

私募集体看好地产金融 不抛弃不放弃消费医药

证券时报记者 程俊琳

节后A股市场强势上涨,未来两个月市场最大热点在哪?现在市场上开始出现的二八现象如何演变?在昨日由好买基金主办的第四届好买基金经理峰会上,私募基金经理普遍认为跨年度行情已经悄然来临,集体性看好地产、金融等蓝筹机会,同时坚守本轮出现调整的消费、医药。

国投瑞银基金专户投资总监刘新勇认为,此轮行情启动主要是因为增量资金进场带动了存量资金,市场寻找估值洼地,因而表现为蓝筹股出现较大幅度上涨。他表示,从价值洼地角度考虑,有色、煤炭等上游产业资产价格还有逐步上升的趋势。其次,大消费依旧被看好,如果向美国等发达国家看齐,消费在GDP占比将来还有较大提升可能,整个泛消费是应该重点考虑的投资对象。因此,未来半年到一年内,他更看重消费和服务,从更长期角度来看,医药是他最看好的板块。

上海重阳投资高级副总经理陈心透露,重阳投资从5月开始将投资重点从前期消费往蓝筹股方向转移。他认为,经济转型中,新兴产业和服务业是天然的受益者,但这些公司的行业地位以及未来是否可持续发展都需要经过时间和市场充分竞争的检验。随着市场风格的转换,重阳投资认为市场指数会继续上升,中长期非常乐观。不过,陈心也表示,短期制约市场的两个核心矛盾依然存在,一是上市公司业绩增长趋势总体良好,但宏观方面在工业增加值和增速放缓,出口增速面临下降,地产调控及通胀可能致货币政策收紧等具有不确定性。另一核心矛盾是所谓价值股和成长股估值的偏差,前段时间大盘蓝筹股估值非常低,市场缺乏投资热情。对消费、医药、创业板、中小板,市场投资热情高涨,但估值已较充分体现增长潜力,如果这个潜力无法达标就会向下修正。相对而言,陈心更看好地产以及钢铁板块的投资机会。

作为私募基金中另类投资的典型,上海鼎锋资产总经理张高也认为这是跨年度行情。未来投资机会将会沿着三条主线展开,第一是通胀板块,二是估值修复,三是回归主流大消费和新兴产业。张高还表示,未来将是联动行情。张高还表示,目前市场有两类另类投资机会可以关注。“第一类是转型公司,整个中国经济未来三到五年都处于转型期,这其中有几种类型的公司值得关注:第一种是业务模式转型企业;第二种是出口转内销,如家电行业中的公司;第三种是向相关产业拓展并寻找新蓝海的;第四种是通过增量方式向景气行业转型的企业。另一个大投资思路是从产业、投行的视角来关注上市公司,比如有增发或有股权激励的上市公司。”

不过从短期市场走势看,他表示更看好商业地产的投资机会,同时他还认为,房产税出来是买商业地产股票非常好的时机。从安全边际的角度来看,汇利资产总经理何震认为金融股中银行和保险业未来下跌空间很小,新增资金从投资选择上也更青睐这部分资产。他认为:“如果是跨年度行情,就不可能只有金融股有上涨机会。虽然前期涨幅较大的医药板块目前遭遇调整,但从长期来看,后市小盘股依旧存在投资机会。”他表示,“至于消费行业,我认为未来还有非常大的空间,前期涨幅并不会缩减未来的上涨空间。”

盈捷投资:

10月行情值得期待

证券时报记者 方丽

本报讯 10月初市场出现一波上涨行情,湖北盈捷投资公司表示,10月市场上涨值得期待。

据盈捷投资表示,10月份市场各方面环境都很好。首先,房地产措施显示出管理层对楼市调控属于“有保有压”的态度,令到压制地产银行股表现的朦胧利空预期明朗化。虽然,房地产股票的市盈率会一直维持在较低的水平,但阶段性的地产调控利空显然“靴子落地”,市场多头担忧情绪减轻。其次,海外市场的大涨会对10月A股产生较为明显的拉动。在经济一体化的大环境下,在香港股市上市的H股,很多股价已明显超越在境内上市的A股,以至形成了A、H股倒挂现象,可能会引发A股的上涨。最后,A股市场总体处于历史估值低位,经济二次探底的担忧也有所缓解,所以10月市场向上突破的机会仍然存在。

