

■ 机构动向

政策催化叠加业绩兑现 机构强力布局信创概念股



◎记者 赵明超 ◎编辑 杨刚

过去一年以来,新能源、半导体、芯片等科技板块备受追捧。与之相对应的是,估值较高的计算机板块受到冷落。从记者了解的情况看,随着近期政策面的再度催化,外加相关公司的业绩有望逐步兑现,机构近期看好信创(信息技术应用创新行业)板块,并对相关标的进行了布局。

信创行业面临战略性发展机会

从近期的政策推进情况看,7月中旬,工信部发布了《网络安全产业高质量发展三年行动计划(2021-2023年)》(征求意见稿),对重点行业和重点企业的网络安全投入比例作了明确的规划,电信等重点行业网络安全投入占信息化投入的比例达10%,而在2019年相关投入比例仅为1.84%,远低于欧美成熟市场的10%。

沪上某私募基金经理认为,数据安全的重要性日益突出,预计接下来政府在网安新技术、新场景及安全服务方面会持续发力,包括云安全、大数据安全、隐私合规等领域,这对信创行业来说是个大利好。所谓信创行业,即信息技术应用创新行业,是数据安全、网络安全的基础,也是新基建的重要组成部分。

在沪上某绩优公募基金经理看来,信创行业面

临战略性发展机会,但由于相关公司业绩没有兑现,市场存在严重的偏见。但随着相关政策的逐步落地,这种预期差会被市场修正。另外,去年因为疫情原因而滞后的招标等工作,接下来有望加速推进。多家卖方的研报显示,2021年信创行业业绩增长确定,加上华为鸿蒙操作系统发布、工业软件不断突破等,信创行业将迎来真正落地的元年。

同强势概念相对应的是,相关公司的业绩也有望兑现。根据东吴证券的预测,今年上半年,中国长城子公司飞腾业务收入增长300%,中国软件子公司麒麟软件收入增长450%,太极股份子公司人大金仓收入增长550%,东方通的收入增长180%。中科曙光的预增公告显示,今年上半年净利润预计增加7516万元到11274万元,同比增长30%到45%。业绩增长原因主要是业务稳步增长,经营持续向好,从而有效提升了盈利能力。

机构密集调研

从机构调研情况看,最近一个月来,多家信创公司吸引机构前去调研。

7月下旬,博时基金、摩根士丹利华鑫等基金公司,以及中国人寿养老保险、大家资产、中信建投等机构调研了太极股份。太极股份表示,近期公司与广西北投信创科技投资集团签署战略合作协议,双

方将以广西整体内外贸易双循环发展为核心,逐步延伸到信创应用、智慧交通、智慧水利水务等领域。太极股份还透露,已经参与了雄安新区建设,包括智能城市、物联网应用、智慧社区建设、“一网通办”项目、公共安全视频监控智能化项目等。在数字政府业务领域,太极股份位居中国一体化政务服务

平台解决方案市场厂份额第二位,占比为16.8%。广电运通的投资者关系记录显示,7月27日,兴业证券、平安资产、融通基金等20多家机构前去公司实地调研。针对机构关心的信创业务,公司表示,去年与华为合作推出了服务器及PC终端,今年已经整合出包括终端设备、软件及云平台解决方案在内的整体方案。

网络安全概念股拓尔思,近期也吸引了多家机构前去调研。7月7日和7月26日,拓尔思共接待了两批机构,包括博时、融通、汇安等公募基金,中金、银河、华龙等券商。拓尔思表示,2023年我国网络安全产业规模将超过2500亿元,其中电信等重点行业网络安全投入占信息化投入比例将达到10%,公司全资子公司天行网安的主要产品涉及边界安全、大数据安全及物联网安全,核心产品率先通过了国家有关部门的安全检测,能够实现网络隔离基础上的实时信息交换。此外,在电子政务和泛安全领域,公司相关产品获得华为认证,已经产生了实际销售收入。

中型基金公司特色发展的范本 ——访创金合信基金总经理苏彦祝

◎记者 何漪 ◎编辑 杨刚

打铁还需本身硬,闷声烧好自家炉。

创金合信基金脱胎于第一创业证券资产管理团队,自2014年8月1日开业以来,总经理苏彦祝带领团队在合伙文化的土壤里,撒下了专户资管业务、公募基金业务的种子。通过不断打磨团队、积累经验,创金合信基金多元业务齐头并进,成长为南方金融重镇的主流资产管理机构。

截至7月底,创金合信基金公募管理规模超600亿元,基金专户月均管理规模持续排名行业第一。另据海通证券基金公司业绩排行榜,截至6月30日,创金合信基金权益类基金近2年、近1年的收益率分别为170.08%和80.31%,均排在行业第三位。

