

# 私募新规落地满月“众生相”：从展业迷茫走向抱团取暖 仍顾虑行业发展空间有多大

证券时报记者 苏可 马静

8月1日出炉的《私募证券投资基金运作指引》(下称《指引》或“私募新规”)至今已实施满1个月,对相关业态形成的影响仍在持续。尤其是有关私募净值披露的规定,影响显著。专业机构投资者、中小型私募、第三方私募数据服务平台等首当其冲,大量的净值抓取、跟踪、研究、风险识别等颇费思量。

在此情况下,基金评价机构的崛起或可化解市场痛点。不过,由于上述机构此前在私募市场积累不深,能力建设尚需时日。对于“业务不能停下来等”的券商、私募、机构投资者等市场参与主体而言,远水恐救不了近火。

根据证券时报记者多方了解,过去一段时间内,市场参与主体已从展业迷茫向探索出路、抱团取暖过渡。不少受访人士表示,《指引》的出台有利于私募行业的规范发展,但近期业务成本提高、展业效率受限,多方正尝试互相借力解决痛点。

“抱团”或能解决燃眉之急,但“私募市场发展空间还能有多大”是悬在市场参与主体内心的“灵魂拷问”,这将决定相关服务机构下一步战略打法是否因此调整。当前,二级市场表现震荡、私募行业加速出清、强监管基调不变……私募行业无论是产品规模抑或是管理人数量,正持续下行。

## 投资人探索自建净值库

随着《指引》实施,多个主流第三方私募数据服务平台对净值数据“关灯”,这让市场主体对私募基金净值数据的获取感到焦虑。

专业投资人是其中之一。无论是投前筛选的角度,抑或是投后跟踪、基金研究等,私募基金净值是重要的投资

判断依据。

上海某机构投资者表示,如果不能获取全市场私募数据,对其产品研究、风险评估带来极大不便,“按照《指引》,我们需要挨个找私募做合格投资者认证,但全市场有上千家私募”。在该机构看来,由于部分券商和第三方私募数据服务平台掌握着相对全面的私募数据,如何借力这些机构获取全市场数据,成为关键。

已有专业投资人“自力更生”,积极行动起来。证券时报记者了解到,上海一家从事家族办公室业务的专业机构为应对《指引》要求,计划投入大量人力与物力自建私募数据库,力求为家办客户打造清晰透明的投资视角与专业的投资管理服务。

该家办相关人士称,公司在以往购买第三方私募数据服务商数据的基础上,主动联系私募管理人授权,建立自己的数据库,“目前大概覆盖三四百家私募的净值数据,既包含头部机构,也有中小型私募”。

证券时报记者注意到,为打破净值的“信息壁垒”,市场已催生“自建净值”的商业服务或者行业培训,主要由第三方私募数据服务平台提供。近期,某大型券商还宣布,已打造可以打通私募基金管理人与资方的链路平台,可以提供基金业绩分析和投研增值服务。

相对于前述专业机构投资者而言,个人投资者受影响程度可能较小。华北一名高净值投资者向证券时报记者表示,其购买私募产品主要有两类方式:一是通过大型金融机构的推荐来购买大型私募基金管理人产品;二是出于对私人关系的信任而购买中小型私募基金管理人产品。基于这样的方式,该名高净值投资者平时不会对同类私募产品进行大量数据分析,因此对大批量净值数据的获取和

跟踪没有太大兴趣。

## 中小型私募多举措自救

对中小型私募来说,净值披露的收紧直接影响其未来募资的难度。由于业绩是投资者及代销机构做决策的主要依据,不直接展示业绩可能会影响上述群体对私募基金的信任度。

华东一家大型券商财富管理人士表示,《指引》有助于加速私募行业优胜劣汰,出清违规私募,但对于一些有可能崭露头角的小私募来说,其募资能力面临挑战。从券商挖掘角度而言,因缺少业绩参考,也增加发现难度。

