示,这意味着如季度达到要求,相关公募持牌机构就可申请办理。随着公募基金行业规模增长和销售机构的销售保有量增长,符合条件的销售机构也将持续增加。

姚慧认为,《暂行规定》把销售资格和股票

型基金、混合型基金保有规模及合法合规水平紧密相连,同时因销售机构名录将动态更新,所有机构的表现都将被全市场看见,使得这一名单可能在一定程度上成为机构实力的象征和安全的保证,各家机构将向着这一目标努力,从而着力提升股票型基金、混合型基金销售和风控合规水平,有利于整个基金行业的高质量发展。

对于暂不符合“入围”要求的公募持牌机构,姚慧建议其可从四方面发力:一是增加股票型基金、混合型基金销售量,特别是涉及个人投资者的销售额;二是提高公司合规风控水平;三是重视投资者交易;四是充分落实投资者适当性管理。

中融基金认为,《暂行规定》要求销售机构具备较强的个人投资者服务、合规专业及稳健运营能力。因此,相关公募持牌机构可增加权益类产品规模,特别是权益类产品中个人投资者的持有规模。



## 逾百只养老目标基金满足优先纳入要求

为确保个人养老金投资稳妥起步,《暂行规定》采取了选择部分城市先试行1年再逐步推开的实施安排,而在个人养老金制度试行阶段,拟优先纳入最近4个季度末规模不低于5000万元的养老目标基金。

赵然对记者分析称,目前满足上述要求的养老目标基金产品有102只。

上述华北地区某公募基金公司投资总监认为,养老目标基金作为公募基金行业专门为个人养老金投资推出的一站式解决方案,且作为试行1年的唯一产品类型,与养老金投资高度契合。未来,公募持牌机构可进一步丰富产品供给,注重差异化产品设计,并进行相关投研人才的储备,着力提升投研能力。

在基金产品设计上,该投资总监建议,可在现有产品体系的基础上,加快推出符合人民群众退休需求和生命周期特征的产品,持续丰富产品线,满足不同年龄阶段和风险偏好的投资者要求,如养老目标基金以稳健型产品为主,加大积

极型和保守型的布局等。在产品差异化、创新设计方面,可完善退休后领取阶段养老目标基金相关设计;进行下滑曲线的优化;着重费率等产品细节的创新,如由于养老资金的持续流入,费率可随着规模增长降低,探索阶梯式费率设计。

该投资总监同时认为,养老目标基金的产品设计端需要更加精准,充分考虑投资理念和投资框架的成熟度、可延展性、可承载的管理规模,注重差别化的产品设计,提升产品吸引力和辨识度。

《暂行规定》明确,在个人养老金制度全面推开后,拟逐步纳入投资风格稳定、投资策略清晰、长期业绩良好、运作合规稳健,适合个人养老金长期投资的公募基金。证监会将对相关产品名录进行动态管理,每季度末在官网、基金行业平台、信息平台等更新个人养老金的基金名录。

“根据个人养老金的养老属性,基金类型的范围短期内应该不会发生变化。”姚慧认为,然而个人养老金基金实施名录管理,对于符合上

述产品定义,尚不在名录内的产品,基金销售机构也可提前布局,包括基金评价研究、投资者教育、投资者适当性等一系列基金销售的“必选动作”。随着个人养老金参与人数的增加,产品数量也将随之扩大。

在中融基金看来,未来需加强权益属性,具备中低波动特征的基金产品创新,开发适配个人养老长期投资特征的基金产品。同时,根据投资者年龄、预期寿命、风险承受能力等因素,提供养老投资的一站式解决方案。

“《暂行规定》是在第三支柱制度架构下,继保险、银行理财产品之后,对公募基金产品及销售服务等准入门槛的框架性设计,预计相关配套措施正在路上,未来第三支柱是否做大的核心看点在于相关税收优惠(尤其是资本利得税)等方面的相关政策。”赵然预计,结合海外经验及我国当前三支柱的现状,我国第三支柱下的养老公募规模将达156万亿元以上。 据《证券日报》

## 抢占先机

## 成长板块涨幅明显 基金经理御风而行

近期,市场迎来明显的反弹行情。其中,成长板块涨幅明显,成长投资基金经理更是御风而行、四处出击,寻找市场机会。资料显示,不少“成长派”基金经理近期密集调研个股,更有不少基金机构发声,表示看好成长板块的持续表现。

## 紧随市场风向

数据显示,在此前一周站上3300点以后,上证指数已经连续8个交易日在3300点一线震荡。上周上证指数报收334975点,上涨0.99%,年内跌幅已收敛至8%以内。成长股表现显著好于蓝筹。其中,创业板指上周大涨6.29%,深证成指上涨2.88%,相较而言,沪深300和上证50涨幅均不足2%。

在市场风格偏向明显的情况下,基金经理更是旗帜鲜明地向成长板块进击,更有基金经理在市场风向尚未确立时就在成长股上投资,先声夺人。

统计数据显示,恒越基金权益投资总监高楠在4月中下旬的市场底部区域就调研了多家中小市值的成长型上市公司,涉及上市公司包括云图控股、紫光国微、华测检测、中来股份、国际医学、四方达等。

具体来看,云图控股是中国磷复肥行业的龙头企业,在全球能源紧张、疫情反复的背景下,承载国家化肥行业储备,为春耕把市场稳价保供发挥积极作用。今年以来,磷肥价格高企,新能源产业带动磷酸铁锂原料价格大涨,助推上游磷矿石价格走强。紫光国微则是国内芯片设计龙头,是特种集成电路的主要供应商,持续受益于下游放量,也是数字经济产业的代表企业之一。

密集调研成长型个股公司,或是高楠抓住本轮市场机会的重要支撑。Wind数据显示,自4月26日本轮市场反弹以来,截至6月24日,高楠管理的恒越研究精选A、恒越核心精选A的净值分别上涨30.22%和29.89%。

## 后市态度鲜明

事实上,成长投资近期的快速反弹,成就的并不止高楠一人的业绩。Wind数据显示,4月底以来,多只由成长风格基金经理管理的基金产品都迅速收复基金净值在前期的“失地”。

对于后期成长板块的投资机会,基金机构态度明确。

汇丰晋信基金宏观策略师沈超表示,5月以来随着疫情的显著好转以及国内出台的一系列经济支持政策,加速了市场对于盈利预期以及估值的修复。展望下半年,从盈利、估值和流动性来看,下半年的市场应该会比上半年更友好。投资者或许可以关注前期调整幅度较大且景气度持续走高的相关成长板块,如新能源;疫情缓解后有望率先修复的白酒板块,外,地产销售如果能进一步改善,地产产业链或许也会存在相关机会。

招商基金表示,投资者对于经济修复预期进一步改善,风险偏好持续回升。接下来,市场投资风格有望从业绩确定性转向业绩高增长。A股或持续走出独立行情。在国内经济预期好转的情况下,投资者风险偏好持续回升。

当然,在反弹中,还需要保持一定的警惕。“往后看,影响市场的最核心因素仍是国内经济修复的速度和力度,政策的支持力度是否会进一步宽松、房地产和消费等行业能否持续企稳修复等内因。另外,全球通胀能否回落,对于A股的整体表现和风格也会有重要影响。在上述因素仍存在不确定性的背景下,市场的反弹或许不会一蹴而就,投资者仍然需要注意市场波动的风险。”沈超表示。 据《中国证券报》