

AI 医疗赛道爆发 基金经理扫货式布局

在互联网医疗与AI的快速融合下,医药基金产品甚至偏债型FOF都希望给重仓股注入更多的“AI”基因。

尽管许多医药基金产品将前十大重仓股集中在创新药赛道,但也有许多医药基金产品另辟蹊径,从创新药赛道切换到AI医疗赛道,甚至出现前十大重仓股完全没有“药”只有“医”的现象。而近期AI医疗赛道加速上涨的现象无疑体现出此类基金产品寻找弹性空间的前瞻性。

针对近期AI医疗赛道的强劲走势,多位基金经理认为,AI医疗的商业化订单从一季度末开始大量落地,AI在慢病管理、影像学诊断、手术机器人等方面已体现出显著的新质生产力工具价值。

基金经理扫货式布局AI医疗

6月4日,恒生医疗ETF收盘涨3.56%,该只ETF基金自今年4月9日以来的涨幅已达34.69%,受港股医疗指数持续走高的利好影响,港股的AI医疗赛道个股显著受益。其中,健康之路收盘涨5.57%,自6月2日起的短短三日股价飙升49.13%,今年前五个月的涨幅接近300%。美丽田园医疗健康公司6月4日收盘涨幅达34.25%,已布局AI药物研发的云顶新耀收盘涨5.16%、医渡科技当日收盘涨幅超7%。

港股医疗AI赛道的走强显著带动了公募基金产品的业绩表现,许多品种尽管估值并不便宜,但在港股流动性大幅度改善的背景下,与AI技术有关的互联网医疗股开始成为机构资金挖掘弹性的热门对象,吸引大量公募基金覆盖。

以云顶新耀为例,该股已被平安基金、安信基金、易方达基金等纳入重仓股名单,仅截至今年3月末,云顶新耀在平安医药精选基金中的仓位占比就达到8.84%。银华基金旗下的银华医疗健康基金更是从创新药赛道切换到AI医疗赛道,截至



今年3月末,该只基金前十大重仓股中的创新药股票被减持淡出,在前十大重仓股上清一色换成AI医疗公司,讯飞医疗科技、京东健康、医脉通成为该基金的前三大核心重仓股。

甚至偏重于债券基金产品的公募FOF对高弹性的医疗AI股票也青睐有加。景顺长城隼发平衡养老FOF此前披露的持仓信息显示,尽管该公募FOF的核心仓位主要配置在基金产品上,但也同样持仓一定数量的股票,且涉及的股票有相当数量覆盖在万东医疗、医渡科技、迪安诊断等AI医疗赛道上,显示出此类低风险的FOF产品在AI医疗赛道上寻找高弹性的意图。

值得一提的是,AI医疗赛道的高弹性也吸引着基金经理加大挖掘公募低配的冷门品种,5月27日,聚焦医药AI大模型的药师帮吸引平安基金、中

欧基金、富国基金、华安基金等头部公募的集体调研,考虑到药师帮在港股上市后经历多年下跌,截至今年3月末并未出现在任何一只公募基金产品的前十大股票名单上,这意味着该股在AI医疗热度上升之际或将进入公募基金的覆盖名单,加上药师帮自今年4月8日以来至今的股价涨幅达89%的现象,也进一步印证了公募基金抢筹AI医疗筹码的现象。

公募看好AI医疗变现空间

在AI医疗赛道细分品种众多分散的背景下,挖掘AI医疗最为核心的细分机会成为许多公募基金布局的核心策略,尤其涉及药物研发、慢病管理、影像学诊断以及脑机等子方向。

创金合信全球医药QDII基金经理毛丁向记者表示,医疗AI赛道的投资机会主要集中在三大方向。第一,AI制药。AI技术的广泛应用将显著提升新药开发的效率,国内外已有多款通过人工智能技术筛选并推进的药物进入了临床验证阶段,商业模式验证在即。第二,AI医疗。投资者除了关注诊疗环节的AI辅助诊断、问诊、诊断等环节外,也应积极关注与人工智能结合应用的其他新兴治疗技术,如脑机接口、外骨骼等。第三,数据生产及应用。作为人工智能计算和训练的底层基础,医疗相关数据的数量及质量会影响医疗人工智能产品的效能,因此能够充分获取并利用高质量诊疗数据的公司具有领先优势,比如基因测序等体外诊断服务提供商、大型医疗集团等。