证券时报记者注意到,通过与第三方私募数据服务平台建立代销关系以获得展示业绩的机会,正成为不少中小私募的主流做法。据了解,由于合规等方面的诸多原因,此前第三方机构与私募代销的完成度并不高,尤其是大量中小私募没有签代销协议。

深圳一家中型私募市场部人士表示,在《指引》发布后,公司原计划与某第三方私募数据服务平台新增签订所有产品的代销协议,但被对方拒绝。“一是监管要求不能走形式代销,必须实质代销;二是很多私募也有同样愿望,导致需求大增,第三方平台加班加点建立代销关系。现阶段沟通下来,可能平均每家私募管理人大约只能新增上架1个产品。”该人士说。

某私募机构市场负责人韩先生也谈到,私募机构可以用核心策略产品在三方平台上代销,便于展示业绩。如果私募具有一定规模得以进入券商代销白名单,那与券商合作依然是扩大规模的重要方式。

亦有受访的小型私募人士基于两点考虑而不靠代销方式扩大影响力,一是管理资产规模不大,因此客户以

转介绍为主,且客户圈层和风险偏好较为接近;二是代销机构要收取管理费和超额收益,私募募资展业性价比不高。

《指引》出台后,私募更应提升自身品牌建设能力、直销能力等,以吸引潜在客户,这也成为了私募业内的共识。

上述受访的韩先生表示,私募机构直销拓客的能力更应加强,要积极主动开发客户,比如多储备FOF投资人,而且还要多组织券商和第三方机构来了解业务和策略。他还指出,开发超高净值家族企业客户,以及打造私募机构创始人和核心投资经理品牌口碑等,也将是重要方向。此外,私募同业之间抱团发展,加强互动合作,积极分享营销经验。

## 数据服务商展业承压

第三方私募数据服务平台是受《指引》影响较大的另一市场参与主体。

多年来,上述机构通过人海战术或IT系统获取海量私募数据,并打造相关数据库,用于私募业绩展示、产品分析、销售等。《指引》实施后,上述平台陆续下架了所有非代销私募产品的业绩。

未来,上述平台对传统优势业务如何定位,受到关注。某第三方平台一名人士谈到,整体而言,大家仍然希望能保住业务,有的继续引流抢市场份额,也有的相对悲观,想想清楚私募市场空间还能有多大。

谈及如何继续收集私募数据,有第三方平台人士表示,主要通过认证合格投资者身份来获取,但私募数据覆盖度仍然“缩水”,因为不同私募管理人的合规尺度存在差异,提供的数据比以往有限。

证券时报记者注意到,近一个月

以来,有第三方平台忙于与大量私募产品建立代销关系,以陆续重新披露相关产品的业绩信息,这类机构受影响相对有限。未有代销牌照的第三方平台所受影响则较大,目前主要提供从管理人到投资者的“数据对接”服务,以及发力推广前述“自建净值库”的功能等。

当前,多家券商及基金评价机构正自建平台,计划自建私募数据收集、清洗、分析的系统。上述在此方面深耕多年的第三方平台是理想的供应商,前述第三方人士也表示,正为这类机构提供私募数据的技术支持和运营支持。

“不过,这个赛道很卷,价格战愈演愈烈,有些对手宁愿亏损也要抢市场份额。”该名第三方人士称,未来结合监管政策方向、私募市场空间、同行竞争关系变化等因素,再决定是否调整战略打法。

## 评价机构谋求弯道超车

相较于上述业务承压的第三方数据服务平台而言,拥有基金评价资质的机构或将是私募基金市场的“新起之秀”。他们可以收集私募基金数据,通过基金评价报告为合格投资者、销售机构等市场主体提供重要参考,解决业内痛点。

