

基金经理“晒实盘”的新意与隐忧



公募基金行业正在掀起一股基金经理“晒实盘”的风潮。近期,多位基金经理在第三方理财平台展示个人账户的基金投资情况,并公开表达对市场的看法。

在业内人士看来,基金经理“晒实盘”体现了与投资者共进退之心,并借此向投资者传递信心,是投资者陪伴的一种有益探索。但与此同时,基金经理要做好风险提示工作,而投资者宜从自己的实际情况和 risk 承受能力出发,不应盲目跟投。此外,基金管理人不能以陪伴的名义,打着投教的旗号,做着销售的事情。

部分基金经理实盘金额超过百万

“我的‘晒实盘’功能终于开通了,尽管现在账面上还有部分浮亏,但整体上仍处于起步阶段,还需要更多的时间和耐心。”8月底,国泰基金量化投资部总监梁杏发文宣布开通“晒实盘”功能。

从梁杏在第三方理财平台发布的最新帖子来看,其基金实盘最新金额超过12万元。账户里面有5只产品,其中4只是联接基金,1只是普通指数基金,均为梁杏管理的被动指数基金,目前账面浮亏4000元左右。

9月11日,天弘医药创新混合基金经理郭相博发布《医药领涨两市,政策预期回暖了吗?》帖子,称本周买入天弘医药创新混合A2000元。数据显示,目前郭相博持有该产品2081万元,持有收益为-10.43%。

郭相博表示,计划两年内在天弘医药创新混合A上投入100万元左右,每周依据市场行情判断投资星级,依据星级大小分批投资。星级越大,对应的投资金额越大。

部分基金经理实盘金额已超过百万元。截至9

月5日,德邦基金基金经理雷涛实盘总金额为1245万元,累计收益为1.93万元。“希望我的努力能给大家带来良好的投资体验,我会一直与大家在一起。”雷涛说。

除了上述基金经理,华泰柏瑞基金基金经理李沐阳、易方达基金基金经理成曦等也纷纷“晒实盘”。

警惕盲目跟投

在业内人士看来,基金经理个人实盘展示功能上线,向投资者提供了一个了解基金经理个人投资动向的窗口,体现了陪伴功能,表明了与投资者共进退的态度。但同时,这类行为也带有一定的销售意味,投资者会由于信任基金经理,而忽视自身风险承受能力,出现盲目跟投的情况。

德邦基金相关人士表示,在市场震荡过程中,公募基金赚钱效应有所减弱,基民的获得感不断下降,对基金管理人和基金经理的信任度也会有所下降。基民只能事后通过定期报告观察公募基金运作情况,极端情况下甚至会认为基金经理缺乏足够的专业能力,或者因为管的不是自己的钱而未勤勉尽

责。“基金经理公开实盘后,一方面,基民有更多信息获悉基金经理对当下市场的观点;另一方面,基金经理投资盈亏情况,在一定程度上也能安慰处于浮亏中的投资者,也是基金经理陪伴投资者、引导投资者理性投资的一种有益探索。”

汇丰晋信基金总经理助理何寒熙认为,基金经理“晒实盘”体现了基金经理与投资者共进退的态度,有助于提升投资者信心。但是,由于每个投资者的投资需求不同、risk 承受能力不同,因此基金经理的实盘更多是一种参考,不建议投资者完全照抄,而是应该根据自己的实际情况和risk 承受能力,选择适合自己的基金产品。

也有业内人士提出,基金经理“晒实盘”是提振投资者信心的一种方式,拉近了与基民的距离,但一些问题也随之产生:其一,当基金经理投资金额较少时,基民未必会买账。其二,有买就有卖,目前实盘显示基金经理的持仓情况,在后期赎回基金时是否还会显示不得而知。其三,投资者可能在不了解基金经理投资逻辑的情况下盲目跟投,这其中有一定的合规风险。

“去年有段时间,公募行业掀起了基金经理‘定投

基金销售转型:从“硬营销”到“软输出”

今年以来,基金行业销售转型已经形成一股浪潮,过往更聚焦销售额的“硬核”营销模式开始“软化”,行业服务本质逐渐显现。一方面基金公司通过花式活动,关注品牌价值观输出;一方面基金销售机构致力于投资者体验提升,设立特色专区、优化社区生态。

