

金融机构2022年投资策略全扫描④

# 基金经理展望2022年： A股将震荡上行 港股迎配置好时机

■本报记者 王恩文

2021年即将收官,2022年A股走势将会如何、投资机会在哪?基金经理给出了自己的投资研判。

与往年不同,基金经理对2022年A股策略判断趋于谨慎乐观,普遍认为市场将保持震荡上行态势。总体来看,基金经理将关键词锁定在:消费、新能源、医药等板块。市场风格方面,基金经理普遍看好低估值板块及核心资产。

## 走势研判趋于谨慎乐观 预计保持震荡上行

对于明年的A股走势,基金经理明确发表观点的较少。部分基金经理提出,预测过于短期的市场走势意义不大,准确率不高;而有市场研判的基金经理给出的观点普遍为:市场总体保持震荡上行。

睿远基金“老将”刘元海认为,2022年“宽货币+结构性宽信用”的财政货币政策是中性假设,在稳增长与调结构需求并存的背景下,政策发力方向与力度将成为2022年的核心矛盾,面对不确定性较大的海内外宏观环境,“轻预期、重应对”将是明年宏观分析的最优解。

博时基金新能源主题混合基金经理郭晓林与饶刚的观点不谋而合,他认为,过于短期的市场走势预测的意义不大,准确率并不高。

不过,万家基金固定收益部总监苏谋东认为,预计指数将保持震荡上行,市场仍然还是结构性市场。以价值、成长为主,成长里有一些结构性的方向来演绎指数,阶段性看好与宽信用相关的标的。

东方基金权益投资部总经理蒋茜表示,“预计明年指数有可能会呈现小幅上涨,或没有特别显著的行情,更多是结构性投资机会。”

华泰柏瑞基金则直接给出2022年各季度市场预判:2022年一季度,有望迎来春季躁动行情,小市值风格延续强势,市场结构受外围影响波动仍存;二季度,宽信用及海外通胀回落,A股业绩有望迎来拐点,大盘蓝筹布局时间窗口临近;下半年,随着盈利回暖,市场叙事平淡,先进制造和TMT等细分成长景气赛道有望再度涌现出投资机会。



与往年不同,基金经理对2022年A股策略判断趋于谨慎乐观。他们普遍认为,市场将保持震荡上行态势

基金经理关键词:  
消费、新能源、医药

市场风格方面,基金经理普遍看好低估值板块及核心资产

王琳/制图

银华基金唐能认为,市场难有持续下跌风险,短期市场总体震荡为主,但是仍然有结构性的机会,核心资产的重心在下移,科技创新逐步爆发;顺周期行业压力逐步增大,有成长性的科技企业会逐步走强,科技创新板块涨幅仍然会比较强势。

博时基金高级宏观分析师罗水星认为,短期市场的风格可能会适当的均衡,建议配置相对均衡;成长、消费和周期低估值都有阶段性表现机会。

中欧睿新基金基金经理刘伟伟认为,从行业结构角度来看,流动性宽松背景下,对于整体成长股表现非常有利。

新基金权益投资部副总监、基金经理梁超对A股市场整体表现持乐观态度。他预计,市场风格上会更加均衡,稳增长和高成长方向都有较好的投资机会。顺周期且有长期成长空间的行业将迎来戴维斯双击,另外在碳中和大的时代背景下,明年新能源行业仍然是高速增长的一年。

## 蓝筹估值或反转 重点配置消费、新能源

2022年,投资机会在哪?

基金经理普遍将关键词锁定在:消费、新能源、医药等板块。市场风格方面,基金经理则普遍看好低估值板块及核心资产估值回归。

银华基金李瑞星认为,2022年的关键词是“碳中和、稳消费、看好核心资产”。华泰柏瑞基金表预计,2022年二季度前后,本轮周期见底,届时大众消费品提价逻辑将更通顺。

东方基金蒋茜则建议A股投资者关注新兴制造产业,特别是新能源汽车、光伏等高景气赛道。蒋茜预计,2022年,随着上游原材料价格逐步缓解,新能源汽车下游需求将进一步释放。“此前市场的驱动因素更多是依赖政策补贴,未来新能源汽车产品的竞争力才是引发需求增长的关键,这也为行业打开了广阔的市场空间。”

“新能源和消费白马是布局2022年的两大方向。”前海开源基金杨德龙认为,消费股回落是一个比较好的配置机会,未来消费股引领的跨年度行情还会进一步演化,被错杀的优质龙头股将迎来大反攻的机会,有可能会贯彻2022年的全年主线。他直言,明年最大的机会在消费和新能源,最大的风险就在周期股。

