

中睿合银首只产品三年业绩位居第一

证券时报记者 程俊琳

数据统计显示,中睿合银第一只阳光私募基金——中铁·鑫兰瑞成立于2008年8月26日,截至今年8月26日,运行三年累计净值2.6591,收益率达到165.91%,同期沪深300涨幅为20.09%,在近日晨星公布的8月私募评级三年期业绩排名中位居第一。

据了解,该产品投资经理通过“短期趋势+交易”的投资策略,严格控制风险,大盘下跌时,通过扩大持有现金的比例,有效规避市场风险,避免净值随市场下降而下跌,使得投资人免受资产亏损。同时,由于持有充足的现金,中睿在行情来临时可以快速出击,抓住宝贵的市场机会,抢占获利的制高点。

10月仅1只阳光私募发行

证券时报记者 胡晓

疲弱的A股市场、难以令人满意的投资业绩,使得今年下半年阳光私募的发行进入了冰期。截至上周末,10月以来正在发行的阳光私募产品仅1只,此外还有1只信托中的信托(OT)在发行。

来自好买基金研究中心的数据显示,今年以来,随着A股市场的震荡下行,阳光私募产品发行也是一路走低。1月成立的产品数量为107只,2月份因为春节长假发行数量锐减至36只,而此后的几个月每月成立的产品数量基本都保持在50只左右。而9月份这一数据再创新低,当月成立的产品仅31只,环比8月锐减31%。

事实上,受制于今年股市行情低迷,私募普遍陷入了发行困境,尤其是业绩表现较差的阳光私募。以财富成长为例,该公司由于业绩表现不佳,今年没有一只产品成立。而广东一家阳光私募投资总监也表示,目前市场低迷,产品基本卖不出去,与其在发行市场费力不好,还不如潜心做好业绩回报投资者。

私募酝酿投资低估值股票

见习记者 姚波

短期市场晦暗不明,不少私募看好目前底部区域中低估值股票的长期投资价值,开始布局产品投资。

“我们准备最近一两个月发行一款产品。”广州长金投资公司投资管理部经理周铭超日前向证券时报记者表示,他认为目前市场已经处于底部,尽管短期还存在利空因素,但从目前市场的估值水平来看,值得选择性介入进行价值投资,从中长期来看,绩优的投资标的存在上涨空间。不过,他也认为,目前仍需要考虑仓位、流动性等因素来控制短期波动风险。深圳市林园投资董事长林园在接受采访时也表示,目前股票普遍都比较便宜,是比较适合的投资时点,看好消费类股票。

目前,有多个市场底部指标信号显现。A股整体目前市盈率为16.43倍,低于2010年底部2319点时20.87的估值水平,也低于2005年998点的历史低点19.61倍的估值。而代表蓝筹股的沪深300目前12.91倍的估值已经创下历史新低,不仅低于2005年13.99倍的估值,还低于2008年金融危机时的13.88的低估值水平。此外,汇金出手、产业资本入市等信号也让不少私募嗅到了底部的气味。

海通证券私募分析师罗震认为,在目前的市场情况下,一些偏价值投资、注重选股的公司已经开始挖掘市场投资机会。据其了解,有数家私募看重在目前市场环境下的投资机会,并着手产品发行。

不过,私募对具体底部的判断仍存分歧。深圳恒德投资执行董事王瑜认为,政策信号已经释放,但与具体底部形成仍存时间差。目前还没有像2008年的4万亿刺激计划等实质措施,民间信贷收紧、房地产投资减少释放出的资金并没有流向二级市场。在目前流动性紧缩前提下,只有流动性的边际改善才会对底部构成实质支撑。不过王瑜也表示,目前尽管可能不是最低点,但下降空间也不会太大。

从中长期来看,私募大多认为现在已进入可投资区间。据融智评级对60余家私募公司的最新问卷调查显示,61.29%私募认为目前是中长期买入的好时机,仅有9.68%私募认为即使是中长期投资者,目前仍然不宜轻举妄动,29.03%私募持不确定态度。

据融智评级调查,私募基金对目前市场的低估值看法相对一致,普遍认为市场从估值上讲极具吸引力,众多优质个股经过了大幅下跌后,已经出现了买入时机。虽然大盘短期或有反复,但从中长期的角度看,目前可以适度逐步建仓优质个股。