近日,苏彦祝接受了上海证券报记者的采访,讲述了核心理念、公司文化。苏彦祝表示,创金合信基金走上了良性发展的轨道,通过投资业绩的提升带动基金规模的增长。“未来将继续坚持深度的基本面研究,延续多元化的动态价值投资,为客户带来更好的投资体验。”

大力倡导合伙文化

在基金业协会倡导的“合规、诚信、专业、稳健”文化理念基础上,创金合信基金根据合伙文化,形成了“奋斗、信任、合作”的价值观。

回顾公司的发展历史,苏彦祝表示,通过跨期调节机制,缩小了初创期公司与行业平均薪酬水平的差距,解决了创业时期普通员工的薪酬问题。同时,创金合信基金在部门负责人和高管层面倡导“先团队之忧而忧、后团队之乐而乐”,尤其是在业务的发育时期,团队负责人愿意将自己的奖金包主动补贴给团队人员。

“合伙文化的核心,就是将团队塑造成一个利益共同体、命运共同体。”苏彦祝表示,“考验一个组织,要看最困难的时候能否挺得住。最困难的时候没有被打垮,这个组织会迎来更大的发展。所谓同舟共济、同甘共苦,我们走过了创业的困难时期,员工之间形成了深厚的战斗友谊。”

苏彦祝提到,在公司的快速发展阶段,团队组织、员工个体之间需要彼此信任,才能产生合作的基础,为着共同的目标努力拼搏,工作才会更加务实,有成效。“具体来看,公司内部的薪酬、激励、考核、责任、职权等方面,以奋斗者为本进行分配调节,鼓励更多的人去努力奋斗。”

如何播撒业务的种子?

苏彦祝表示,公司搭建起来的平台更像是一片土壤,提供一片好的土壤,撒下去的种子就会有比较好的长势。团队培养、产品布局亦是如此。

据悉,创金合信基金投研团队较为稳定。其中,基金经理、投资经理数量达到38人,平均证券从业年限9年,司龄3年以上的有25人,占比达66%;研究员数



苏彦祝

量达到30人,在各大领域均有布局。苏彦祝表示,在投研团队的搭建方面,公司进入了外部引进为辅、内部培养为主的阶段。

苏彦祝表示,对于外聘基金经理,一方面要求他有自己的能力圈,在某一领域非常专业,最好能够补充现有的投研体系;另一方面要求他能够清晰地刻画投资理念、收益来源,并有延续性。对于内部培养人才,权益团队遵循投研一体化的原则,培养行业资深研究员成长为基金经理。基金经理管理基金后,当产品业绩、规模呈现出良性循环后,会配备相应的研究员、基金经理助理,形成投研小组,提升团队能力。

整体来看,创金合信基金投研团队坚信基本面研究是基石。苏彦祝表示,要以扎实的研究能力,力争在长跑中胜出,为客户持续创造投资回报。其中,从产业视角看,要把握技术革命带来的产业生命周期中的发展机会;从社会发展和产业结构变化来看,要把握产业估值曲线变化带来的投资机会。

苏彦祝表示,在基本面研究的基础上,投研团队内部倡导和而不同。鼓励基金经理根据自身能力圈发展个性鲜明的投资风格,精益求精地打磨投资框架,从而在团队中形成全面的多样化的动态价值投资体系。

苏彦祝还表示,基金产品要与基金经理的能力圈相匹配。近几年围绕定义清晰、质量可控的方向,创金合信基金布局了多元化的基金产品,包括权益、固收和量化在内的公募产品中长期业绩表现优异。

主动权益投资方面,Wind数据显示,截至7月28日,创金合信工业周期精选A成立3年以来收益率达249.35%、创金合信新能源汽车A成立3年以来收益率达225.83%,在同类(普通股票型)基金中排名靠前。

固定收益方面,Wind数据显示,截至7月28日,创金合信恒兴中短债A成立2年来的收益率为12.4%,年化收益率为4.99%,同类(短期纯债型基金)排名1/131;创金合信信用红利A成立近2年的收益率为12.97%,年化收益率为6.85%,同类(短期纯债型基金)排名1/219。

量化投资方面,指数增强基金持续获得稳定的超额收益。Wind数据显示,截至7月28日,创金合信沪深300指数增强A、创金合信中证500指数增强A成立5年多的收益率分别为81.17%、46.83%,超额收益率分别达到55.03%、59.62%。

