

公募基金上半年“赛绩”揭晓

易方达、华夏、广发分列非货规模榜前三

上半年A股市场风云变化,经过激烈的角逐,上半年基金行业各项业务“半程冠军”花落谁家,也最终揭晓。

8月1日晚间,基金业协会公布的2022年二季度各项资管业务月均规模数据显示,易方达基金以10488.11亿元继续蝉联公募基金非货币规模冠军,华夏基金以6840.17亿元的规模晋级亚军之位,相比去年年末排名上升了两个名次,且在二季度进一步缩小与易方达的差距,两者之间的规模差距由一季度的4743.84亿元缩减至3647.94亿元。

基金专户规模榜首也依旧由创金合信基金占据,不过该基金公司的专户规模相比一季度缩水接近700亿元,平安基金则取代华夏基金进入行业前五。

招商财富则以接近千亿元的优势取代农银汇理资产,晋升基金子公司规模冠军。颇具分量的养老金榜单中,易方达取代工银瑞信,成为行业第一。

华夏基金规模增长势头明显

剔除掉季末的冲规模效应,基金公司月均非货币规模榜更能代表基金公司真正的实力。

8月1日晚间,基金业协会公布2022年二季度各项资管业务月均规模数据,今年二季度基金公司非货币规模排名也新鲜出炉。

易方达基金以10488.11亿元继续蝉联公募基金非货币规模冠军,相比去年年末,易方达非货币规模增长了21798亿元,增幅达到212%,但相比今年一季度末规模下降了874亿元,单季度环比下降了7.69%。

华夏基金则取代广发基金,连续两个季度坐稳公募非货币规模亚军之席。数据显示,截至二季度末,华夏基金非货币基金规模达到6840.17亿



元,上半年规模增幅高达16.49%,是前十大非货币基金公司中,仅有的规模增速超过10%的四家基金公司之一。

今年以来,华夏基金在公募REITs、ETF等多项业务同时发力,规模增长势头明显,Wind数据显示,今年上半年,华夏基金旗下债券基金规模增长超过450亿元,QDII基金规模增长超过170亿元,公募REITs规模也在二季度末正式突破百亿大关。

从单只基金来看,华夏短债、华夏恒生互联网ETF两只基金今年上半年规模增长均超过80亿元,今年上半年新发的华夏同业存单指数基金也“吸金”百亿。

招商基金也是上半年公募基金行业的另一匹“黑马选手”,二季度以5683.84亿元的月均规模晋升公募基金前五强,招商基金今年上半年规模增

长突破1268亿元,是排名前二十的基金公司中,唯一一家规模增长超千亿的基金公司,招商基金上半年规模增幅更是达到28.74%,是前二十大基金公司中规模增速最高的基金公司。今年上半年的百亿新基金中,招商基金占据两席,招商添安1年定开债、招商同业存单指数7天持有基金募集规模分别达到150亿元、100亿元。老基金中,招商招旺纯债基金今年上半年规模增长也超过百亿。

除此之外,前二十大基金公司座次也有升有退,上海东方证券资管退出非货规模前二十名,天弘基金则挤入第二十名。

创金合信蝉联专户规模冠军

基金管理公司二季度私募资产管理月均规模

前二十名也同步出炉,创金合信、建信、博时基金继续位列行业前三,不过排名第一的创金合信基金专户规模相比去年底缩水了接近700亿元。

除此之外,易方达及平安基金则分列第四、第五名,平安基金在上半取代华夏基金,新进行业前五。

从规模变动上看,平安、鹏华、南方、易方达是上半年前二十大基金公司中私募资产增长超过300亿元的4家基金公司。

银华基金二季度以859.28的月均规模新进专户排名二十强,兴证全球基金则暂时退出专户前二十大基金公司之列。

千亿级基金子公司仅剩6家

基金子公司规模排行榜也出现不小变动,招商财富二季度月均规模突破3000亿元,取代建信资本,登顶基金子公司规模冠军。

不过,今年上半年头部基金子公司规模有所缩水,上半年月均规模超过千亿的基金子公司仅有招商财富、农银汇理资产、工银瑞信投资、建信资本、上海浦银安盛资产、鑫鑫资产6家,而在去年年底,规模超过千亿的基金子公司仍有9家之多。

前二十大基金子公司合计管理规模超过1.88万亿,相比去年底缩水接近6%。

易方达登顶养老金规模榜首

各方关注已久的个人养老金制度即将出炉,养老金业务也一直备受各家基金公司重视。

易方达二季度取代工银瑞信,晋升养老金规模榜首。工银瑞信、南方、华夏、嘉实基金分列第二至第五名。

据《中国基金报》

82只新基金本月完成募集

基于前期市场对利空情绪的消化,进入8月份,机构纷纷展开了进一步布局。记者据Wind数据统计发现,截至8月1日,目前正处在发行阶段的新基金数量达173只。其中,有82只将于本月内结束募集,若不考虑募集失败等因素,有望在月内为资本市场带来增量资金逾3300亿元。