天弘基金郭博博预计,从2022年开始,将重新开启医药的黄金时代。医药行业的相对优势将在未来逐渐凸显,未来医药行业的长期属性将更加凸显,医药行业将率先估值重估。

值得注意的是,多位基金经理将目光聚焦核心资产,认为优质公司的表现时间迟早会来临。银华基金李瑞星在近期行业调研后发现,龙头公司在过去一年的领先优势并没有减小,在很多行业反而是加大的,有很多公司的估值反而在行业内变得是便宜的。

也有部分基金经理看好以大金融为代表的低估值板块,在稳增长政策的推动下,有望迎来一波估值修复的“收敛”行情。

## 港股配置迎好时机 部分板块处在底部位置

2022年,港股迎来最佳配置时机了吗?

银华基金贾鹏认为,一些板块已经处在底部位置,会在接下来一段时间重点关注,如创新药、可选消费等。

万家港股通精选拟任基金经理刘宏达对记者表示,“港股熊情绪的宣泄已经接近尾声,现阶段正是配置港股的好时机。”在他看来,市场对于港股的预期会逐渐转向乐观,港股市场将大概率发生震荡向上的行情。无论是从情绪面还是基本面的角度来看,港股都迎来了一个较好的配置时点。

港股2022年配置方向上,刘宏达目前比较看好的今年调整较多的行业,如互联网、消费、医药和优势制造等赛道的投资机会。

# 银行数字化转型的见证者、推动者

——专访百融云创合伙人、董事、CFO赵宏强



图为百融云创合伙人、董事、CFO赵宏强接受《证券日报》记者采访

■本报记者 张志伟  
见习记者 余俊毅

百融云创的办公区与典型的互联网公司不同,空间疏朗,没有多跳的颜色,造型别致的或大小会议室都是有落地大玻璃窗的。

“设计体现了一定活泼性和开放性。”百融云创合伙人、董事、CFO赵宏强在公司北京总部接受《证券日报》记者独家专访时称,“公司的设计体现了整体的设计理念,活泼开放是其一,让大家愿意在这样的空间里交流、去思想碰撞;设计中同时体现了很多的传承,几个创始人都是清华大学毕业的,所以设有一个专门区域解读文化;设计中还体现了金融行业基石的公司理念,二楼三楼有一个大的通道,从上面看是一层层上去的,走到里面它又像一个峡谷,它体现的是一个基石的概念。”

赵宏强毕业于清华大学经济管理学院,后留学美国,曾就职于美国毕马威国际会计师事务所、美国证监会。在接受记者采访时,他语速平缓,对银行的数字化转型娓娓道来,似老朋友聊天。

## 转型到了数据一体化阶段

银行实现数字化转型,面临很大

效率自然就提升了。”

## 零售资产数字化更值得重视

如何通过数字化提升银行核心能力,跨越周期?

“过去只要把资产规模做大,传统银行基本上就可以做到早涝保收,这主要受益于中国经济的持续快速增长。近年来,经济增速有所放缓,尤其在2020年这样的阶段,银行要更加重视零售资产。”赵宏强说。

不少银行也意识到这一点,越来越关注零售,但从策略上还不够重视。赵宏强用LTV(顾客终身价值)概念解释“粘住”客户的重要性。lifetime value(LTV),是指一个用户在银行体系内,从开户起从没离开银行,房贷、车贷、财富管理等等全部依赖银行。如果不进行客户精准的区分,银行推荐给客户的产品,客户会觉得被银行骗了,客户就可能离开该银行了,lifetime就变成0了,该银行就再也收不回来了。

但是如何精准服务好零售端的客户?给用户画像,对用户精准理解,恰当的营销,可能还需要接入外部数据,这些都是必修课。让这些必修课获得高分,就需要基于大量数据的数字化决策系统,通过精准的模型、不断提升的服务流程,让客户的lifetime value增长,通过这样的方式,银行就能跨越周期。

对于银行网点的关闭,赵宏强有自己独到的理解,“如果通过数字化的手段,一个门店能够覆盖周围,比如说3公里到5公里的大商圈,银行就不需要再开之前的多家门店。未来自动化零售银行会成为趋势。”

## 科技赋能金融行业

做“金融机构数字化转型合作伙伴”,是百融云创的愿景。

“百融云创的发展是时代给予的机遇。”谈起为几位清华学

子一起做这样一家为金融赋能的科技公司时,赵宏强对记者回忆起了2014年,“公司之前有多年的大数据技术积淀,主要为大型连锁超市做技术服务。2013年余额宝出现,银行开始对数据驱动的风控服务和综合营销能力的构建越来越重视,2014年初创时,百融云创主要是提供基于大数据的风控服务。”