基金公司经营品牌输出

最近,中泰证券资管“好朋友系列”动画第三部出炉,娓娓道来一个“投资路上好朋友”互帮互助的单纯故事。这条小视频没有配音,没有基金产品介绍,也不具备行业内传统的“高大上”特质,却凭借真心收获了上千点赞。

无独有偶,在今年8月诸多代销平台的“理财节”上,基金公司也没有聚焦于新老产品的强势营销,而是通过花式活动,丰富线上服务场景,提振投资者信心,关注公司品牌价值观输出。

“谁想短期捞快钱,谁想长期做品牌,时间长了大家自然看得清。”有基民对记者说。在今年以来波动加剧的市场中,“硬核”营销显得颇为乏力,许多基金公司正在转变思路,在弱市进行文化、服务的“软输出”,沉淀心思去运营品牌。

今年不少基金公司App的内容“布置”也令人

耳目一新,比如华安基金、广发基金等公司直销App首页不再强势推荐基金单品,开始为投资者提供更为适配的组合投资服务;上述中泰资管的App首页看不到一个基金产品的推荐,“见字如面”“财富有料”等陪伴内容却格外夺目。

业内人士认为,规模不是靠“卖出来”的,只有做好业绩、提升服务、维护好品牌形象,才能获得投资者的长期信任。

代销机构提升投资服务水平

不仅是基金公司,代销机构也动作频频。今年以来,一些机构都增设了不少专区,加大内容输出,以更好地服务投资人。

以逆向投资导向为例,民生银行等代销机构设置了“逆向优选区域”,引导投资者低位入场获得更好的长期回报;部分平台还开辟了“正收益”专区,在波动市场环境下给予投资者更稳健的投资选择,以降低市场波动引起的投资焦虑。

同时,一些知名互联网代销平台通过构建更好的投资者社区,优化线上交流环境。比如8月,蚂蚁财富宣布加大对内容社区的投入,发布“鸿鹄计划”,全年投入千万现金和百亿级流量,激励内容创作者

做“有效”的投教与陪伴,打造百位优质作者,支持持续产出优秀投教、陪伴内容的创作者和机构。“今年以来我们平台整体上以优质内容输出为主,营销导向没有那么显著,在陪伴和服务上投入更多一些。”有互联网基金销售平台人士说。

行业转型已成趋势

在基金销售整体进入低潮期背景下,基金销售行业转型势在必行。“基金公司规模导向、代销机构以销售量为主的行业问题,在今年的市场环境中引发一定的反思,转型正在悄悄到来。”有基金公司人士说,财富管理行业服务投资者的关键还是“信任”两字。

汇成基金表示,我国金融市场发展年限较短,市场尚未完全成熟有效,行情波动剧烈、板块轮动频繁,且投资者群体缺乏成熟投资理念,容易产生追涨杀跌等不理性行为,基金公司、代销机构在销售过程中,应担负起相应的投教和引导责任。

“不能说着对标百年的话,却做着短期的事。金融行业本质上是服务业,我们应当做好服务工作,坚守初心,走正确的道路,相信市场定会眷顾守初心、走正道的公司。”兴业基金董事长叶文煜说。

据《上海证券报》

潮’,该模式也曾引发争议。”上述人士表示,同“定投团”类似,基金经理“晒实盘”提到了某只具体基金投资情况,或许会产生暗示或引导效果,投资者可能因信任基金经理,而忽视自身风险承受能力盲目跟投。

不能以陪伴之名行销售之实

近日发布的《公开募集证券投资基金投资者教育工作指引(试行)》明确提出,投资者教育工作应当遵循中立性,不以宣传推销特定机构、特定产品、特定基金经理为目的,不构成具体投资建议。

业内专家认为,不能以陪伴的名义,打着投教的旗号,做销售的事情。在日常工作中,基金公司不能把投教当作销售的抓手,而应当在销售过程中,发现投教需求和“空白点”,降低投资者理解产品的门槛,提升投资者金融素养。

“公司比较注重投教工作的独立性,不与基金产品的销售混在一起,希望以更纯粹、更客观、更中立的态度做好投教工作。”广发基金投教工作相关负责人表示,公司主要开展了三方面工作。首先,制订了包括《广发基金管理有限公司投资者教育工作制度》等在内的投资者教育相关制度机制,要求各部门以培育理性、成熟、专业、有risk 意识的投资者为最终目标。其次,以“广发基金投资者教育基地”为基础,构建了覆盖投前启蒙、投中沟通、投后陪伴的全流程投教服务体系。最后,加强对投教相关内容的合规审核,确保与产品营销宣传区分开来。

