

基金经理持续“纳新” 近45%从业年限不超3年

证券时报记者 余世鹏

2024年新年伊始,基金经理队伍在“纳新”中持续壮大。截至1月13日,开年以来共有26人走上基金经理岗位,基金经理总人数达到了3679位,并呈现出两个变化:一是博士基金经理数量持续增加,包括本次履新的2名博士在内,全市场博士基金经理数量达362位(占比10%)。二是基金经理在扩容中出现了从业年限趋短现象,44.25%的基金经理任职时长不超过3年,而任职10年以上的基金经理,占比仅有10.2%。

业内人士指出,上述现象是基金业快速发展和竞争激烈的表现。在快速扩容下新人持续进入,同时老基金经理选择“奔私”等其他出路,或者因业绩不佳被淘汰。

博士基金经理已达362位

买方研究员大多有着“基金经理梦”,当上基金经理不仅意味着职业发展上了大台阶,经济回报也随之提升。“在现有职业路径下,买方研究员的职业高峰就是基金经理。如果想去当投研主管或更高的管理层,投资经历也会比研究经验更重要。因此,有志于此的研究员都会想着往基金经理方向走。”某公募投研人士对证券时报记者表示。

根据同花顺iFIND数据,开年以来26位基金经理新人分别来自于18家公募机构,既包括华安基金、嘉实基金、汇添富基金、景顺长城基金、交银施罗德基金等头部公募,也有中邮创业基金、华商基金、金元顺安基金、银河基金、中科沃土基金等中小公募。太平基金“上新”最多,共有4位基金经理履新;大成基金有3位基金经理履新;华商基金、汇添富基金、融通基金分别有2位基金经理履新。

从“新人”履历看,高学历依然是最亮眼特征,26人中有22位硕士,2位博士,2位是本科学历。包括本次2名博士在内,全市场博士基金经理数量达到了362位(占比10%),比2023年初增加了12人。此外,基金经理的进阶时长和学历呈现出一定相关关系。

比如,来自嘉实基金的博士基金经理尚可,在履新之前有过3年证券从业经验。他在2020年3月加入嘉实基金指数投资部任研究员,2024年1月11日起担任基金经理。来自华商基金的博士基金经理海洋,履新之前有过6.8年证券从业经历,于2017年3月加入华商基金,曾任量化研究员;2022年4月6日至2024年1月2日任基金经理助理。

中欧基金的管志玉,是一位本科学历基金经理,履新前的证券从业经历长达15年,有过博时基金交易员、西南证券投资经理、开源证券投资主办、建信理财高级投资经理等经历。她于2023年9月加入中欧基金,2024年1月11日起担任基金经理。

除这两人外,其余多数硕士学历的基金经理证券从业经历多在5年到10年不等。

学历越高往往越有研究优势

不过,市场对基金经理高学历现象有一些疑问:当基金经理需要博士学位吗?为何有些博士基金经理业绩很一般?在业内人士看来,这其实是一种以偏概全的看法。

“学历不必然和投资业绩有直接因果关系,但没学历一定进不来。”某位经济学博士基金经理对证券时报记者分析,高学历意味着更严格的专业化训练,研究会更加规范化。研究是把握未来趋势的基础,如果不能把握趋势,在实践中是不可能做出应对的,“在有些人眼里,读到博士是读书读傻了,那只是少部分。大多经过严格训练的博士,会更懂得如何研究”。

盈米基金研究院研究员聂涵对记者表示,基金经理如果具备理工科专业学术背景,学历越高往往意味着更深入的专业知识储备和壁垒,尤其是医药生物、电子、化学、金融工程等领域。

此外,晨星(中国)基金研究中心高级分析师吴粤宁也对记者表示,学历代表的是知识储备和学习能力,基金经理需要有良好的知识储备,才能对投资对象做出客观准确的分析。

但前述经济学博士基金经理也认为,目前市场有效性还有待提高,研究做得好并不一定能看清趋势,由此才出现“认知和研究判断”不完全一致的现象,让人产生一种“学历很高,业绩却很一般”的印象。“除学识外,投资还要有常识,这是学历给不了的。研究里有相当部分属于常识范畴,如果不能提前形成清晰的判断,到决策时再来考虑可能就晚了。比如你想吃馒头,别人却给你蔓越莓。如果你平时都不知道蔓越莓,你会琢磨这是啥,能不能吃?但等你犹豫完之后,蔓越莓可能已腐烂了。”该基金经理说。

截至1月13日,开年以来共有**26人**走上基金经理岗位,

基金经理总人数达到了**3679位**

呈现出两大变化

1

博士基金经理数量持续增加,包括本次履新的**2名博士**在内,全市场博士基金经理数量达**362位**。

2

基金经理在扩容中出现了从业年限趋短现象,**44.25%**的基金经理任职时长不超过**3年**,而任职**10年以上**的基金经理,占比仅有**10.2%**。

近45%基金经理从业年限不超3年

在持续扩容下,基金经理学历水涨船高,但也出现了从业年限趋短现象。

包括前述26名“新人”在内,全市场基金经理人数达到了3679位,其中539位基金经理任职年限不足1年,1089名任职年限在1年到3年间,两者之和在整体人数中占比达44.25%。而任职10年以上的基金经理只有377位,占比仅有10.2%;即便包括389位年限在8年到10年之间的基金经理,两者之和占比也只有20.76%。