长城消费增值基金经理龙宇飞则认为,在人工智能引领的新一轮科技浪潮中,AI对医药产业的赋能也会带来新的机遇。如AI与传统医学诊疗相结合,利用大量高质量数据进行训练,可以提升诊疗效率和能力;AI与创新药研发相结合,可以在靶点预测、分子生成优化等环节扩展研发边界、降低成本,提高商业价值。

他认为,AI医疗在产业端也持续取得进展,工信部等七部门近期印发相关政策文件也提出,深化人工智能赋能应用,支持相关单位建立医药大模型创新平台,协同开展医药大模型技术产品研发,开展“人工智能赋能医药全产业链”应用试点,面向医药全产业链形成一批效果显著的标志性应用场景。此前不久,全球大模型龙头OpenAI发布了一个全新的开源健康基准HealthBench,用于评估大模型在真实医疗场景中的表现,AI医疗也成为他们后续的重点方向。

DeepSeek近期也开始招募“医学+AI”复合型人才,开始向医疗垂类扩展,希望对临床辅助决策、药物研发等场景有所助力。AI医疗的商业化订单也从一季度末开始大量落地,AI在健康管理、辅助临床决策、影像学诊断、手术机器人、基因测序以及药物研发等产业方向都在持续推进,AI医疗产业趋势明确,具备很强的生产力工具价值,是未来最重要的AI应用方向之一。

据《证券时报》作者:许诺

理财风向

银行集中调整代销基金产品风险等级

随着《商业银行代理销售业务管理办法》(以下简称《办法》)的颁布,银行代销业务管理正逐步优化。

近日,农业银行在官网发文称,将针对该行所有代销公募基金产品,持续开展风险等级动态评估工作。记者统计发现,今年以来,已有多家银行调整代销公募基金产品风险等级,其中,部分产品风险等级提升一级,个别产品风险等级更是跃升两级。

记者了解到,《办法》要求银行在代销基金过程中,有义务按照监管要求切实履行适当性义务,更好地保护投资者权益。未来,银行应构建穿透式准入管理体系,健全代销业务内部管理制度,加强对合作机构和产品准入的管理责任,防范销售误导风险。

风险等级调整

近段时间,多家银行相继发布代销基金产品风险等级调整的公告。

农业银行近日在官网发文表示,针对所有代销公募基金产品,开展风险等级动态评估工作。该行采用与中国证券业协会备案公布的基金评价机构合作模式,按照“事前+事后”“定性+定量”的方法,在产品全生命周期内进行动态风险评估,并依据“孰高”原则确定最终风险等级。

中信银行在官网发文表示,自5月12日起,上调158款代销资产管理产品的风险评级,涉及南方基金、中银基金、华安基金、广发基金等55家基金公司。

此前,建设银行、民生银行已相继宣布对部分代销基金产品风险等级进行调整优化。例如,建设银行于2月10日在官网发布公告称,近期已调整涉及易方达龙头优选两年持有期混合型证券投资基金C类、汇添富数字经济引领发展三年持有期混合型证券投资基金A类等21只代销公募基金产品的风险评级。从调整的产品类型来看,以权益类基金为主,还包括部分债券类基金和境外投资产品。从风险等级调整情况来看,大多数产品风险等级提升一级,个别产品风险等级更是跃升两级。

就银行机构对代销业务调整的主要内容,上海大学上海科技金融研究所高级研究员陆岷峰告诉记者,一是评估机制全面升级,各家银行普遍建立了“事前+事后”全流程评估体系;二是动态管理成为标配,突破传统静态评级模式,建立基于产品生命周期的持续跟踪机制;三是风险认定从严从高,普遍执行“孰高”原则,即在基金管理人自评与代销机构评估出现差异时,选