进一步梳理发现,上述173只产品涵盖了指数ETF、偏股和偏债混合、QDII,以及普通股票型等类别。其中,部分“固收+”产品拟在股票仓位的调整尤为引人注目。

最高募集上限为80亿元

数据显示,目前正处在发行阶段的新基金有173只,其中82只将于8月内结束募集,虽然与年内其他月份相比并不算是较高水平,但若不考虑募集失败、延长募集等因素,有望在月内为资本市场带来逾3300亿元的增量资金。从募集上限来看,多数新基金设定了募集上限。其中,有33只产品将上限设定在80亿元,其余产品将募集上限分别设定在60亿元、50亿元、40亿元、30亿元、20亿元等。此外,也有逾80只新产品并未设立募集上限。

从认购方式来看,多数基金采取金额认购、全额缴款,采取末日比例确认方式。同时,也有部分基金认购方式为网上和网下现金认购方式,全程比例确认。通过进一步梳理,这些采用网上和网下现金认购方式的基金,其类别多为指数基金和QDII基金。

中欧基金表示,目前市场短期下行空间有限,由于前期市场实际已对年内的悲观基本面进行消化,目前市场的坚实信心和短期支撑比较明显,这也是机构对市场布局的主要原因。

“固收+”产品拟提高股票仓位

目前,上述173只基金涵盖了各类策略,如指数基金、QDII、普通股票型和偏债/偏股混合型。对比来看,设定募集上限的产品多为偏股混合型。同时,记者从多家公募人士处获悉,在目前处于发行阶段的产品中,“固收+”似乎更受投资者青睐,目前的募集情况相对较好。

据悉,目前尚处发行阶段的“固收+”产品有16只,有多只产品拟持有的股票仓位相较已运行的“固收+”产品均会高出10%左右,例如嘉实鑫福一年持有期等产品。

对于公募机构来看,“固收+”产品应充分发挥自身优势:一是在大类资产配置方面优势。公募基金产品种类繁多,涵盖了固收、股票、商品、海外资产等,积累了多资产的研究经验。二是权益研究的广度和深度,例如投研体系、平台化操作、分散投资等,并将之应用于“固收+”基金在二级市场上的产品组合及策略投资。

博时基金混合资产投资部投资总监助理兼基金经理邓欣雨告诉记者,对于公募“固收+”产品来说,既重视过程也重视结果,特别是注重收益跟风险之间的平衡。“固收+”是通过固收类资产加上一部分风险较大资产,如纯债、可转债、股票,以及未来可能有的商品资产等,在细分资产中做自上而下的配置。他表示:“‘固收+’主要是靠股票资产还有类权益的可转债来增强收益,由于组合需要兼顾过程和结果,会比股票型基金更加看重风险控制。同时,还需要更多地考虑风格和行业的分散性,包括对单次购券比例的控制等”。

对于当下“固收+”产品投资策略,嘉实固收增强策略投资总监林洪钧认为,目前债券市场库存高位震荡,收益率曲线有望平坦化,而权益类市场则处于从“疫情好转”向“经济好转”的切换过程,中期震荡向上。

据《证券日报》

百亿私募放慢脚步 探寻规模与业绩平衡点

近年来,在私募行业大发展的背景下,部分私募管理人倏忽之间便晋级百亿级梯队,私募“大V”风头无两,爆款产品一个接着一个……

热闹之外,各种问题也迎面而来:有的私募在晋级百亿级梯队后业绩“翻车”;有的合规风控水平不能跟上规模增长的脚步,被监管点名;有的则在规模扩张后面临“分家”的窘境。

百亿级管理规模,是实力的象征,但更是一块试金石,让私募管理人的真实实力暴露在阳光之下。如何找到规模与业绩的平衡点?是否要回归绝对收益的本源?怎样留住核心人才?种种问题摆在头部私募掌门人的面前。

李宗盛曾在《山丘》中唱到:“还未如愿见着不朽,就把自己先搞丢。”对于私募基金来说,拼尽全力找到问题的答案,才能免于面对这种遗憾和感伤。



百亿级私募业绩频频“翻车”

某券商理财产品部人士向记者感慨,年初购买了去年百亿级私募冠军的产品,但今年以来已回撤近21%。

这位人士提及的百亿级私募,去年收益超过了80%,备受资金青睐。中国证券投资基金业协会数据显示,该私募2020年11月才备案,2021年就发行了47只产品,备案仅一年规模就突破百亿大关。