截至今年三季度末,百融云创已经累计服务客户总数增至5500家,覆盖了绝大部分国有及股份制银行以及超过880家区域性银行。

“现在金融机构对客户的需求和关注越来越重视了,也希望提供差异化的服务,这给百融云创创造了大量机会,最后百融云创会变成金融行业的‘水电煤’。”赵宏强说。

目前,国有大行和头部金融企业自身的金融科技子公司,实力不容小觑。赵宏强对此并不担心,“实际上,百融云创跟所有的金融科技子公司都是合作的关系,而不是竞争关系,是一个非常良性的生态。百融云创是中立性云平台,不涉及具体金融产品,是真正专注于科技内核的企业。”

面对银行科技子公司的竞争,赵宏强信心满满地表示,无论大行还是金融科技子公司都有很强的技术实力,但是术业有专攻,比如,在金融产品的运营、设计方面有很强的实力,但真正运用一些大数据技术精准画像,快速决策,甚至用一些补充性的数据标签,帮助建立一套完善的风控体系,或者是提供一套真正行之有效的方案,这个还是需要很多外部帮助的。短期看,这个需求空间不会被填满。

谈起未来的发展方向,赵宏强称,未来发展空间很大。“目前有很多银行,尤其是中小银行在硬科技方面储备不足,百融云创要把多年积累的数据技术、智能技术、算法和云计算等等赋能给他们,提升其效率,空间很大。”

金融机构数字化三年变革系列报道⑥

# 保费增速未现明显好转 五大险企11月份寿险保费环比降8.8%

■本报记者 苏向泉

资本市场持续等待的保险业保费增速拐点依然没有出现。

截至12月15日,A股五大险企全部披露了11月份保费数据。前11个月,五大险企累计实现保费收入2.3万亿元,同比微降0.62%,降幅较前10个月收窄0.35个百分点。整体来看,五大险企保费增速依然没有出现明显好转迹象。

从市场最为关注的寿险单月保费来看,11月份,A股五大险企寿险保费合计为691亿元,同比微增1.2%,但环比下滑8.8%。具体来看,11月份,平安寿险、中国人寿、太保寿险、新华人寿、人保寿险的单月保费环比增速分别为-10.3%、-13.1%、-6.0%、-28.6%、45.1%,同比增速分别为-8.6%、-8.4%、5.5%、4.2%、90.3%。除人保寿险外,其他几家险企的单月保费无论是同比增速还是环比增速,均未有明显的好转迹象。

## “保险市场前所未有的难”

今年以来,保险业驶入了前所未有的低谷期。保费层面,除1月份保费增速(同比增长11%)较之外,其他月份保费持续低迷,前11个月累计保费未摆脱负增长。保险股层面,今年以来截至12月15日,保险板块(申万二级)跌幅达39%,跌幅刷新近10年的纪录。

行业的持续低迷让险企管理层“压力山大”。新华保险党委书记、首席执行官、总裁李全12月14日在第14届金融峰会表示,“今年的保险市场前所未有的难,负债业务全行业都出现下滑,同程度恶化,今年行业大部分公司经营结果都不那么亮眼,压力比较大。”

在险企人士看来,今年保险业的诸多困境是外部因素与内部因素叠加、共振的结果。从外部因素来看,中国人寿党委书记、总裁苏恒轩认为,今年以来外部不确定因素较多,全球新冠肺炎疫情仍在持续演变,国内经济恢复仍然不稳固、不均等。同时,保险需求难以充分释放,居民的保险消费意愿较低,所有寿险公司都面临很大压力。

从内部因素来看,多位险企人士认为,今年保险业的低迷其实是此前几年行业粗放经营模式的必然结果,行业的下行趋势早在2018年前后就有端倪可寻,外部因素是今年行业低迷的催化因素。

李全表示,“趋势是早有显现。几家上市头部险企交保费、队伍、新业务价值等核心指标都在2018年前后达

到高点。坦率讲,保险业过去20年的高速增长,本质上还是得益于经济高速增长背景下高人口红利型政策的有力引导。目前国家和社会治理体系在向高级形态逐步迈进,保险业系统性转型变革是历史必然。”

李全认为,在实操层面,当前困局也有保险业过去粗放经营、没有未雨绸缪、提前变革的原因。特别是2015年至2019年,寿险队伍规模的快速增长带来保费飞跃,一定程度上透支了长期发展质量和活力,推迟了行业转型变革时间,加深了四个不匹配:一是缺乏甄选的增员模式与高素质专业化队伍远景不匹配;二是“速成式”队伍培养模式与趋于理性的客户趋势不匹配;三是面对面说教式展业形式与加速丰富的信息渠道不匹配;四是经验驱动的拍板决策模式与数据事实驱动的科学管理要求不匹配。

