

# 私募基金兑现收益 北向资金高歌猛进

证券时报记者 许孝如

11月,A股继续横盘震荡,目前仍未能成功越过3000点。

据证券时报记者了解,一些私募基金经理已开始提前减仓。私募排排网最新数据也显示,截至11月8日,股票私募整体仓位指数为52.21%,环比前周下滑10多个百分点,创下年内新低。

至于减仓原因,部分私募表示看淡年底行情,还有部分业绩优秀的私募选择保卫胜利果实。甚至有私募已经开始向客户大比例分红,将收益兑现。

不过,与国内私募不同,外资则持续加仓。11月19日,北向资金净流入25.25亿元,连续第四个交易日净流入,近18个交易日里有17个交易日净流入。

## 仓位创年内新低 产品发行连续下滑

年初,A股迎来一轮小阳春行情,此后消费和科技股又轮番表现,多数股票类私募收获满满,业绩大幅走高。

截至2019年10月底,股票策略的平均收益为20.08%,在八大策略里排名第一。不过,股票策略依旧没有跑赢沪深300指数涨幅,今年前十个月沪深300指数上涨了29.10%。

不少私募打算趁年底好好再冲一把。不过,进入11月,A股继续横盘震荡,目前仍未能越过3000点。屡次上攻未果,再叠加部分经济数据走弱,外围市场存不确定性,据记者了解,不少私募基金开始提前减仓。

截至11月8日,股票私募整体仓位指数为52.21%,较前周下滑10余个百分点,创下年内新低。其中34.62%的私募仓位在2成~5成之间,34.07%的私募仓位在5成~8成之间,仓位超过8成的私募仅有17.17%。

百亿股票策略私募的仓位水平为68.87%,也已接近年内低点。

对于减仓原因,部分私募表示看淡年底行情,还有部分业绩优秀的私募选择保卫胜利果实,甚至有私募已经开始向客户大比例分红,兑现收益。

据了解,近期有多家私募基金产品发布公告,向客户大比例分红。其中一家私募产品则推出了业内罕见的大比例分红方案:每份份额分红3.5677元,净值从4.57元直接回归1元。

值得注意的是,目前私募基金常见的分红方式是现金分红和红利再投资,但是不管基金以何种方式进行分红,投资者的基金资产总价值并没有增加或者减少。只是现金分红后,如果没有用于再投资的话,即相当于一定程度的减仓。

此外,受近期市场横盘震荡影响,私募新产品发行也连续下降。2019年10月,私募新发产品数量为897只,环比来看,发行数量在2019年8月~10月已经连续三个月下降,并跌破了1000只的水平。对比2015年以来的历史数据,2019年10月的发行数量处于中低位。

总体来看,产品发行数量和行情高度正相关,私募往往选择“天时有地利”时发行。

## 北向资金坚定入场 近1月净买入268亿

与国内私募减仓、保卫胜利果实不同,北向资金依旧加仓买入。

截至11月19日收盘,北向资金净流入25.25亿元,其中沪股通净流入9.3亿元,深股通净流入15.95亿元,连续第四个交易日净流入,近18个交易日有17个交易日净流入。

11月,北向资金净流入已达



267.78亿元,而今年以来净流入2450.89亿元,累计净流入则高达8868.22亿元。

数据显示,北上资金前五大重仓行业集中分布于消费和金融板块,仓位占比达近六成。从近一年来看,北向资金净买入最多的股票分别是平安银行、招商银行、格力电器,分别净买入138.89亿元、133.36亿元、131.16亿元。

临近收官,国内私募、保险等机构均有不同程度的减仓,一方面自然是看淡年底的市场,更多的是注重短期收益,保卫胜利果实。但是,北向资金则不断买入,表明国内机构再建仓买入时,价格可能已经走高了,可能给北向资金抬轿了。”一位业内人士表示。

国盛证券策略表示,北上持仓主要以配置型资金为主(7成以上),但

仍有1/4左右的交易盘,包括对冲基金、量化基金甚至游资风格的短线交易型资金。短线资金短期仍有不确定性,但更重要的是,长线外资增配趋势从未改变,核心资产统一战线正在建立。

## 私募:牛市未至 牛股可期

对于A股后市走势,明曜投资表示,A股的下跌风险已经相对有限,但A股尚不具备发动一轮大牛市的相应条件,稳健的投资逻辑不能将“牛来了”作为预设前提。

在明曜投资看来,波澜壮阔的大牛市或难重现,但如果宏观环境稳定向好,资本市场克服内在顽疾,A股有望进入类似美国上世纪80年代的长

期慢牛行情,市场提供复合年化6%~7%的收益,优质个股提供更高的长期回报。

就目前来看,明曜投资认为,A股市场整体估值看似较低,但大多优质个股估值仍较高,尤其是一些著名的“核心资产”,再追逐这类个股或将面临不利的风险收益比。

清河泉投资表示,虽然很多因素有变化、有修正,但核心因素并没有发生逆转,比如信用周期、过剩流动性周期,再比如科技周期。所以维持季度策略中的展望,根据内部投资时钟,站在当下展望未来1~2个季度,我们认为是可以对标2013年~2014年一季度,因为信用周期预计会小幅走弱,而过剩货币仍处于缓慢堆积过程中,市场表现或仍偏向震荡,但结构性机会仍然偏强。