积极探索以客户为中心的财富管理服务

创金合信基金成立以来便具有鲜明的特色,是一家具有科技属性、以服务能力强见的公募基金。一方面,注重IT技术改造,在2017年至2019年的3年时间里,IT系统方面累计投入1.3亿元。另一方面,IT人员配备充足,在公司总人数中的占比位居行业前列。“谨守以客户为中心的原则,依托先进的科技力量将优质产品和服务更好地传递给客户,更精细化地满足客户的需求,践行基金公司的责任。”苏彦祝说。

对于普通投资者,苏彦祝表示,随着公募基金规模的不断提升,近年来增加了服务力度。“主要依托渠道生态平台,为客户提供具有较好体验感的财富管理服务、投顾服务。”

“基金赚钱、客户不赚钱”的现象困扰公募基金已久,对此,苏彦祝表示,创金合信基金一直积极探索以客户为中心的财富管理服务。“坚持以客户为中心,不能仅仅以投资为中心。过去一年公司旗下多只权益基金的业绩实现了翻番,但很多持有者的收益率较低,甚至有不少基民出现亏钱的情况。因此,提升客户的盈利体验需要借助更多的服务。”

据悉,创金合信基金近期推出投资者教育品牌“合信岛”。这是一个投资知识学习和分享的平台,通过在线音频、视频课程、线下训练营以及其他周边产品等形式,将相关知识广泛地触达投资者,帮助投资者提升投资认知,以更好地应对投资市场中形形色色的挑战。

苏彦祝提到,资本市场的波动是天然的,要提升客户的盈利体验,基民的心态非常重要,只要能做到在大跌时不慌、在顶部时别加仓,就可以大幅改善盈利状况。“而这些都是需要基金公司在投资者教育、投资者服务和投资者陪伴方面加大投入,和客户共同努力,以提升客户的盈利体验。”

金鹰基金韩广哲： 坚持做长期正确的事

◎记者 陆海晴 ◎编辑 杨刚

韩广哲管理的金鹰民族新兴拿下了2021年上半年主动权益基金业绩冠军。追溯收益的源泉,韩广哲表示,年初对市场的判断和市场节奏比较契合,而且在市场波动中坚持了自己看好的行业。“这其中也有运气成分,投资没有常胜将军,收益只是结果,还需向长期业绩领先的同行学习。”

韩广哲始终保持不断前进的状态,对他而言,在投资与研究的过程中把功课做好更重要,不断扩展能力圈,并做好应对市场变化的工作。

不断扩展能力圈以应对市场变化

被问及如何理解投资,韩广哲作了一个精彩的比喻。“基金经理管理投资组合有点像导演拍电影。首先,导演要确定故事主题,基金经理则要确定投资的主题,包括逻辑框架与持仓主线。其次,导演要依据故事情节,选择合适的好演员,共同配合把电影拍好。对于基金经理而言,要根据投资方向,选择最重要的几个行业与优质的上市公司。最后,导演对演员表演的好坏有决定权,决定这个电影最终呈现给观众的形式。基金经理对投资也会有预判,通过调整组合,争取按照最优的剧情向前发展,虽然结局取决于市场。”

在基金组合投资管理中,韩广哲注重逆向思考及知行合一。他解释道,“知”是偏研究,建设并扩展能力圈,提升对公司的定价能力、对市场的判断能力;“行”是偏实践,能够在市场变化中“事上磨炼”,在市场波动中挖掘错误定价的机会,而不是情绪随着市场的涨跌而起伏。

“市场总会有周期与波动,投资管理本身就是风险管理的过程,这个风险管理不仅包括股价与市场波动风险,也包括企业经营过程中可能出现的问题,需要预判国内外经济形势、产业趋势变化给产业链带来的冲

击。基金净值难免会随着市场调整而出现回撤,表面上是公司股价波动造成的,本质上基金经理更应考察公司经营管理是否出现了问题。”韩广哲说。

对于净值回撤的控制,韩广哲认为,股价波动导致净值回撤的风险,可以通过组合的分散化与多元化来适当防范。“最本质的是基金经理依靠专业的投研能力,挖掘并持有优秀的上市公司,规避企业经营出现问题的公司。”

在中长期产业趋势中寻找投资机会

在投资方向的选择上,韩广哲会基于基本面研究在中长期产业趋势中寻找投资机会。他将基本面研究细分为价值投资与科学投资。“价值投资是大家常说的公司基本面投资,找到长坡厚雪的好公司,通过长期持有获取公司业绩增长带来的收益。而科学投资是指注重自身的情绪管理,变现自己对这个世界认知,多一点理性与客观,注重长期投资,少一点感性为主观,避免短期行为,坚持做长期正确的事情。”