盈捷投资认为,风格转换很难完成,二线蓝筹估值修复具备一定的持续性,但一线指标股机会不大。只是大盘蓝筹股的低估值封杀大盘的下跌空间,有利于市场热点延续。10月份将迎来创业板与中小板的解禁潮,所以这些板块个股会进入分化阶段,适时回避最早解禁的一批公司。

“在未来的一两年之内,市场可能不会出现大牛市,但局部行情仍然热闹,不必过于关注指数的波动。”盈捷投资表示,投资者应从三季度业绩预入手,结合行业的季节性特征选择值得关注的品种。

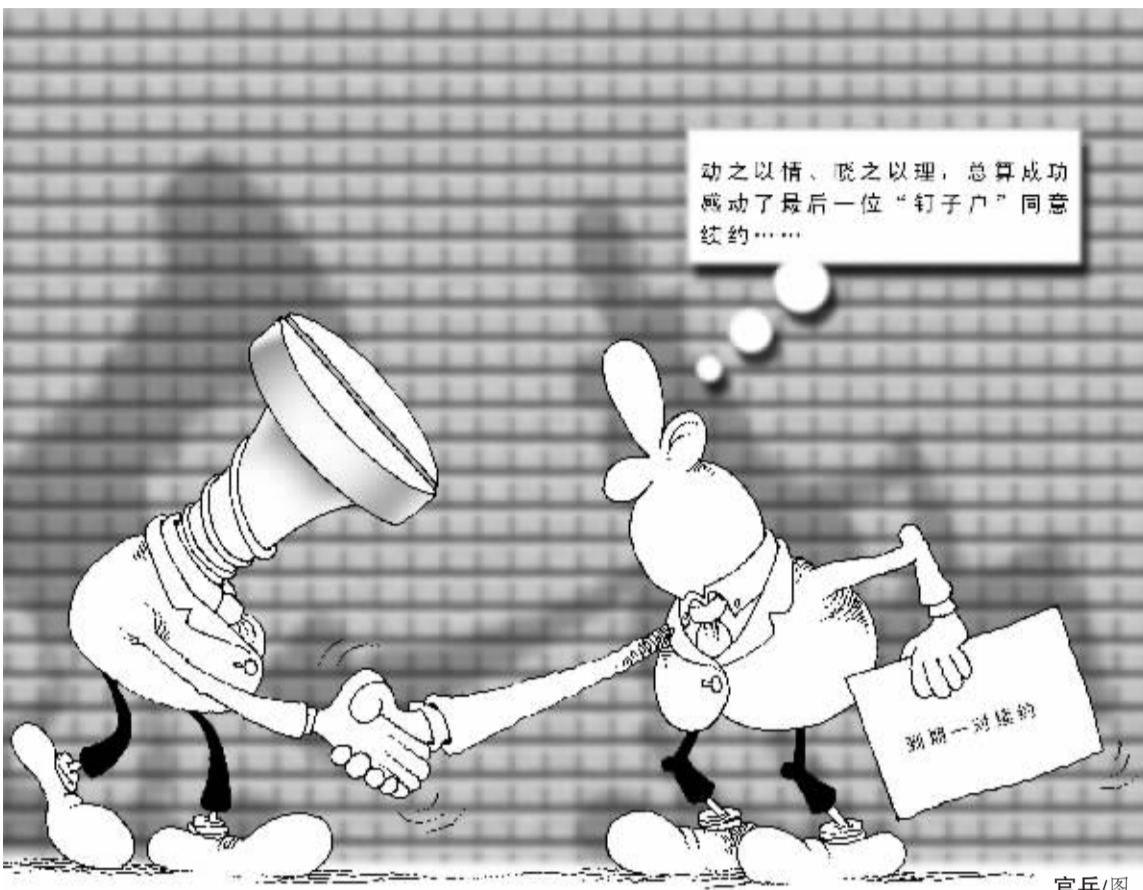
各方携手撬钉子户 一对多首现成功续约

证券时报记者 木子

尽管只要有一个持有人反对就可以“否决”一对多延期续约,但在渠道撮合和基金公司的强力公关下,目前已出现一对多成功续约。证券时报记者从可靠渠道获悉,这一对多产品是深圳一家中型基金公司旗下产品,业绩处于中游水平。