私募排排网的分析师彭晓武认为,不少价值投资的私募现在保持了较高仓位,毕竟进一步大幅下跌的概率较小。但偏交易的私募则保持了低仓位,目前尚不存在较好的交易机会。

前三季取得正收益阳光私募不足一成

1031只非结构化阳光私募产品当中,仅有94只取得正收益

证券时报记者 刘明

近日阳光私募前三季度的业绩数据陆续披露,阳光私募今年前三季度的业绩惨淡状况也显现出来。朝阳永续最新数据显示,纳入统计的1031只非结构化阳光私募产品当中,仅有94只取得正收益,占比不到一成。

94只产品逆市正收益

今年以来,整个A股市场持续下挫,截至9月30日,上证指数下跌15.98%,沪深300指数下跌17.48%,中小板指数下跌26.92%,创业板指数更是大跌30.46%。市场的低迷尤其其中小盘股票的大幅下挫令阳光私募今年以来亏损惨重。据朝阳永续数据统计,今年前三季度,1031只非结构化的阳光私募产品中,仅有94只取得正收益,占比不到一成。

具体来看,上海呈瑞投资管理公司担任投资顾问的呈瑞1期依然保持着领头羊的态势,截至9月30日,该产品单位净值为1.5296元,今年以来收益率为33.65%,位列非结构化阳光私募产品业绩排名首位。不过,今年以来在持续下跌的市场中逞强的该领头羊的业绩在9月份也出现了一定的回落。由深圳金中和投资管理公司担纲的金中和西鼎以24.33%的业绩位居第二,截至9月30日的单位净值高

达2.3036元;据了解,这只2007年7月成立的产品曾在2008年大熊市的私募业绩大战中一举成名,以20%的正收益夺得当年私募冠军,被称为“熊市之王”。深圳众禄投资顾问公司管理的三能一号以14.44%的收益位列第三,截至9月30日,该产品的单位净值为1.8109元。此外,瑞德稳健收益、宁聚稳进、君丰1期等91只阳光私募产品也取得了正收益。

值得注意的是,在较为知名的大型阳光私募中,除金中和西鼎排名靠前之外,去年崛起的泽熙投资旗下泽熙瑞金1号以及泽熙5期今年前三季度也仍有近7%的正收益,排名也在前20名以内。以追求稳健收益闻名的北京金石投资旗下21只产品单位净值今年熊途中获得正收益,熊市抗跌的属性尽显。上海朱雀投资与深圳民森投资也有多只产品获得正收益。

34只产品跌幅逾30%

有人欢喜有人忧。虽然少数阳光私募产品逆市获得正收益,但多数产品业绩表现不佳。数据显示,跌幅超过30%的阳光私募产品有34只,跌幅超20%的阳光私募产品更是高达189只,占比接近20%。惨重的下跌对号称追求绝对收益的阳光私募产品的打击无疑是异常沉重的。

