

部分一对多成功抄底 绩差投资经理被迫下岗

证券时报记者 海秦

来自部分渠道的净值数据显示,部分一对多专户理财产品在A股近期的底部凶猛加仓博取反弹,业绩迅速回升。同时也有部分一对多错失反弹,从而拉大了一对多业绩首尾差距。震荡行情中,一对多可空仓可满仓的仓位优势正在体现,也考验着投资经理的真实水平。

证券时报记者日前从银行、持有人等多渠道了解到,随着A股触底反弹,不少一对多已经准确地踏准了此轮反弹节奏,净值回升明显。例如,截至7月8日,广发主题1号净值为1.20元,当周上涨2.13%,南方光大2号净值为1.356元,嘉实绿色中行01为1.25元,海富通中信建投2号1.08元。而到7月15日,广发主题1号净值为1.2250元,上涨2.08%,南方光大2号净值为1.370元,海富通中信建投2号为1.10元,嘉实绿色中行01净值为1.215元,下跌了2.8%。

从专户净值波动幅度来看,一对多净值反弹明显,尤其是大成系一对多净值反弹力度更大,例如,大成景瑞6号2期截至7月8日净值为0.998元,当周涨幅为5.21%,表现勇猛。而海富通旗下一对多也是可圈可点。海富通的一款一对多底部加仓凶猛,目前接近满仓操作。”交行某理财师透露。

尽管满仓一对多风格激进,加仓凶猛,但由于不同基金公司对后市的判断不同,各一对多之间仓位、持股等情况依旧分歧明显。兴业系一对多秉承一贯的保守原则,仓位普遍不高,该公司某明星基金经理主导的一款一对多仓位仅不到五成,且持仓品种以食品饮料等抗通胀防御品种为主。

尽管近期不少一对多业绩反弹打了翻身仗,但仍有不少一对多业绩亏损惨重,令基金公司迫于压力不得不更换专户掌门人。例如,华夏农行日前更换了投资经理,原投资经理胡杰在执掌华夏农行一年半之后,面对净值仍在面值之下的巨大压力,不得不黯然离场。据了解,华夏农行投资经理已于7月1日换成郑晓辉,而换人之后净值也有表现,截至7月8日净值为0.993元,周涨幅1.413%,高于同期上证指数1.39%的涨幅;7月15日净值0.941元,周涨幅0.857%,高于同期上证指数0.80%的涨幅。

无独有偶,易方达中行2号的投资经理也于日前换人,现任投资经理为蔡海洪。其净值仍在1元之下。

6月底33只私募产品 平均仓位74.16%

证券时报记者 刘明

信托公司发布的集合资金信托计划的管理报告暴露了阳光私募二季度末的仓位。据证券时报记者不完全统计,兴业信托发布的集合资金信托计划二季度管理报告当中,33只阳光私募产品的平均仓位为74.16%,其中9只产品仓位在九成以上,仓位最高的为去年12月8日成立的金中和东升集合信托计划,该产品权益类资产比例为99.97%;富麟一号、泰领3期、长金9号的仓位也高达99.7%、99.68%、99%;财富1期、鼎力超级成长等5只产品仓位也均在90%以上。

虽然整体仓位较高,但也有部分阳光私募产品保持了低仓位。剔除今年6月29日成立的紫石超越在6月30日完全空仓之外,仓位最低的新价值15期,权益类资产仓位仅为21.82%;新价值9期、从容5期、鼎锋5期的仓位也较低,分别为31.59%、40.36%、40.92%;此外,理成转子3号、麦盛5期等4只产品仓位也在50%以下。

深圳一位私募基金经理告诉记者,6月底A股市场开始反弹,预期下半年开始能有一波行情,因而上半年一直保持低仓位的他在6月底也对仓位进行了上调,希望能在7、8月抓到一波行情提升业绩。一位私募研究人士表示,上半年小盘股大幅下跌之后,6月底市场开始企稳反弹,不少私募都认为6月份通胀将见顶,下半年市场将出现反转,因而将仓位抬高。融智投顾发布的中国对冲基金经理A股信心指数也显示,7月的信心指数为133.4,较上月大幅上涨25.29%,这一数字也是今年以来的最高点。