比如,备受投资者、销售机构及券商资产托管部关心的是,如何筛选私募、如何在海量的私募数据中有效鉴别私募基金的风险、投资风格漂移等问题。

当前,有基金评价资质的机构共有10家。其中,银河证券、海通证券、上海证券、招商证券、济安金信、晨星资讯、天相投顾等7家机构有权开展基金评级。8月以来,多家基金评价机构“大秀肌肉”,深入宣传自家的私募基金

评价业务。

某大型券商的机构销售人士表示,认同私募基金评价业务在提高透明度、引导资金流方面的优势,并就此提出四项建议:一是未来监管机构可以制定统一的评价标准和方法,确保评价结果的可比性;二是完善信息披露制度,推动私募基金管理人完善信息披露,提供更多、更及时的基金运作信息;三是鼓励发展多元化的评价体系,以提供更全面的市场反馈;四是加强投资者教育,比如如何合理利用评价结果进行投资决策。

不过,考虑到部分基金评价机构常年深耕公募基金市场,对私募基金的评价能力建设仍在起步阶段,多名业内人士认为上述评价机构的展业效果仍有待观察。

私募终究“姓私”,在借鉴公募评价方面,银河证券基金研究中心总经理、基金评价业务负责人胡立峰表示,公募基金之间存在差异,作为基金评价机构,需要严格遵守私募证券基金非公开的特点。相对来看,公募基金是公开披露信息,基金评价机构比较容易获得全部基金信息数据;而私募基金管理人对于基金评价机构的信披则是自愿提供,管理人可以不提供,因此基金评价机构无法获得全部基金信息。

另一名第三方平台人士也表示,在当前金融机构降本增效、私募行业持续出清的背景下,基金评价机构如何判断私募基金评价业务的市场空间,以及有多大决心投入资源布局,值得持续关注。



券商中国  
(ID:quanshangen)

# 奋楫笃行谋发展 以进促稳谱新篇

## ——交通银行发布2024年半年度业绩

8月28日,交通银行发布2024年半年度业绩。2024年上半年,交通银行聚焦建设金融强国目标,以推进高质量发展为主题,以深化金融供给侧结构性改革为主线,阶段性达成以进促稳目标,经营业绩表现总体符合预期。截至报告期末,集团资产总额14.18万亿元,较上年末增长0.84%。报告期内,集团实现归属于母公司股东净利润452.87亿元。

### 扎实做好金融“五篇大文章” 着力提升金融供给质效

交通银行对照中央对金融“五篇大文章”的总体要求,完善集团发展战略,增强与国家战略的适配性,持续提升金融产品供给和服务能力,加大对重大战略、重点领域和薄弱环节的支持力度。报告期末,集团客户贷款余额8.27万亿元,较上年末增长3.90%。上半年制造业中长期贷款、战略性新兴产业贷款、普惠贷款、绿色信贷、涉农贷款较年初增幅均高于各项贷款平均增速。

科技金融精准触达。加强产融对接,推动

科技金融触达客户、营销模式转变,引导金融资源向原创性、引领性科技攻关领域聚集,为科技型企业提供多元化接力式的全生命周期金融产品和服务。报告期末,科技型企业授信客户数较上年末增长16.05%,战略性新兴产业贷款、“专精特新”中小企业贷款、科技型中小企业贷款增速分别为5.89%、37.87%和8.51%。科技型企业贷款、战略性新兴产业贷款占对公贷款比重较年初分别提升1.14、0.2个百分点。

绿色金融理念厚植。注重完善绿色金融政策和产品体系,积极推进转型金融业务创新,将绿色发展理念融入打造业务特色全过程。报告期末,绿色贷款余额较上年末增长5.96%,成功发行符合中欧《可持续金融共同分类目录》的绿色金融债券50亿元,自2016年以来累计发行绿色金融债券1.150亿元。

普惠金融增量提质。坚持金融为民,持续完善金融支持中小微和民营企业政策体系,优化普惠金融服务品牌及线上产品体系,实现产品标准化与定制化双轮驱动。报告期末,境内银行机构普惠型小微企业贷款、个人消费贷款、