德邦基金相关负责人表示,销售和投教方面的平衡点是基于客户的实际投资需求,为投资者提供投前、投中、投后各个阶段,全天候、全流程、全覆盖、追随式的陪伴服务,让投资者感受到“专业+陪伴”的高质量体验,最终认可公司的专业和品牌,成为公司资产管理的新来者。

“在做投教策划时,我们不会考虑推荐具体的产品或者从历史业绩的维度去介绍基金经理。”德邦基金相关负责人表示,投教工作要做到实处,很多时候可以从销售端发现的问题着手。比如公司推出量化产品,发现不少个人投资者对量化基金并不了解,因此安排量化投研团队做量化投教,为投资者讲解量化原理和知识点。这样的投教内容并不涉及具体量化产品,也不提及量化基金经理历史业绩,但投资者在了解量化基金投资逻辑的过程中,会逐渐建立起对量化产品的专业判断,一定程度上会对量化产品的销售有所帮助。

据《上海证券报》

黄金ETF表现亮眼 基金人士看好后市机会

近期,“黄金热”成为投资者关注的话题之一。数据显示,截至9月11日,近一个月以来,多只黄金类ETF涨幅超过2.5%,且份额增长明显。

业内人士表示,中长期来看,目前美联储降息预期渐强、实际利率有望逐步回落、全球央行配置需求不断增加,黄金的中长期配置价值凸显。

黄金ETF涨幅明显

近一个月以来,黄金类ETF涨幅较为明显。Wind数据显示,在近一个月的ETF业绩排行榜上,除了多只与顺周期板块联系紧密的煤炭、能源类ETF领跑全场,黄金类ETF亦有不俗表现。截至9月11日,近一个月,华安黄金ETF、国泰黄金ETF、易方达黄金ETF、博时黄金ETF等14只黄金类ETF涨幅超过2.5%。

从基金份额角度看,Wind数据显示,截至9月8日,近一个月以来,多只黄金类ETF实现基金份额的正增长。其中,基金份额增长最多的是华安黄金ETF,基金份额增长超过3亿份;其次是易方达黄金ETF和国泰黄金ETF,增长均超过5000万份。

股价方面,多只黄金类个股的股价稳步上涨。例如,Wind数据显示,截至9月11日,山东黄金、中金黄金、老凤祥、周大生等个股近一个月涨幅分别为4.58%、4.80%、5.21%、6.24%。黄金价格方面,从上海黄金交易所发布的数据来看,近1个月黄金价格保持稳步上涨势头。

此外,世界黄金协会也在9月份发布的报告中表示,全球央行“购金热”持续升温。7月,全球央行黄金储备增加55吨,其中,中国和波兰央行均购金约23吨,土耳其也重回黄金买家行列。

避险价值凸显

华安基金指数与量化投资部高级总监许之彦表示,在央行持续购入黄金的大背景下,黄金需求持续超预期,对下半年的黄金投资维持乐观态度。

“短期来看,三季度金价表现可能会有震荡,但不失为一个好的布局时机,四季度将会开启新的周期。”谈到下半年的黄金走势,许之彦表示,“金价表现与美联储货币政策密切相关,美联储的加息几乎到了收紧的临界点,四季度很可能有比较‘鸽派’的预期,而在明年年中或下半年有降息的可能。”

国泰基金基金经理艾小军表示,中长期来看,全球经济复苏前景仍具有不确定性,黄金在资产组合中或能继续发挥避险作用。全球风险事件频发,以及经济衰退的风险仍在,黄金的避险价值或将凸显,在资产组合中加入黄金能够有效降低组合波动率。

此外,随着近期促消费、稳地产、活跃资本市场的相关政策逐渐落地,A股市场受到明显提振。光大证券在研报中表示,期待国庆消费旺季,继续看好黄金板块。“中秋国庆假期即将来临,短期内休闲旅游及相关零售赛道或有望迎来交易机会。长期来看,消费复苏态势仍将持续,建议投资者继续跟踪相关数据加以验证。就细分赛道而言,继续看好具有一定投资保值价值的黄金产品发展空间,建议关注黄金珠宝龙头公司。”