# 杉杉控股入股徽商银行 有望成为第一大股东

证券时报记者 马传茂

证券时报记者获悉,杉杉控股已于近期分别与Dragon Sound、Joy Glory、Superior Logic三家公司签署一致行动人协议,加上其持有的7.31亿股徽商银行内资股,杉杉控股最终实际控制了徽商银行19.77亿股的表决权,占该行总股本的16.26%。

19.77亿股股权都来自于上海中静实业集团(下称“中静集团”)。今年8月,中静集团公告“清仓”对徽商银行的持股。

如果最后所有股权都成功过户,并取得相应股东资格,杉杉控股将成为该行第一大股东。

## 杉杉控股或成 徽商银行第一大股东

19.77亿股股权,均来自中静集

团。该公司通过中静新华资产管理有限公司(下称“中静新华”)投资徽商银行12年后,今年8月选择清仓。

其中,8月20日,中静新华直接持有的2.25亿股被转让给杉杉控股,合计作价15.69亿元。目前该股份尚未过户。

此外,中静新华又与杉杉集团(杉杉控股子公司)签署了股权转让协议,将持有的中静四海51.65%股权转让给后者,交易对价为18.82亿元。杉杉集团也借此实现对中静四海的100%持股。

耗资34.5亿元,杉杉控股完成了对7.31亿股徽商银行内资股的实际控制,占该行总股本的6.01%。

除内资股外,此前中静新华还通过旗下3个100%控制的境外企业合计持有12.46亿股徽商银行H

股。港交所信息显示,前述股权被转让给3家不同的境外企业。其中,Dragon Sound、Joy Glory、Superior Logic分别受让了2.73亿股、5.32亿股和4.4亿股。

值得注意的是,这3家公司在香港的注册办事处、营业地点完全一致,但并不清楚实际控制人是谁。目前这些股份也尚未过户。

中静集团通过此次交易获益颇丰。以6.98元的转让单价计算,相当于1.28倍PB(对应6月末徽商银行每股净资产)转让,合计一次性取得转让收入超过121亿元。

而在杉杉控股与上述3家公司分别签署一致行动人协议之后,杉杉控股也取得了这部分股权的表决权,实际控制的徽商银行股份数量达19.77亿股,占徽商银行总股本的16.26%。

如果最终前述股权均完成过户,

并取得监管部门核准的股东资格,杉杉控股将正式成为徽商银行第一大股东。

## “杉杉”是谁?

此番入股徽商银行的杉杉,在资本市场有一定影响力。

杉杉成立于1989年,由郑刚刚创建于浙江宁波。30年来,杉杉从单一的服装业务稳健发展成为集新能源科技、时尚服装、医疗健康、贸易物流、旅游休闲、金融投资等产业于一体的多元化产业集群。自2002年起,连年位列中国企业500强。

杉杉也积极布局金融服务业,在银行、投行、创投、融资租赁等领域都有所涉猎。其中,杉杉是较早涉足银行投资的民营企业。在投资徽商银行前,杉杉在1997年作为创始股东发起成立宁波银行,2010年又投资浙江稠州

商业银行。

2007年宁波银行上市,杉杉收益颇丰。2017年以来,杉杉还持续减持宁波银行,这也为上市公司杉杉股份贡献了大部分利润。

截至今年6月末,杉杉分别持有宁波银行1.81%股权、稠州银行7.06%股权。而对徽商银行的投资是否违反银行主要股东至多“两参”或“一控”的监管要求,尚待监管确认。

投行业务板块,杉杉通过打造大投行平台,开展战略投资、收购兼并,以及整合上市公司优质资源等业务。平台成立后,先后参与多家上市公司投资整合。

杉杉创投则是杉杉股份开展股权投资业务的核心经营平台,已形成Pre-IPO投资为主,中短期收益投资、私募股权基金管理、产业资本的并购投资和财务顾问等多业务并举的格局。

# 中国人寿推出国寿鑫福临门年金保险

近日,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)在建司七十周年之际,重磅推出一款保险新品——国寿鑫福临门年金保险。该保险产品可满足客户的子女教育需求、养老规划需求、家庭财务管理需求,为客户提供贴心关爱与守护。

**特别生存金、年金连续多次给付。**符合国寿鑫福临门年金保险合同约定,自保险合同生效年满五个保单年度后的首个年生效对应日起,至保险合同生效年满十个保单年度后的首个年生效对应日,若被保险人人生存至保险合同的年生效对应日,中国人寿每年按保险合同基本保险金额确定的年交保险费的100%给付特别生存金。自保险合同生效年满十个保单年度后的首个年生效对应日起,至保险期间届满前,若被保险人人生存至保险合同的年生效对应日,中国人寿每年按国寿鑫福临门年金保险合同基本保险金额确定的年交保