取较高风险等级作为最终认定;四是信息披露透明度提升,部分银行机构在手机银行新增“风险刻度尺”可视化工具,将R1—R5风险等级细化为21个刻度区间,并强制要求销售环节进行风险匹配双录。

某国有银行人士告诉记者,此次调整主要源于两个原因:一方面是监管政策推动。《办法》首次对商业银行代理销售业务管理进行全面、明确的规定。银行在代销基金过程中,有义务按照监管要求切实履行适当性义务,更好地保护投资者权益。监管政策对银行代销业务在合作机构管理、代销产品准入管理、销售管理以及代销产品存续期管理等方面均提出了严格要求,促使银行重新审视代销公募基金的风险等级,以符合监管标准。

“另一方面是市场环境发生了变化,部分基金产品的底层资产配置结构变化,直接影响其风险程度。”上述国有银行人士表示,例如,若基金产品原本较多配置债券资产,风险等级处于中低水平,但随着市场利率波动、信用风险变化等因素,其底层债券资产价值出现较大波动,或者该基金为追求更高收益,增加了权益类资产的配置比例,那么基金产品整体的风险特征就会发生改变。为了保护投资者合法权益,银行需要对代销公募基金风险等级进行调整优化,使其更真实地反映产品风险。

代销业务管理收紧

就银行代销业务存在的问题,中国银行深圳市分行大湾区金融研究院高级研究员曾圣钧告诉记者,一是风险评级与产品复杂度错配,部分银行在代销业务中,出于对代销规模和短期收益的追求,在客户适配上存在“重销售、轻合规”的不良倾向。对产品风险评估不够严谨,导致风险评级与产品实际复杂度不匹配。例如,一些结构复杂的理财产品涉及多种金融衍生工具,风险较高,但可能由于银行对其风险评估不足,给予了较低的风险评级,误导投资者购买。

二是过度依赖第三方机构,自身尽职调查与筛选能力不足。个别银行在选择合作代销产品时,较为依赖第三方机构的评估和推荐,自身缺乏独立的尽职调查与筛选能力。这导致代销产品质量参差不齐,部分产品收益表现不尽如人意。以基金产品为例,银行可能没有深入了解基金产品的投资策略、基金经理的投资能力、产品的历史业绩波动等关键信息,就盲目引入产品进行代销,当市场环境变化时,投资者面临较大损失风险,也削弱了银行在市场竞争中的竞争力。

三是销售行为不规范,如将代销产品以自营产品的名义进行销售,误导消费者认为产品风险等同于银行存款;采取虚假、夸大、片面宣

传,夸大产品收益,而对产品风险揭示不足;实行捆绑销售,强制消费者在购买其他产品时搭配购买代销产品;违规代替客户签署相关文件;诱导客户购买与其风险承受能力不匹配的产品等。这些不规范销售行为侵害了金融消费者的合法权益。

如前文所述,《办法》强化商业银行对合作机构和产品准入的管理责任,明确合作机构准入审查和产品尽职调查要求;规范商业银行代理销售行为,对销售渠道、销售人员管理、产品展示、适当性管理、风险提示等作出具体规定。

《办法》指出,商业银行开展代销业务应当坚持“了解产品”和“了解客户”的经营理念,加强适当性管理,充分揭示代销产品风险,向客户销售与其相匹配的金融产品。同时,商业银行代销资产管理产品的,应当对客户进行风险承受能力评估,并合理管控评估频次,对同一客户进行评估单日不得超过二次,年度累计不得超过八次,风险承受能力评估结果有效期原则上为一年。商业银行只能向客户销售风险评级等于或者低于其风险承受能力等级的代销产品,国务院金融监督管理机构另有规定的除外。

“银行应加强合规管理与风险防控,健全代销业务内部管理制度,严格按照《办法》等监管要求,加强对合作机构和产品准入的管理责任的落实。在合作机构准入方面,银行总部应当对合作机构实行名单制管理,确定合作机构资质审查标准,明确准入条件和程序,并加强日常管理和定期审查评估,建立有效的退出机制。在代销产品准入方面,要对代销产品开展尽职调查,全面了解产品情况,结合自身客群特征、销售渠道等形成独立、客观的准入意见。同时,规范销售行为,明确销售人员的禁止性行为,加强对销售过程的监督和管理,防范销售误导等风险。”曾圣钧表示。