综合

看多A股 股票私募平均仓位创今年以来新高

9月11日,第三方机构发布今年前8个月国内证券私募行业业绩监测月报。数据显示,国内股票策略私募机构前8月平均亏损1.54%。而在1月至7月,平均盈利为3.49%。同时,根据另一家第三方机构的最新监测数据,在行情持续低位震荡的8月28日至9月1日当周,国内股票私募机构平均仓位大幅上扬,创出今年以来新高。

多家一线私募最新策略研判显示,目前私募机构对A股中期逐步修复向好普遍抱有较为积极的预期。

前8月平均亏损1.54%

9月11日,第三方机构朝阳永续发布最新的私募行业业绩监测月报数据,截至8月31日(因信息披露合规等原因,私募基金净值及业绩测算数据相对滞后),前8月股票策略私募机构平均亏损1.54%。

具体来看,朝阳永续监测的总计3717家股票策略私募机构,前8月实现正收益的机构数量为1538家,占比为41.38%。其中,同期收益率高于10%的机构数量为422家,占比为11.35%。截至8月末,今年以来亏损幅度超过10%的私募机构达到309家,占比接近10%。

分规模来看,在0至5亿元、5亿元至10亿元、10亿元至20亿元、20亿元至50亿元、50亿元至100亿元、100亿元以上等六个股票私募机构规模组别中,10亿元至20亿元规模的股票私募机构前8个月平均盈利0.82%,位列第一位;5亿元至10

亿元规模组别的股票私募机构同期亏损1.00%,位列第六位。

百亿私募表现不佳

数据显示,在8月市场先抑后扬、全月整体震荡走弱的市况中,国内百亿级股票私募前8个月的收益率也同步“由正转负”。

具体来看,朝阳永续数据显示,机构监测的百亿级股票私募机构今年前8个月平均小幅亏损0.35%。而在前7个月,百亿级股票私募机构的平均收益率则为3.50%;由此计算,8月份百亿级股票私募全月平均亏损近4个百分点。

此外,数据显示,不少2022年业绩表现较差的百亿私募,在今年前8个月依旧表现低迷。其中,少数派投资、喆顺资产等股票主观多头私募今年前8月亏损幅度均在10%左右。

在量化私募机构方面,艾方资产等多家知名百亿级量化私募旗下产品,今年前8个月的平均收益率也意外“告负”。此外,磐耀资产、复胜资产等部分前两年业绩表现靓丽的“准百亿股票私募”,今年也出现亏损。而在表现领先的百亿私募方面,景林资产、宽德投资、稳博投资等机构则排名居前。

业内人士表示,今年以来A股市场风格轮动较快,市场结构性机会更集中在少数投资主题方向,在这一市场环境下,“船大难掉头”的中大型股票私募管理人往往适应性不佳,特别是在重仓板块表现较弱时,就会遭遇业绩寒潮。

磐耀资产相关人士表示,今年该机构在军工和医

药两大板块上均进行了长期的重仓配置,相关板块迟迟未有较强表现,拖累了公司旗下产品的净值数据。

市场有望逐步企稳

另据第三方机构私募排排网9月11日最新发布的私募仓位监测数据,截至9月1日,国内股票私募机构平均股票仓位为81.76%,环比前一周大幅上升3.95个百分点,并创出2022年4月8日以来的接近17个月新高。此外,截至9月1日,百亿级股票私募平均仓位从前一周的74.49%飙升至83.09%,创出今年以来新高,单周加仓力度也为历史罕见。多家一线私募最新策略观点显示,目前私募业内对A股市场的逐步企稳向上普遍抱有较为正面的预期。

靖奇投资认为,近期资本市场及经济领域利好政策密集出台,包括房地产领域,全国多地相继放松各类限购措施。虽然从市场反馈来看,并未彻底扭转颓势,但卖空动能已明显减弱,北向资金的流出也明显收窄。伴随着市场成交额逐渐缩量,在政策底之后,“市场底”也有望在当前一段时间内逐步确立。在经济、股市预期尚未彻底扭转之前,政策后续大概率会继续加码,将为资本市场注入更多信心与活力。

名禹资产相关人士表示,近期国内房地产政策不断优化、进出口数据超预期回升、PMI连续三个月改善、PPI连续走强,这些迹象均说明宏观经济和企业盈利正在确认底部。叠加险资入市进一步打开空间,一系列影响长期市场生态的政策还在落地之中,A股市场有望逐步确认短期及中长期底部。

据《中国证券报》