正是因为续约难度颇高,仅此一单延期成功的一对多就显得有些“神秘”。据知情人士透露,续约成功的情节颇具戏剧性。首先,基金公司在初步征询一对多持有人的意见后,发现绝大多数持有人都同意续约,再对“续约意愿不坚决”的持有人进行“逐个击破”,最后仍有一位持有人表示要赎回。最后,银行销售网点的负责人带着基金公司市场部人士,辗转前往“最后一位”持有人的家里,动之以情、晓之以理,把其他持有人愿意续约的签字单都拿给他看,终于感动了这位“钉子户”,同意续约。“可以说,在渠道的大力撮合下,基金公司强大、精确的营销能力促成了续约的成功。”

实际上,由于延期需要所有持有人同意,此前没有出现一对多成功续约的案例。而且,考虑到续约操作难度太大,基金公司的普遍做法是发行新产品来填补到期产品的空白。我们也会事先给持有人发征求意见函,或者通过客服、银行渠道给持有人打电话,但反馈回来的意见总是有相当部分持有人表示要坚决赎回,说服工作的难度太大。既



官兵/图

然如此,不如发新产品来满足客户的续约意愿,不必在那些想赎回产品的客户身上浪费时间。”上海一基金公司专户部人士说。据悉,深圳一家一对多整体业绩较好的基金公司近期就上报了8只产品,这些产品受到投资者的追捧,不愿续约的客户再度成为持有人,其中1只一

对多一周就募集资金4亿多元。数据显示,首批一对多于去年9月、10月间入市,当初为了简化规则,尽快入市,近半数一对多产品都将期限设计为1年,因此,目前正值首批一对多“到期潮”来临。据了解,在“一对多”整体业绩表现不佳的情况下,9月9日,首只到期的“一对多”产品——汇添富旗

下添富牛-光大-建投1号以16.7%的年收益率获得市场好评。此外,海富通旗下中信创新也已到期,截至9月10日,该产品单位净值达到1.256元,收益率超过25%。不过,这些产品都没有续约成功,业内人士认为,对已经取得较高收益的产品,投资者更容易有落袋为安的想法。

一批一对多新品暗中提价

证券时报记者 程俊琳

本报讯 证券时报记者从渠道了解信息显示,一对多过往业绩优异的基金公司新发行产品受到市场欢迎,预约销售和客户主动认购成为常态,更有一些产品暗中抬升费用门槛。

深圳一位投资人近日透露,由于前期产品取得了不错收益,部分基金公司旗下一对多产品开始提价。我之前购买这家公司新发行的一对多产品没有申购费,不过他们近期发行的新产品,如果申购量不足200万,投资者就要交纳0.3%的申

购费。”该持有人估计,这和该公司旗下一对多业绩突出,受到购买者追捧有关。另外一位一对多持有人也表示,因为他去年投资的1只一对多产品表现不错,到期结束运作后,他准备购买该公司新发行的1只一对多。然而,该持有人发觉,这款产品的总申购费用比去年多了1个百分点。实际上,目前一对多暗中提价并不在少数。业内人士表示,现在普遍情况是,前期一对多产品绝大多数没有申购费,只有0.8%-1%的销售服务费,现在新发行的一对多

不仅收取销售服务费,还收取申购费。对此,上海一家基金公司人士表示,这种暗中提价应该不是基金公司愿意的,因为无论产品设定多高申购费,这部分费用都是由发行银行所得,因此不排除是代销银行借绩优产品发行提高价。而且,证券时报记者发现,目前提价的主要是前期表现较好的一对多产品。据上海一家银行理财经理告诉记者,目前投资者对广发、汇添富、易方达以及海富通等几家公司的产品有较高的认可度,这些公司旗下产品不仅业绩不错,

同时每家基金公司还形成了自己的投资风格。此外,一对多过往业绩优异的基金公司新发行产品受到市场欢迎。证券时报记者从相关销售渠道获悉,由于前期一对多产品表现优异,而且由汇添富1号的原班投资队伍操刀,一对多新产品汇添富4号受到不少投资者欢迎,并且需要预约购买。同样,由于到期以及正在运作的一对多产品业绩突出,海富通基金也开始对老客户进行摸底,准备发行新一对多产品来承接愿意继续购买产品的老客户。

寻找“便宜”的好私募

好买基金研究中心 朱世杰

俗话说,便宜无好货,好货不便宜。在私募基金界,我们是否能找到既便宜又优秀的私募呢?