就银行代销业务优化而言,陆岷峰提出三点建议。一是构建穿透式准入管理体系。商业银行应当建立“总行-分行-支行”三级产品评审机制,对部分产品严格执行“管理规模+登记年限”双门槛准入标准。特别是对涉及非标资产的产品,建议增设独立的风险评估委员会,实行“一票否决制”。二是重塑数字化适当性流程。当前亟待开发智能匹配引擎,将客户风险测评数据与产品风险标签动态关联。可借鉴百信银行“AI自动处理-智能工单-专家人工”三级漏斗机制,实现销售过程全留痕、可回溯。同时,在手机银行增设风险提示弹窗,对R4级以上产品强制播放风险提示视频。三是强化存续期“温度服务”。针对《办法》新增的存续期管理要求,建立“重大事项72小时响应机制”,对基金经理变更、分红方式调整等情况,通过“智能外呼+短信双通道”主动告知客户。可参考保险行业经验,对老年客户增加人工回访频次。

据《中国经营报》作者:慈玉鹏

63只基金本月发行 指数产品占比46%

据公募排排网最新数据,截至6月4日,全市场已有63只基金产品定档本月发行,涵盖股票型、混合型、债券型、FOF(基金中基金)、REITs(不动产投资信托基金)及QDII(合格境内机构投资者)基金。其中,指数基金产品达29只,占比46%。

宽基指数产品密集上新

具体来看,上述29只指数产品包括国联安中证A500增强ETF、A500增强ETF工银、财通中证A500指数增强等跟踪中证A500指数的产品,以及汇添富沪深300ETF发起式联接、中信建投上证科创板综合指数增强等跟踪其他宽基指数的产品。此外,人工智能、汽车制造等主题ETF产品亦密集亮相,进一步丰富指数投资工具箱。

“宽基指数产品密集发行,充分体现了指数化投资趋势的持续深化。”深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营曾方芳表示,政策层面的支持为行业发展创造了有利条件,进一步促进了宽基指数产品的创新与发展。

例如,今年1月份发布的《促进资本市场指数化投资高质量发展行动方案》明确提出,积极发展股票ETF。全面做优做强核心宽基股票ETF,打造行业旗舰ETF产品方阵,支持覆盖率高、代表性强、流动性好的宽基股票ETF注册发行,更好满足中长期资产配置需求。

从供给端看,基金公司正以“精品化+差异化”的策略抢滩宽基赛道。6月份新发产品中,既有对中证A500等主流指数的增强策略迭代,亦有针对科创板综合指数的Smart Beta(聪明贝塔)创新,反映出基金管理人通过精细化运作提升超额收益的竞争态势。

需求端方面,曾方芳表示,当前宽基产品已成为中长期资产配置的核心工具,其低费率、高透明度、风格稳定的特性,既能满足养老金、保险资金等机构投资者的战略配置需求,也契合个人投资者“一键配置”的需求。

债券型基金亦有发行亮点

值得一提的是,债券型基金发行亦有亮点。6月份定档发行的13只债基中,有7只为中长期纯债型基金。此外,两只被动指数型债券基金同步发行,分别为中信保诚中证同业存单AAA指数7天持有、人保中证同业存单AAA指数7天持有。这些产品以持有期设计的创新性、风险收益定位的差异化,成为公募机构在短债市场的关注重点。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问陈宇恒认为,对于风险偏好较低的投资者,中短债基金在流动性与收益平衡中更具配置价值。

展望未来,指数产品的发展前景广阔。曾方芳表示,从供给端看,在政策红利的持续释放和市场需求的共同推动下,产品创新步伐有望进一步加快;从需求端看,随着投资者结构的多元化和配置需求的细化,宽基指数产品将朝着更加精细化、差异化的方向发展,以满足不同类型投资者的多样化需求。

据《证券日报》作者:彭衍程