值得注意的是,6月底保持较低仓位的私募产品单位净值较低,而仓位高的私募产品单位净值较高。仓位在五成以下的8只产品中,仅有2只单位净值在9毛以上,仓位最低的新价值15期单位净值只有0.7687元,新价值9期也只有0.773元。仓位在40%附近的从容5期与鼎锋5期单位净值分别为0.8538元、0.8831元。而仓位最高的金中和东升的单位净值为1.0033元,仓位九成以上富麟一号、长金9号、财富1期等单位净值也在1元以上,单位净值最低的泰领3期单位净值在9毛以上。据统计,上述产品净值变化多发生在今年上半年。

专户门槛有望近期放开 基金摩拳擦掌

证券时报记者 方丽

专户200亿规模门槛取消在即。证券时报记者了解到,基金管理人特定客户资产管理业务试点办法(简称《办法》)定稿有望于近期公布。小基金公司和新成立的基金公司闻风而动,不少公司已经准备好产品,只要《办法》一公布就立刻上报。

据知情人士透露,去年11月监管层公布了《办法》征求意见稿及配套规则,目前征求意见稿的反馈意见已经收集完毕,《办法》的相关修改工作已经基本完成,最早将在8月份公布。

小基金公司热情高涨,上海一家200亿元以下的基金公司专户负责人日前表示,该公司专户投资部门已经组建完毕,激励条款也已经通过股东会认可。深圳一家一直未有专户业务的基金公

司的人士也表示,除了发新基金,公司内部最紧要的事情就是准备上报的专户产品。

据证券时报记者了解,目前大部分小型基金公司成立了相关的专户管理部,核心人员基本配备到位,不过仍有部分小基金公司在大肆招兵买马。而且,不少市场渠道方面也已经开始为专户产品进行准备,等《办法》正式公布,就会立刻上报产品,为了备战发行,我们目前就相关新产品的发行工作,已经和一些银行开始接触。”上述上海专户负责人表示。

让小基金公司兴奋的是,相比公募业务,专户业务的“毛利率”更高,突破专户业务也能寻找到经营的新亮点。新获批的基金公司有可能借此走出一条“先专户后公募”的差异化发展道路。尤其对于一些具有股东优势的基金公司来说,或许这次将会通过发展私营业

务改变当前处境,也使国内基金公司能够逐步形成差异化经营。”上海一家小型基金公司高管表示。

不过,也有一些基金公司相关人士对小基金公司专户业务的前景持谨慎态度,目前专户市场的竞争十分激烈,大公司都很难发,更何况市场资源相对较少的中小基金公司和新公司,取得突破关键还要看投资管理能力。”一位基金公司市场总监对记者表示。

还有业内人士表示,专户业务是把双刃剑,业绩好能成为新的利润增长点,但是一旦业绩做得不好,很可能反过来影响公募业务的发展,因为专户的客户都是基金公司最核心的客户。

天相投顾统计数据 displays,截至2011年二季度末,在62家已经有产品发行的基金公司中,有30家规模在200亿元以下。公开信息显示,目前已有35家基金公司获得了专户理财资格。



力争一杯羹 外资角逐国内TOT市场

证券时报记者 刘明

国内阳光私募的快速发展引起了老外对这一理财市场的兴趣。今年以来,先后有泰武投资公司与平安罗素投资公司两家具有外资背景的机构成立,而这两家公司均是以国内阳光私募等投资管理人为投资目标的。并在国内同行中挖角,调研阳光私募公司。

外资进军国内TOT市场

近日,一位曾在国内第三方私募研究机构从事信托中的信托(TOT)投资管理的人士告诉记者,他已跳槽到上述一家外资背

景的公司从事类似工作。据了解,该公司还从国内其他一些研究机构中挖角。不仅投入人才,销售人员也成为挖角对象。如平安罗素正在某网站发布招聘销售管理人才的信息。

对阳光私募调研也在紧锣密鼓地开展。平安罗素公司副总经理殷智5月份即透露,该公司已经对40多家阳光私募投资公司开始面试。他表示,在第一年,平安罗素大量的工作是对所有的中国投资管理公司进行研究。今年平安罗素的目标是调研100多家的投资管理公司,详细了解,然后把把这些研究人做评价和分级。