“基金经理整体任职年限偏短,一定程度上反映了国内基金业快速发展和竞争激烈这一现状。从海外成熟市场来看,基金经理在积累一定经验后,往往具备更好的投资能力和业绩表

现,经验丰富的基金经理往往更受青睐。但最重要的是基金经理的投资能力,以及能否适应市场变化,并持续保持热情和学习态度。”吴粤宁说。

聂涵指出,多数基金经理任职年限不超过5年,主要是过去几年公募基金快速发展,基金经理数量快速扩容导致的。年限10年以上的基金经理较少,主要是不少基金经理在业绩表现较好时选择去了私募或其他资管机构,或是在多轮牛熊周期中因业绩不佳而最终被淘汰。

另有业内人士对记者表示:“公募基金收入相对其它行业的管理人员来说已然不低,但对私募基金经理来说还是有一定差距的。不少公募基金经理在功成名就后会选择去私募,他们离职后处于运营期的基金需要新人补充进来。加上近几年公募和私募基金处于蓬勃发展阶段,基金经理频繁变更就屡见不鲜了。”

“少年老成”的基金经理更合适?

那么,基民在选择基金时,该如何考量基金经理的学历和从业年限这两大重要因素?

吴粤宁认为,学历越高并不意味着能力更好。因为基金投资涉及到各种风险,如价格波动、经济衰退、政策变化等,因而基金经理需要具备良好的风险管理能力,包括风险识别、评估和控制,以降低投资风险并保护投资者的利益。经验丰富的基金经理,尤其是经历过多轮市场周期的基金经理,在特殊行情时更能从容应对,业绩表现会更加平稳。此外,优秀的基金经理应该能够与团队成员有效沟通,和团队协作努力,以提供优质的投资决策和管理服务。

聂涵将基金经理最重要的品质归为以下几类:较强的深入研究和持续学习能力;成熟完备

的投资理念及长期稳健的投资风格;独立思考的能力以及较强的抗压能力,在泡沫和低谷能做出理性判断;本着对持有人负责的态度管理基金,实现持有人长期持续的回报。

从业年限考量方面,业内人士认为,投资者买基金主要是看重基金经理的投资水平,基金经理更替往往让投资者面临是否赎回基金的尴尬。挑选基金需要做很多工作,不仅要选3年至5年业绩,还要看基金经理的投资风格和习惯,对比不同行业因子下的超额收益等。从基金经理这一因素出发,选择“少年老成”的基金经理可能更合适。所谓“少年”是指年龄不大,因为投研工作需与脑力体力结合,如果没足够体力支撑,投研宽度就会受限。所谓“老成”,是指至少要经历过牛熊转换洗礼,没有遭遇过股市极限位置挑战,难以证明基金经理有足够的抵御风险能力。

没赚钱规模却暴增 ETF产品定位很关键

证券时报记者 安仲文

公募ETF(交易型开放式指数基金)市场上“物以稀为贵”的特点,使得不同品类的ETF出现规模分化。

证券时报记者注意到,尽管成立以来分文未赚,但主题明确、竞品较少的旅游ETF,短短两年来的规模增长最高已达12倍。与此同时,开年后多家公募发布物联网、软件服务、互联网、信息安全、绿色电力、低碳等赛道ETF规模低于合同约定的提示性公告,其中,同一公募旗下ETF主题名称出现兄弟产品左右互搏、高度内耗导致缺乏差异化,以及外部公募竞品的一窝蜂式卡位,成为许多细分品类ETF难以做大的核心因素。

两只旅游ETF没赚钱规模却暴增

新年伊始,旅游市场持续火爆,公募基金仅有的两只旅游ETF也备受资金关注。与市场印象不同的是,两只旅游ETF的“火爆”实际上已持续两三年,即便这两只产品自2021年成立以来分文未赚,亏损均接近30%,但却成了公募基金的金矿。原因在于,与许多热门赛道ETF相比,旅游赛道同类的ETF竞品较少。证券时报记者注意到,北京一家基金公司旗下的旅游ETF从2021年12月募集时的2.2亿元暴增至2023年9月末的9.7亿元;另一只总部位于上海的旅游ETF,从2021年7月募集时的2.92亿元暴增至2023年9月末的38.04亿元,成立两年多时间,从净值变化看,分文未赚,但产品的规模却暴增12倍。

根据上海这只旅游ETF已披露的持仓,除中国中免、宋城演艺外,该旅游ETF主要覆盖的核心股票指向航空股、机场股。虽然该基金成立以来未能盈利,但却广受机构和散户投资者的青睐。在成立初期,机构投资者所持有的旅

游ETF基金份额比例高达60.96%,散户投资者持有的基金份额比例为39.04%,但之后该基金在定期报告中所披露的散户持基比例数据逐季提升,到2023年6月末,机构投资者持有的基金份额比例为13.15%,而散户投资者持有的份额比例已猛增至86.85%,这意味着散户投资者的大量涌入,成为该只基金规模暴增的核心原因。