太平人寿副总经理严智康认为,保险业经历了此前的高速发展,庞大的人口规模、较低的保险覆盖率、快速的经济增长、不断提高的居民收入,以及政策支持,过去都是支撑保险业快速发展的驱动因素,但现在它们的边际效应正在递减,保险来到了行业破局转型的关键时期。

## 加速转型成为当务之急

保险业持续低迷之际,加速转型渐成行业共识。

“粗放发展阶段的成功经验、路径和做法,在市场环境剧烈变化之下,反而成为阻碍行业转型发展的‘茧’和‘壁’。”太保寿险党委副书记、常务副总经理王光剑表示,行业问题看起来千条万条,归根结底是偏离行业初心和保险发展逻辑,唯有围绕保险经济“减震器”和社会“稳定器”功能,才能重拾新一轮发展的动力。

王光剑表示,不破不立,险企可以通过三个“转换”以实现三个“增强”来破局:一是动能转换,通过加快自身转型升级,实现创新驱动、技术驱动、市场驱动,有效增强行业内生动力和市场竞争能力;二是理念转换,保险行业要围绕社会责任主动担当,增强服务社会经济发展的效能;三是模式转换,通过要素资源的配置优化,提升行业发展效率,增强经营主体韧性。

阳光人寿党委书记、总经理王润东表示,面对寿险市场的快速变化,阳光保险寄望于通过打造不同的客户经营生态来实现率先破局。

而就行业发展的拐点,李全表示,“保险业可能还会过几年比较艰难的日子。转型当然痛苦,不过,相信在不久的将来,保险业会走上期待已久的高质量发展道路。”

# 方大特钢全力打好 2021年度生产经营收官战

“12月份,要在保证安全、环保、质量、指标的前提下,围绕公司总体目标和效益最大化组织好生产,为明年打好基础……”随着年底收官季的来临,方大特钢以党的十九届六中全会精神为行动指南,坚持稳中求进,全力以赴收好官,同时为2022年实现开门红、开好局奠定基础。

## 保持企业安全生产形势持续稳定

安全是红线也是底线。方大特钢牢固树立“人民至上、生命至上”理念,从11月份起至明年2月底,在全公司范围内开展安全生产“打非治违”百日行动,并以此为契机,瞄准消除重大生产安全事故隐患,轻伤及以上事故为零、重大事故隐患清零、各类事故隐患和管理缺陷同比减少50%目标,全面落实全员安全生产责任制,保持企业安全生产形势持续稳定。

此外,该公司持续引导干部职工围绕安全、环保、质量、效率等各方面,广泛开展小改小革活动。该公司炼铁厂员工能及时发现问题隐患,保障炼铁系统稳定运行,在600套筒窑除灰粉磨上加装在线测振装置,实现实时监控该机器振动值,为烧结稳定生产打下坚实基础;物流储运中心汽车运输站员工对自卸车车厢举升报警装置进行改造,消除原设计缺陷,保证车辆行驶安全。

## 激发潜能 牢固树立降本增效责任意识

吨材利润,是一家钢铁企业生产经营盈利能力与成本控制能力的重要

指标之一。方大特钢以吨材利润行业对标排名跑赢2020年行业平均水平、与兄弟单位对标排名为基准,持续开展成本控制与追赶大盘活动。

活动中,方大特钢对2021年7月份以来退步的责任单位实施效能监察,以进一步强化履职监督、效能监督,引导企业干部职工激发潜能,赶超先进,牢固树立降本增效责任意识,担当意识。

针对近期,受到国际大环境、安全生产、天气等因素的影响,炼焦煤供应紧张,方大特钢强化市场运作,突出经营库存理念,按照“满足生产需求够用合理库存”的原则,动态分析采购价格,动态监控生产消耗价格,推进成本管控精细化。按进厂时间、使用节点进行排序,做到有序调整配煤比,确保质量同时,让成本最低,减少效益损失。数据显示,方大特钢11月份,煤、焦、国内矿、废钢等采购价格环比大幅下降,实现降本超3000万元。

## 吨材销售费用 11月份环比下降超15%

不仅如此,方大特钢还通过严格控制各项费用的开支,增加其他利润,保证吨材费用及其他利润比2020年进步。要求公司各部门预测吨材管理费用,由财务部门进行吨材管理费用与兄弟单位动态和2020年对比,进而通知吨材管理费用高的部门进行费用控制,并制定降低费用措施,实现降费。其中,吨材销售费用11月份环比下降超15%。

(兰春)  
(CIS)