我国私募行业整体还处于发展阶段,投资策略、操作风格都在不断完善当中。2008年中之前成立的私募基金,很多在大熊市中损失惨重。因此,一些素质还不错的私募,由于前期净值大幅下跌,甚至至今仍未回归历史最高净值。然而,这些私募实力尚佳。更重要的是,这些私募在净值重新返回历史最高值之前,将不能提取20%的浮动业绩提成费,换句话说,如果这些私募净值重返历史最高值,这部分收益将全部进入投资者口袋,而不会被打八折。

为了寻找“便宜”的好私募,我们根据最新一期的阳光私募评级,筛选出评级在4星级以上的私募产品。在8月份参与一年期评级268只私募基金中,评级在4星级以上且净值低于历史最高净值5%以上的产品共有18只。

Table with 7 columns: 基金名称, 净值, 历史最高净值, 净值/历史最高净值, 净值日期, 净值日期, 净值日期. Lists various private equity funds and their performance metrics.

数据来源:好买基金研究中心,数据截至2010年10月13日

在这18只私募产品中,有12只私募需要上涨10%以上才能回到历史最高净值,有3只私募需要上涨20%以上甚至更多才能回到历史最高净值。这中间不乏一些近期业绩表现突出、净值增长迅速的好私募。在今年三季度中,证大价值、云程泰1期、国投凯益、东方港湾马松等私募都取得了25%以上收益,而同期沪深300指数上涨14.53%。

以云程泰1期为例,今年三季度中,云程泰取得31.28%的收益,在所有私募中排名第11。云程泰总经理魏上云是典型的公募派基金经理。魏上云投资风格偏重价值投资,云程泰1期在2008年初创下新高,在之后的大熊市中因为越跌越买的策略而损失惨重,经过2008年的教训后,云程泰改善风控体系,在2009年7月以及今年初的市场调整中,净值几乎没有损失。

凯石投资旗下的国投凯益也是一只值得关注的产品。另外,东方港湾马松近期业绩表现也相当出色。东方港湾马松成立于2007年初,基金经理但斌借助2007年的大牛市一举将净值翻番,但是在2008年的熊市中净值损失严重。2010年初,东方港湾原有投资思路有一定修正,更加注重对时机的选择,今年三季度的操作中回避了房地产行业,持有较多的消费、医药,取得了32.90%的收益,在所有私募中排名第9。

4只阳光私募 三季度收益超过40%

见习记者 张桔

本报讯 受益于大盘上涨和操作灵活,4只阳光私募三季度收益超过40%,而且,三季度排名前10位的阳光私募收益率均超过33%,表现突出。

朝阳永续的统计显示,在三季度的统计周期内,排名前4位的阳光私募产品收益率均超过40%(均不考虑分红因素),来自于上海混沌道然资产管理公司旗下的混沌1号和混沌2号包揽季度冠军,收益率为45.82%和44.98%;深国投发行的世通一期季度收益率约为44.27%,位列第三;而排名第四的是铭远巴克莱集合资金信托计划,三季度收益率约为41.42%。

值得注意的是,去年年终排在阳光私募业绩前三甲的新价值、高雅和龙赢富今年似乎都未能延续去年的辉煌业绩。根据好买理财基金研究中心的统计,在非结构化产品的排名中,高雅五期排在第25位,是高雅系列中排名最高的产品;而新价值系列产品收益排行榜的第13位至第16位,而平安旗下的淡水泉几期产品则

集中排在20位至25位的位置。

统计还显示,三季度排在非结构化产品最末位的是成立于2009年7月17日的同盛1号,三季度收益率为-17.69%。因此,阳光私募三季度排名首尾的差距达到63.51个百分点。

此外,根据相关统计显示,截至第三季度末,今年以来排在阳光私募业绩排行榜首位的是深国投旗下的世通一期,该产品在9月30日的单位净值为0.9666元,今年以来的总体回报率约为49.61%,而排在亚军和季军位置的分别是彤源2号和铭远巴克莱,其前三季度的年化收益率分别约为42.81%和31.54%。

值得注意的是,去年年终排在阳光私募业绩前三甲的新价值、高雅和龙赢富今年似乎都未能延续去年的辉煌业绩。根据好买理财基金研究中心的统计,在非结构化产品的排名中,高雅五期排在第25位,是高雅系列中排名最高的产品;而新价值系列产品收益排行榜的第13位至第16位,而平安旗下的淡水泉几期产品则