显而易见,随着规模持续飙升,这两只冷门ETF已成为相关基金公司的两只金蛋。业内人士预计,随着中国消费市场的政策助力,内需型旅游消费市场逐步复苏和激活,冰雪旅游在2024年开了好兆头,两只旅游ETF未来的规模增长或将进一步超出市场预期,尽管它未必反映在基金净值的增长上。

热门赛道太拥挤 不少ETF规模缩水

与上述旅游ETF不同的是,不少热门赛道的ETF产品规模却持续缩水,甚至面临基金清算风险。近期,多家公募密集发布旗下ETF产品连续低于基金合同约定的提示性公告,这些ETF产品大部分均为热门的新兴主题。

其中,仅华南地区一家大型公募就在开年后提示多只ETF产品存在规模缩水情形,涵盖物联网、软件服务、互联网、信息安全、绿色电力、低碳等六七个赛道的主题ETF。该华南大型公募在披露物联网ETF产品提示性公告时称,截至1月9日,相关基金已连续30个工作日基金资产净值低于5000万元。若截至2月6日终,基金资产净值连续50个工作日低于5000万元,则触发《基金合同》规定的终止情形,《基金合同》应当终止,基金管理人将根据相关法律法规、《基金合同》等规定对该基金进行清算。

有市场人士认为,相关ETF产品持续缩水,与ETF产品命名和投资范围缺乏差异化以及产品内耗有密切联系。

“物联网ETF、软件服务ETF、互联网ETF、

信息安全ETF这四只主题ETF可视为一类主题基金,彼此之间缺乏足够的差异化,覆盖的股票品种也大同小异。”深圳地区一位基金人士认为,公募开发的许多细分品类的ETF存在同质化的问题。

此外,上述公募披露的绿色电力ETF、低碳ETF的规模已低于5000万元,这反映出“绿色电力”“低碳”两只ETF在相同主题下的内耗问题,尤其是相关ETF的基金重仓股和赛道特点重合度较高。

除了产品命名和覆盖的赛道大同小异,各大公募基金在热门主题赛道上一窝蜂涌入,也使得许多ETF的资金规模始终上不去。

以华南某公募旗下的绿色电力ETF为例,该产品不仅要面临本公司旗下低碳ETF的竞争,同时在北京、上海亦有多家大型公募布局同样名称的绿色电力ETF。此外,同样被称为绿色电力ETF名称的其他公募竞品也并非全部。

证券时报记者注意到,一些公募还稍微改下名称参与同主题的ETF竞争,比如华宝基金旗下的绿色能源ETF,其跟踪的指数为绿色能源指数,虽然不同于绿色电力指数,但实际上却并无太大差异,反映到ETF基金的股票持仓上,绿色能源ETF的重仓股与几只绿色电力ETF的重仓股高度相似。

可以看出,主题明确、竞品少成为公募旗

下赛道ETF的一个优势,预计符合市场需求的ETF未来市场规模或将持续增长。

目前,基金公司所开发的游戏ETF、白酒ETF、传媒ETF、旅游ETF均在资金规模层面取得较大成功。截至去年三季度末,华夏基金旗下的游戏ETF资金规模已超过60亿元,招商中证白酒ETF资金规模超过520亿元,鹏华中证酒ETF资产规模超过134亿元,广发基金旗下的传媒ETF超过43亿元,国泰基金旗下的

军工ETF接近百亿元规模。平安基金钱晶认为,过去一段时间市场分化与基本面关系不大,更多是资金博弈带来的结构分化。在这样的市场环境下,主动型基金很难创造超额收益,自2022年以来,偏股混合基金指数已经连续两年未能跑赢沪深300指数,这也导致主动型基金规模增速下降,而ETF等被动指数基金却快速增长。由于ETF通过组合策略有较大可能穿越市场周期,尤其ETF有一整套生态系统,包括券商做市、两融、衍生品、托管、财富管理机构等多方市场主体,每个参与方都在ETF生态系统中扮演着重要角色,这是ETF能够持续做大的一个重要原因。钱晶认为,正是因为有生态系统的存在,长期来看,ETF的规模将越来越大。

华夏基金徐猛也认为,现在不少股票投资者开始购买指数产品、买ETF,背后的逻辑就是选择个股的难度加大,过去几年把股票上涨的数量和整个A股的流通股指数进行对比,从10年的角度来讲,只有30%的个股跑赢市场。徐猛指出,从收益的角度来看,过去半年或过去1年,过去2年主动型基金获取超额收益难度比较大,被动投资者相对来讲贝塔收益还比较确定。

博时基金投资负责人于善辉认为,ETF作为高效的工具,是构成组合里面很重要的一类资产。“事实上,所有的资产都是为了配置。ETF组合本身有三点好处,一是指数贝塔收益充分,二是交易效率高,三是流动性相对更好。但是同样有劣势,过去一段时间,主动权益基金超额收益较少,但若主动权益类超额收益增多,ETF优势将减弱,这说明ETF不能仅满足于现实的既有表现,需要展望未来,进行专业价值挖掘和价值发现。”