时策1期成为今年以来最“杯

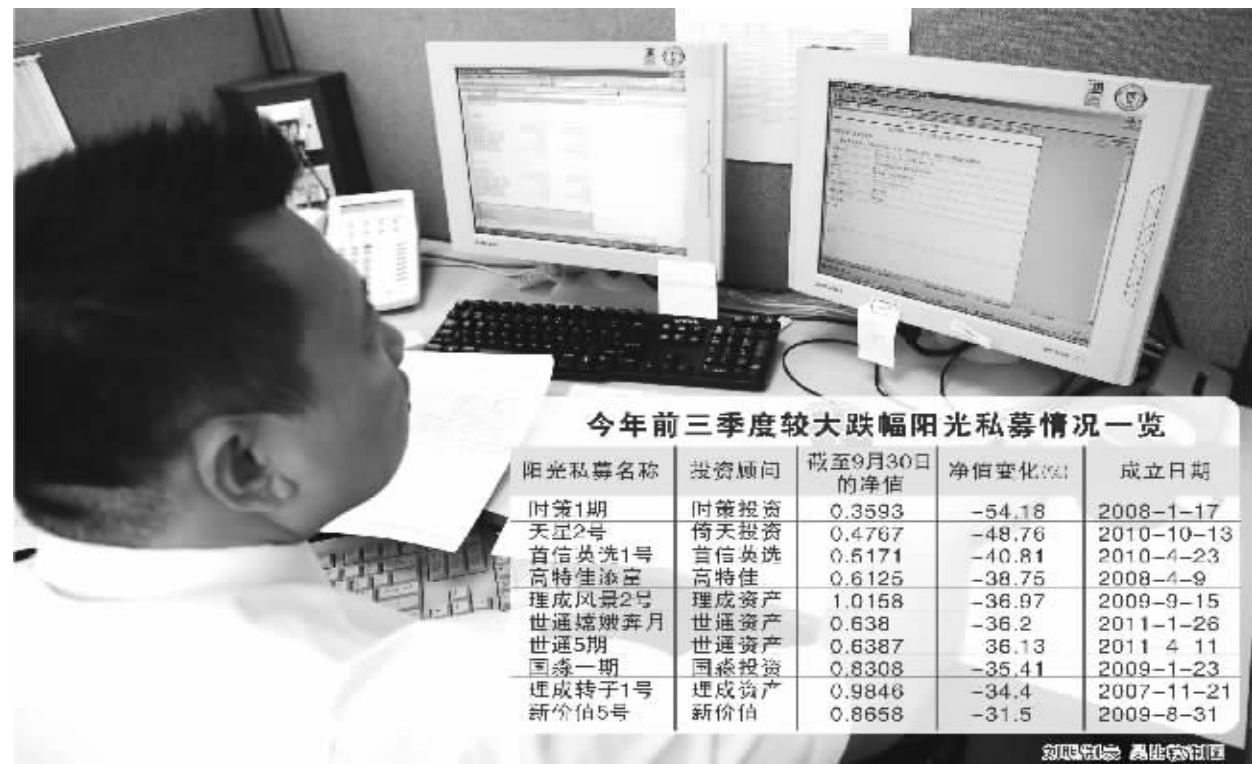
具”的阳光私募产品,截至9月30日,该产品跌幅高达54.18%,跌幅位居今年以来阳光私募跌幅榜首。今年的下跌使得这只2008年初高位成立的产品单位净值降至0.3593元,成为名副其实的“毛基”。天星2号、首信英选1号紧随其后,跌幅也在40%以上,分别下跌48.76%、40.81%。高特佳添富、理成风景2号、世通嫦娥奔月等产品跌

幅也较大。

在今年的低迷市中,2010年、2009年的私募冠军南京世通资产管理公司与广东新价值投资公司也成为了大输家。世通资产今年发行的多只产品下跌幅度超过30%,截至9月30日,世通嫦娥奔月、世通5期跌幅36%,世通8期、世通9期下跌30%;广东新价值旗下产品今年也出现较大幅度的下跌,新价值5

号、新价值成长1期、新价值4号跌幅超30%。

深圳一位私募投资经理告诉记者,今年的市场简直就是“钝刀割肉”,有时候跌起来比2008年还难受。融智投资研究员李伯元告诉记者,今年大小盘股齐跌的行情令私募一再踏错节奏,尤其中小盘股的下跌使得前两年靠中小盘股崛起的私募损失惨重。



“小集合”成私募账户壳资源

费用不到50万元,提供席位

私募与券商签订一个“暗合同”:私募基金负责产品的设计、营销方案以及投资管理,券商配合产品发行。

证券时报记者 方丽

一直处于受困信托账户的私募四处寻找账户“壳资源”,而现在不少私募基金通过券商小集合理财产品“变相”发行产品,寻求与券商合作,实现共赢。

据北京一位私募人士向证券时报记者透露,不少私募采取直接租借券商小集合理财产品账号的方式,以实现突破账户困境。从表面上看,这种产品和券商小集合理财产品本来并无不同,只是券商与合作的私募签订一个“暗合同”,双方约定相应的合作框架。而私募成为这一“小集合”实际投资人。