据了解,平安罗素成立于今年3月份,注册资本为1亿元,由中国平安集团与美国罗素投资公司合资成立,中国平安出资占比为51%,罗素投资出资占比为49%。平安罗素的简介显示,该公司的目标为“致力于探索创新的管理人之管理人(MOM)模式,通过对投资管理人群的研究评价,筛选出优秀的投资管理人,为机构投资者和高资产净值个人提供多元投资管理服务。”泰武投资的资料显示,该公司是专注于中国的对冲基金——阳光私募的评级与组合研究,为高端个人和机构投资者及合作伙伴提供资产管理方案、投资咨询及顾问服务的专业机构。该公司于

2011年初在重庆成立,首期注册及实收资本为1000万元人民币。公司的主要投资产品为TOT,外资的Perinvest公司为该公司的股东之一。

TOT或迎来新机遇

业内人士表示,对阳光私募的研究与投资将会是平安罗素的重要组成部分,但平安罗素的业务范围应该不只是阳光私募。泰武投资则更像国内管理TOT的机构。不过,两者进入TOT市场都表明了外资已经注意到了国内阳光私募快速发展带来的机遇。据了解,TOT主要是投资于阳光私募的一种投资产品,相当于基金中的基金。目前,国内主要由银行、券商、

信托以及第三方研究机构在从事这块业务。

据了解,目前国内阳光私募产品已达上千只,管理资产规模将近1500亿元,同时国内的高净值人群在不断增长,对于阳光私募产品的需求也在日趋增加,这为TOT市场提供了广阔的机会。

好买基金研究员袁方也表示,近两年国内阳光私募的快速发展吸引了外资进入这一市场。他还告诉记者,除了上述已知的,还有一些尚未成立公司的外资在国内调研阳光私募。外资机构有着丰富的TOT管理经验,或有助于国内TOT市场的发展。

押牛股屡不中 私募加码考核研究员

证券时报记者 胡晓

随着上半年的落幕,不少阳光私募公司目前正在忙着准备年中总结会议,由于业绩相差甚远,私募年中总结会议的气氛也是各有冷暖,部分业绩不好的阳光私募公司给研究员考核制度加码。

上海一家阳光私募公司研究员表示,上周,该公司刚刚召开完上半年总结会议,由于业绩表现非常不好,总结会议气氛十分凝重,总经理十分恼怒。本来投研工作向来由董董事长负责,总经理负责公司的

日常运营,但是总经理要求今后研究员的调研记录全部要抄送给他,并要求研究员每人写一份上半年工作反思,详细说明各人所负责行业牛股丢失的原因。

不仅如此,这位总经理还要求,此后研究员的工作量也要按照比例计入考核系统中,也就是说,每个月必须完成规定的工作量,否则考评就会被扣分,直接影响到工资以及年终奖的发放。

公司产品业绩表现的确不好,投研部门肯定是第一责任人,但是公司研究员只有6个,而现

在上市A股已经超过2000只,每个研究员都要跟踪大量的股票,精力根本不够。”上述研究员无奈地表示。

不过跟上述阳光私募凝重的总结会不一样的,深圳一家新成立的阳光私募公司总结会气氛则相当愉快。

该公司由于上半年业绩表现非常出色,不仅受到了媒体追捧,知名度大大提升,而且,投资者认购热情也非常高。总结会主要是对下半年工作的计划与安排,总经理在会上主要提出了两个要求,第一

是保住胜利的果实,争取在年度排名上能再次取得佳绩;第二是下半年要争取再发3只产品,将资产管理规模做到5亿元左右。”该公司一位研究员透露。

深圳一家第三方研究机构研究员表示,今年上半年市场持续震荡,私募业绩分化明显,业绩表现较好的阳光私募取得了20%的收益,而业绩表现差的亏损20%,有的公司旗下产品甚至出现了清盘危机,因此不少阳光私募经理压力比较大,急需将业绩做好。不过,对于研究员的考核也不宜过于短期化。

私募业绩不佳 第三方机构难受



证券时报记者 程俊琳

借助私募基金发展的东风,一批第三方机构得以初尝“甜蜜”。然而,由于今年上半年业绩不佳,私募基金陷入发展缓冲期,加上第三方机构逆势扩容增加了成本支出,这也使一些第三方机构遭遇生存难题。