涉农贷款分别较上年末增长15.74%、30.08%、9.34%。普惠金融贷款(全口径)在一般贷款中余额占比较年初提升0.23个百分点,增量占比提升至42%。

养老金融健康发展。持续做深养老金融体系,满足老年客群、中青年客群不同生命周期养老需求,全面参与多层次、多支柱养老保险体系建设,累计上线超440款养老产品,开立个人养老金资金账户较上年末增长21.23%,累计缴存金额较上年末增长31.63%。

数字金融赋能创新。坚定推进数字化新交行建设,深化金融科技应用,提升科技经营水平。用好数据资产、数字基建、企业级架构、人工智能技术等持续优化业务流程,为基层赋能减负,带动全要素生产效率提升。以数字化转型和线上经营为契机,延伸客户服务触角,在提供创新、高效、便捷的金融服务中创造价值。手机银行月度活跃客户数(MAU)4,522.17万户;买单吧月度活跃客户(MAU)2,659.49万户;开放银行开放接口5,215个,累计调用次数超48亿次。

### 做强上海主场 引领特色业务健康发展

作为唯一一家总部在沪的国有大行,交行发挥自身区位和禀赋优势,以金融服务助力上海的同时,牵引带动全行高质量发展。

打造上海主场优势。交行积极参与全球金融资源配置,助力提升上海国际金融中心的竞争力和影响力,不断增强在上海市场的服务功能。首批参与银行间债券市场通用回购交易清算、银行间市场澳门元外汇交易等业务,首家开展外汇交易结算银行业务,推进标准利率互换创新试点。银行间市场、证券期货市场结算排名前列。持续深耕医疗场景,医疗付费“一件事”扩面上量,信用就医签约交易保持市场领先。

推动特色业务健康发展。发挥上海主场“创新策源地”和“改革试验田”功能,着力培育优势特色业务。在努力做好金融“五篇大文章”的同时,以贸易金融为抓手,服务“双循环”背景下产业链供应链发展和高水平对外开放,上半年贸易融资发生额、产业链金融业务量分别同



比增长39.68%、8.51%,跨境业务收入同比增长14.37%;坚持商行、投行、财行“三位一体”,促进财富金融扩面上量,6月末零售AUM余额和理财产品余额分别较年初增长5.29%和16.56%。

### 强化系统思维 守牢金融安全底线

交通银行统筹发展和安全,扎实推动资产质量巩固,推进风险治理体系和治理能力现代化建设,以高质量风险管理推动全行高质量发展。

强化集团统一风险管理。以数字化风险管理推动信贷全流程优化,完善流动性风险管理体系,加强操作风险一体化管理,有效管控重点领域风险。坚持预防为主、有效处置、及时修复、全面覆盖,完善声誉风险长效管理机制。完善子公司风险治理,加强跨境跨境与国别风险管理,保障业务平稳运营。

加强风险识别与处置。打造全流程、全覆盖

的数字化风险管理体系,持续筑牢风险数据底座,完善企业级风险管理应用,提升风险管理智能化水平。聚焦重点领域,持续深化重点客户授信经营主责任机制,丰富贷(投)后管理、风险监测、预警手段,加强信用风险排查和管理,稳妥有序推进风险处置清收。报告期内,共处置不良贷款295.9亿元,其中实质性清收132亿元。

报告期末,集团不良贷款率1.32%,较上年末下降0.01个百分点;拨备覆盖率204.82%,较上年末上升9.61个百分点;逾期60天以上的境内对公贷款均已纳入不良贷款,逾期90天以上贷款占不良贷款的69.04%。

管理层表示,下半年,交通银行将全面贯彻落党的二十届三中全会和中央金融工作会议、中央经济工作会议相关决策部署,坚持稳中求进、以进促稳、先立后破,着力当好服务实体经济的主力军和维护金融稳定的压舱石,推进高质量发展取得新成效。

(CIS)