据悉,目前的合作情况是,私募基金负责产品的设计、营销方案

以及投资管理,券商配合产品发行。一般私募和券商之间会在业绩提成上约定分成比例,根据双方的谈判能力,一般分成比例为三七开。不过,也有券商要求参与理财产品“变相”发行产品,业绩分成,券商与私募也正处于摸索之中,并未有明确的行业标准。相比买信托账户再通过银行发行的双重费用,30%左右的分成比例也大体合理。券商集合理财的产品规模也使私募愿意以相对高的比例来换取规模效应。

通过这一方式,最大的好处是省钱。”上述人士透露,有些券商的资管部实力比较差,有变相出借账户的意愿,而且能留下这个私募的席位,因此通过这一模式其实价格很便宜。据他了解,价格主要是靠私募和券商之间商

谈,但一般都不会超过50万元,相比起信托公司动辄300万元账户费、1亿成立门槛的要价,这一模式确实要省钱很多。

业内人士分析认为,这一模式对投研能力不强的小券商更有吸引力,相当于收取“账户费”。今年以来各类券商都在争相发行小集合理财产品,如果选择一家业绩优秀但规模不大的私募基金合作,好好打造一只产品从而树立公司品牌。不过,小券商也会选择有实力的私募管理人。而对私募而言,这种合作的优点在于省去了购买账户的大笔费用,和券商合作更多的费用只在业绩报酬上按比例分成,前期的发行和账户费用都可以节省。

对于这一模式,不少券商人士和私募人士纷纷表示暂时未有此类合作。但也有人士表示,不排除一些投研实力欠佳或资产管理业务刚刚起步的券商会考虑这种合作模式。这一模式都是保密的,会直接影响券商的信用,不过现在账户受限的背景下,私募只能各显神通去发行产品。”

尘封两年 基金公司投顾业务再启航

证券时报记者 方丽

自2009年基金公司专户业务开闸之后,“投顾”业务一直处于停滞状态。而在专户业务已经开展2年之后,现在基金公司携手信托公司的“投顾”业务又悄然升温。

据证券时记者的不完全统计,今年发行的基金公司作为投资顾问的信托产品有10只左右。业内专户业务领先的汇添富基金前期携手中泰信托发行了“中泰-汇添富专户理财投资1号”,汇添富基金公司产品作为这款产品的投资顾问,成立日期为2011年8月5日,发行规模为7150万元。而这只产品业绩不错,截至9月30日单位净值为1.0010元,同期沪深300下跌了12.80%。

泰信基金公司前期也发行了泰信矢量投资时钟策略指数证券投资信托,合作方是山东省国际信托有限公司,2011年7月1日

成立,发行规模为5220万元。泰信基金管理有限公司作为投资顾问,投资经理为李剑君、邹毅。不过,这只产品受到市场下跌影响较大,10月10日的单位净值仅为0.8632元,但依然小幅跑赢了沪深300指数。

除了直接充当“投资顾问”,基金公司在专户业务与信托公司的合作更为深入。如陕国投9月23日成立了5期产品定向投资广发基金的专户,同时该公司还与汇添富基金、国泰基金、兴业全球基金合作发行了多只同类产品,总数超过10只。这些产品招募说明书显示,信托公司将信托财产投资于基金公司一对一专户,而这一基金专户的投资范围主要是参与定向增发。这一合作模式在今年很火热。

实际上,基金公司借道信托公司染指“私募业务”起始于2007年,当时由基金公司担任投资顾问的信托产品的运作模式已颇为流

行。华夏基金是这类业务的开拓者,高峰时共担任了10只阳光私募的投顾。而全部基金公司担任投资顾问的信托产品在高峰时超过40只。不过,现在这类产品存有20多只,主要是华夏基金、嘉实基金、大成基金等公司管理产品。在2009年基金专户开放“对多”后,其业务模式已和操盘阳光私募产品区别不大,公募基金相继退出。

对于目前部分公募基金选择再度开辟私募战场,业内人士表示,一方面是信托公司在高净值理财市场拥有较大的资源,基金公司愿意与之合作;另一方面,借道“信托”的方式相对较为隐秘,作为投资顾问的基金公司业绩提成且责任相对简单,比独立发行专户产品的“性价比”更高。不过,也不排除有小基金公司借此这类业务“练手”的可能性。融智投顾研究员李伯元表示,随着信托、基金、私募行业的不断演化,相互之间的合作方式也会不断创新。