对于中长期产业趋势,韩广哲认为,更多的体现为正在发生的、未来兑现度较大的行业变化。结合中国的情况,政策长期鼓励的市场主体自发积极参与的行业就符合这个特点,如新能源汽车、光伏与风电、医药研发服务、医药创新、半导体、通信等。

谈及后市的配置思路,韩广哲表示,下半年A股市场有望延续结构性行情,新能源、生物疫苗、CXO等细分行业仍具有较好的行业景气度与发展趋势,上述相关领域头部公司的盈利有望保持较好势头,基本面确定性较大,因而会继续受到资金的关注。同时,也需注意公司盈利增速与动态估值水平的匹配程度。

万家基金李文宾： 最大的追求 是找到业绩爆发的成长股

◎记者 陆海晴 ◎编辑 杨刚

初识万家成长优选基金经理李文宾,黑框眼镜,格子衬衫,聊起投资来,逻辑清晰,语速飞快。“我每天的节奏都像在读高三,吃完晚饭休息半小时后就开始看上市公司公告、看研究报告。周五晚上最开心,因为终于不用复盘了,可以安安心地看公告。”

李文宾的精神世界非常纯粹质朴,他真诚又带着几分调侃地说:“自己一对吃没追求,二对穿也没什么追求,最大的追求就是找到业绩爆发的成长股,为投资者赚到钱。”从基金的业绩看,李文宾做到了不负所托。Choice数据显示,截至7月28日,自2018年2月成立以来,万家成长优选A的年化收益率接近40%。

深挖优质成长股

李文宾是名典型的成长股选手,他的投资理念非常清晰:“在研究行业景气周期及竞争格局的基础上,深挖高质量成长股。”具体而言,他较为看重优质成长股盈利的三个指标,即盈利的释放节奏、盈利的可持续性 & 盈利的质量。

他解释道,对于即将进入业绩拐点的公司,会关注这个拐点在什么时候出现。“我不仅仅关注业绩爆发的拐点,还要去看公司业绩增长的质量如何。这就牵涉到对于公司核心竞争力和行业竞争格局的理解,这也是我在研究公司时非常重视的部分。我对更为宏观的信息关注度不是那么高,主要通过选股来获得阿尔法收益。”

以养殖板块的投资为例,由于养殖行业具有明显的周期性,李文宾通过对比基本面的持续研究,精准抓住周期机会,赚取超额收益。他提前判断出,2019年初至2019年三季度会是行业周期的上行期,并且预测猪肉价格高点大概会在2019年三季度末出现。因此,他从2018年10月开始配置养殖板块,并在2019年10月中旬前把养殖板块标的全部出清。

在投资组合的构建上,李文宾所管理基金的持股相对较为分散。“组合中个股业绩释放的节奏是不一样的。

的一部分公司正在释放业绩,也有一部分公司要在未来释放业绩。我会基于个股的生命周期进行分散投资,会有一部分左侧布局的仓位。”

当被问及左侧投资会不会面临压力时,李文宾坦言,确实有压力,但只想明白行业会出现什么样的风险点,通过研究确定自己买的股票具备成长性,那么股票上涨只是时间的问题。

聚焦七大细分行业

在采访的过程中,李文宾多次提及总量思维。在他看来,总量思维模式可以帮助投资者从更为宏观和长期的视角判断行业发展趋势,有助于避开投资逻辑上的硬伤,而总量思维出发点主要基于产业空间、竞争格局、商业模式和盈利质量。

正是通过总量分析,李文宾聚焦七大细分行业,分别是食品饮料、建筑建材、家电、电子、医药、计算机、新能源汽车和新能源等。“一方面,得益于人口优势和工程师红利,消费和科技是中国最具潜力的成长性行业。另一方面,在多数市场环境下,具备阶段性超额收益的子行业通常来自于消费或科技板块。”

不过,在树立总量思维的同时,李文宾也时刻关注影响行业变化的边际因素,即投资过程中需要不断注意影响投资逻辑的边际变化因素,并且详细评估边际变化对行业投资逻辑的长期和短期影响。

李文宾有多年的实业工作经历,这让他个股选择上有一套自己的标准。“我比较关注公司的执行能力,在了解公司管理层情况的同时,我们也会通过各种途径去了解公司的上下游供应链情况,调研公司内部员工对公司战略和产品的评价等。”

谈及接下来将采取的打法,李文宾表示,考虑到持有的部分标的累计了较大涨幅,估值并不便宜,市值继续向上的空间有限,未来会采取及时锁定收益、逢回调重新买入的投资策略。从板块上看,继续看好新能源汽车、光伏、半导体、军工和中高端白酒及消费品。