不过,进入百亿级梯队后,该私募业绩便掉头向下。私募排网数据显示,今年上半年其业绩在百亿级私募梯队中垫底,整体回撤超20%。

无独有偶,曾经依靠亮眼业绩挺进百亿级梯队的汐泰投资,今年也遭遇了净值“滑坡”。

资料显示,汐泰投资去年上半年以18.22%的平均收益率夺得百亿级私募业绩冠军。然而,今年第一个交易周,汐泰投资旗下部分产品回撤幅度便超10%。而且,从已披露净值的产品来看,截至6月底,其旗下多只产品今年以来跌幅超过15%。

令人意外的是,不只是汐泰投资,冲积资产、石锋资产、同犇投资、万方资产等头部私募,

也都在规模跃升后出现了业绩下滑的情况。

为何部分私募管理人在规模超过百亿后业绩开始掉队?某曾经的百亿级私募的经历或许能提供一些答案。

“为了在渠道拥有一席之地,今年上半年,公司借着出色的业绩和市场热度加快了募资产节奏,管理规模上了一个台阶。不过,规模快速提升后,我们马上面临两个问题:一是很难过多地参与中小盘股投资,组合的灵活度受到影响,超额收益势必有所下降,但投资人预期仍然是比较高的;二是之前覆盖的行业比较集中,投研人员不到十个人。规模提升后需要扩充投研团队,但投研人才的招募需要时间。这些问题很快在市场风格切换后暴露了出来,管理规模随之跌出了百亿级梯队。”沪上某中型私募人士坦言。

知名私募主动“封麦”封盘

行业加速洗牌,让越来越多的百亿级私募选择“慢下来”,以积蓄长跑的力量。

沪上某头部私募人士向记者透露,公司决定近日起,暂停投资者申购旗下某基金经理管理的产品。“这位基金经理7月份加盟公司,聚

焦医药赛道。此次封盘的主要原因是他刚加入公司不久,想专心积累安全垫,待做出业绩和品牌后再慢慢增加规模。”

去年12月中旬,深圳凡二投资发布公告,暂缓旗下部分基金的申购,希望以“自我约束”的方式避免因资金增长过快导致业绩下滑。

熟悉私募业的人都知道,李蓓在私募圈是自带流量的人,有许多追随者。近些年,半夏投资规模快速提升,最近更是晋级百亿级梯队。李蓓此时宣布“封麦”,显而易见是要将更多精力放在投资上。

和李蓓一样自带流量的希瓦私募创始人梁宏,在公司管理规模过百亿元后,在自己的雪球账号上发布了长期招聘资深研究员及基金运营岗的信息,目前该招聘信息仍被置顶。

今年新晋百亿级私募复胜资产在其官网招聘大消费、医疗、互联网方向的行业研究员,要求应聘者具备3年以上工作经验。

始终聚焦消费领域的同犇投资也于今年2月发布消息,招募医药、新能源等方向的行业研究员。

百亿级意味着更大的责任

事实上,在百亿级私募求解规模、收益、稳定性的“不可能三角”时,中小型私募也在重新审视百亿级对于公司的意义。

“以前觉得百亿级是实力的象征,不管是在渠道还是投资人那里,百亿级私募都倍受欢迎,所以大家削尖了脑袋往里面挤。事实上,百亿级规模意味着更大的责任,如果没有在投研团队、风控合规体系以及人才机制层面做好准备,那么成为百亿级私募后反而容易伤害更多的投资人。所以,现在我们不断优化投研团队的激励机制,同时加强合规建设。等真正准备好后,再加快发行节奏。”某管理规模超过50亿元的私募创始人坦言。

近一年来,不少中型私募在管理规模超过百亿元后暴露出合规风控不严格、核心投研激励不到位等问题。比如,去年12月,万方资产因内部操作流程存在缺陷,存在向投资者披露错误预估净值信息,给投资者造成误导的情形,收到了监管警示函。此后不久,汐泰投资研究总监钟成,因泄露未公开的信息、明示他人交易行为,被给予警告。另外,鸣石基金、彤源投资、于翼资产等知名私募均在晋升百亿级私募后面临“分家”的窘境。

记者采访获悉,某管理规模近80亿元的老牌私募,为了让管理规模平稳过渡到百亿级阶段,引入某资管“老兵”做公司CEO。这位“老兵”表示:“如果要持续保持竞争力,需要让公司、投资人和基金经理的利益得到更为均衡的体现。首先,在与基金经理充分沟通的基础上,适当限制基金经理的管理规模,使其能力圈与管理规模相匹配。其次,持续推进投研一体化,在以超额收益为基础进行利益分配的同时,加强研究员与基金经理间的沟通。”

据《上海证券报》