日前,一家第三方机构老总私下坦言:“今年私募业绩不好,再这样我们就要发不出工资了。”事实上,国内第一梯队第三方机构的日子也不好过。另一家第三方机构员工私下透露,她进入公司以来从来没有拿过年终奖。毕竟公司处于创业期,我们更期待的是日后的发展。尤其第一批员工对形势是有

充分认识的,我们都在默默等待。”她告诉记者。

一直以来,第三方机构以收取会员费提供研究报告为主要收入来源,日前已经发展为私募基金销售的一条重要渠道。据深圳某阳光私募人士介绍,在此过程中,第三方机构一般索取的费用包括固定费用加上浮动业绩提成,其中,固定费用每年为投资者认购资产的1%,另外加上浮动收益的3%左右。

上海一家准三方销售机构人士认为,准三方销售机构发私募产品,这一看似“不务正业”的背后实在是不得已的苦衷,不仅等待牌照期间需要解决吃饭问题,即便拿到牌照,也需要足够的资金实力“砸”出自己的销售网络。

伴随着2009年和2010年私募基金“扩容风”,第三方机构熬过了初创期的生存困境。一批第三方理财机构也借势扩容,例如诺亚财富管理中心郑州分公司上个月刚刚开业,好买基金4月下旬在北京设立

分部,同时也在考虑在深圳设立分公司,私募排排网今年3月设立销售团队,广州瑞富私募研究中心投研及销售团队迅速增加。

在第三方机构热闹的扩容下,实际各家机构都有其生存隐忧。”据知情人士透露,今年以来私募基金业绩不佳,产品发行迅速降温,这也使得目前靠私募基金发展的第三方机构陷入窘境。瑞富财富管理中心王一表示,由于上半年业绩的不景气,很多第三方理财机构纷纷转移目标,寻求更好的业务发展方向,扩大理财产品线。前述知情人士表示,现在的生存环境也许比初期更难。虽然前两年经营情况有所好转,但今年各家机构为了抢滩下一阶段高点,纷纷扩容进入中部地区抢地盘。这些扩容在短期内不会产生经济效益,却仍需要总部给予经济支持,这对本来就不富裕的本部来说,无疑又增加一大笔支出。”

不过,他也表示,如果扩容的成本压力能够挺过,传统私募业务能够回暖,这无疑能够使第三方机构进入下一个发展期。

阳光私募二季度 进驻中原内配拓邦股份

证券时报记者 刘明

Wind资讯显示,截至7月16日已有15家上市公司发布半年报,其中中原内配、拓邦股份2家前十大流通股股东中二季度均有阳光私募进驻。

中原内配半年报显示,鸿道1期、鸿道3期赫然出现在该公司的前十大流通股股东中,分别为第二大、第三大流通股股东,持股数分别为22.75万股、20万股,由于一季度末该公司前十大流通股股东中并没有这两只产品。除了鸿道系的两只产品,华宝信托-单一类资金信托计划与北方国际信托-泰通稳健增长定向资金集合计划也出现在该公司前十大流通股股东中。

拓邦股份半年报显示,慧普永信一号、润丰七号、旗峰1号三只阳光私募产品出现在前十大流通股股东当中,分别为第七大、第九大、第十大流通股股东,持股数由139万股到82万股不等,其中旗峰1号一季度末就在该公司前十大流通股股东当中,二季度有所减持,慧普永信一号与润丰七号为新进入的前十大流通股股东。

据了解,中原内配为亚洲最大的气缸套专业化生产企业,拓邦股份的主营业务为电器产品智能控制、高效照明产品及其控制、高效精密电机及其控制产品的研发、生产和销售。半年报显示,中原内配上半年的净利润较去年同期微增8%,拓邦股份则是出现了业绩的下滑。

上述阳光私募中,鸿道系为较为知名的私募,鸿道1期、鸿道3期的投资顾问——鸿道投资管理公司的总经理兼投资总监为曾任华夏基金投资副总监的孙建冬。鸿道3期去年11月发行时曾以18亿元的首发规模创下了私募发行的历史纪录。资料显示,鸿道投资旗下产品一季度末出现在南京中北、卓翼科技、豫金刚石、长盈精密等公司前十大流通股股东当中。

数据显示,二季度以来,截至7月15日,二级市场上,中原内配上涨了2.89%,拓邦股份上涨了7.22%。