当年高调“奔私”去 昔日明星今安在

证券时报记者 胡晓

合理的收入分配机制、自由的操盘环境使得不少投资高手选择单干,纷纷组建自己的阳光私募基金。但是在加入到阳光私募阵营之后,不少昔日的明星基金经理却没有经受住市场的检验,业绩一落千丈,不仅光环褪去,连日子也不好过。

昔日明星陨落

2009年的大牛市,记者出身的唐雪来一战成名,其掌管的新价值1期以157%的涨幅勇夺2009年阳光私募排名榜亚军。2010年6月,唐雪来离开广东新价值投资公司,成立了自己的阳光私募基金——深圳财富成长投资公司,并于2010年7月底成立了第一只产品财富成长1期,截至目前,证券时报记者从该公司网站获悉,短短一年半的时间里,唐雪来已经成立了6只阳光私募产品。不过离开了新价值投资公司之后,唐雪来优异的业绩就一去不返了。

截至9月30日,其掌管的6只产品,单位净值均低于发行面值,其中成立于2010年10月18日的财富成长3期、成立于2010年9月20日的财富成长2期、成立于2010年11月15日财富成长4期和成立于2010年12月20日的财富成长8期,成立以来跌幅均接近20%,分别达到17.36%、17.16%、16.73%和16.39%。与同期指数相比,财富成长3期、财富成长4期和财富成长8期均与同期上证指数跌幅相近,而财富成长2期则大幅跑输同期上涨指数近10个百分点。

值得注意的是,从该公司官方网站来看,自2011年以来,该公司并没有新产品成立,这一方面与今年较差的市场有关,与该公司较差的投资业绩也不无关系。

与唐雪来系出同门的广东新价值投资总监罗伟伟,自2009年其掌管的新价值2期以超过190%的净值增长率夺得当年度阳光私募业绩排行榜冠军后,业绩褪色严重。2010年阳光私募收益榜中,新价值旗下产品业绩普遍比较中庸,居于前四分之一。而2011年,业绩褪色现象更为严重,频频陷入持股集中度,豪赌导致亏损严重的

质疑声中。

除此之外,昔日上海某合资基金明星基金经理近年来由于业绩表现较差饱受质疑。2007年,该明星基金经理由于和公司总经理不和而选择单干,成立了自己的投资公司,并在2008年大熊市中,由于低仓位运作,多只产品取得了绝对收益。但是近两年其掌舵的系列产品业绩表现不佳,2010年业绩排名均处于后二分之一,而今年该公司更是陷入了业绩泥沼,新成立的4只产品全线亏损,其中2只产品单位净值已经进入8毛钱区间。

“穷则思变” 部分阳光私募谋求转型

事实上,那些在进入私募界之前就已经成名的投资经理,在组建自己的阳光私募基金时具有天然的优势,其明星的光环不仅体现在对客户号召力上,还体现在对信托、银行等渠道的号召力上。

但是,融智投资顾问公司董事长李春瑜表示,从第一只阳光私募诞生,已经过了7年,尤其是那些投资明星,资产管理规模更是快速增长,未来,随着投资者越来越成熟,阳光私募行业肯定会迎来洗牌。投资经理的明星光环作用会逐渐减弱,只有那些长期业绩优异、投资风格清晰、稳定的阳光私募才会得到市场的认可。

值得注意的是,由于业绩褪色,赎回严重,部分阳光私募开始谋求转型。以广东新价值为例,该公司投资总监曾表示,由于2009年该公司旗下产品业绩优异,大批投资者慕名而来,但是其中不少投资者缺乏风险承受能力,与该公司的投资风格并不匹配。因此,该公司也开始调整产品的风险系数,尽量避免部分产品的集中持股带来的风险,以满足投资者的需求。

除此之外,擅长操作大资金、公募出身的吕俊也做出了诸多尝试。2010年,从容投资四处网罗与其投资风格不同的人才,中海基金公司专户投资部总监魏延军被挖角,而魏延军比较擅长选股和小规模资金的操盘,这一风格正好和吕俊形成互补。虽然最终两人分道扬镳,但吕俊并没有停止尝试,该公司随后又高薪挖角多名投资人才,包括擅长医药行业研究与投资的姜广策以及消费行业的陈宸。