险费的50%给付年金。

**十五年满期,即可实现保险金自主支配。**国寿鑫福临门年金保险产品保险期间为十五年,满期领取。按照保险合同约定,被保险人人生存至保险期间届满的年生效对应日,即可获得满期保险金。中国人寿按照国寿鑫福临门年金保险合同基本保险金额给付满期保险金,客户即可按需规划。

**组合万能险,有效对接客户需求。**为满足客户多种需求,国寿鑫福临门年金保险可与国寿鑫尊享终身寿险(万能型)(庆典版)产品进行组合投保。组合投保万能险后,国寿鑫福临门年金保险所给付的特别生存金、年金、满期金均可转入个人投保的万能保险产品,实现按需规划。特别生存金、年金和满期保险金根据需求转入组合投保的万能险后,客户在应急时可启用保单借款和国寿鑫尊享终身寿险(万能型)(庆典版)产品的部分领取功能,解决燃眉之

急。一份保单,既是保险金,也是备用金,体现了中国人寿以客户为中心,用心思考客户需求的产品设计思维。

举例来说,30岁的鑫先生投保了国寿鑫福临门年金保险,选择十年交,十五年满期,年交10万元保险费,基本保险金额355010元。在合同生效满五个保单年度后的首个年生效对应日起,至本合同生效年满十个保单年度后的首个年生效对应日前,鑫先生每年可领取特别生存金10万元,最多可领取五年,最高可领取50万元。自国寿鑫福临门年金保险合同生效年满十个保单年度后的首个年生效对应日起,至本合同保险期间届满前,鑫先生每年可领取生存金5万元,最多可领取五年,合计领取25万元。当鑫先生生存至合同保险期间届满的年生效对应日,合同终止,鑫先生可以领取满期保险金355010元。同时,鑫先生在合同约定期内还享有身故保障责任。此外,鑫先生还可以选择组

合投保国寿鑫尊享终身寿险(万能型)(庆典版)保险产品,发挥保险产品组合优势。

据了解,中国人寿在保险产品供给方面,始终坚持以客户为中心,以市场为导向的多元化产品经营策略,不断强化资产负债管理,遵循价值导向,持续增强产品供给的有效性和及时性,充分发挥保险产品组合效能,以更好地满足广大消费者日益多样化的保险保障需求。

(本文内容仅供参考,具体以《国寿鑫福临门年金保险利益条款》《国寿鑫尊享终身寿险(万能型)(庆典版)条款》《国寿鑫尊享终身寿险(万能型)(庆典版)条款》《国寿鑫尊享养老年金保险(万能型)条款》和《中国人寿保险股份有限公司个人保险基本条款》为准。特别说明:万能保险产品结算利率超过最低保证的部分是不确定的。详情请咨询中国人寿客户服务热线95519或到当地中国人寿营业网点咨询。)(CIS)

## 农行发力出国留学金融 将设300家服务中心

证券时报记者 孙璐璐

随着出国留学市场的不断壮大,国有大行也在加大相关业务的布局力度。11月19日,农业银行出国留学金融服务中心“揭牌仪式在广州举行,证券时报记者了解到,农行计划用2年~3年时间,在主要留学源地城市分批挂牌成立300家出国留学金融服务中心(下称“服务中心”),首批117家服务中心计划年底前挂牌成立,将覆盖每个省份。

农行副行长崔勇表示,在我国进一步加快构建开放型经济新体制的大背景下,“一带一路”、粤港澳大湾区和自贸区建设深入推进,国际交往日益密切,随着国内居民财富快速增长,居民“国际化”、“走出去”愿望更加强烈,仅2018年,我国出国留学人数就高达66万人。农行作为国有大型商业银行,一直大力发展留学金融业务,这既是更好地满足客户的金融服务需求,也是增强跨境金融服务能力、建设国际一流商业银行集团的重要举措。

美世教育副总裁孙祥轩对证券时报记者表示,近年来,出国留学队伍不断壮大,每年都会有一成以上的增幅,并且目前出国留学呈现明显低龄化、大众化特征,不少家长会选择在高中阶段就将孩子送出国留学。

出国留学就会涉及资金的跨境往来,甚至是贷款等金融需求,这让银行看到了商机。农行个人金融部相关负责人对记者表示,过去出国留学家庭需要的金融服务都是存款、汇款等基础性跨境金融服务,但现在除了这些基础性服务外,客户还希望能从银行获得留学资讯、语言培训、国际教育规划等服务。自2009年农业银行推出留学金融产品和服务以来,已为上百万个留学家庭提供金融服务,经过多年的跨境金融业务积淀,目前已具备推出服务中心的时机。

上述个人金融部相关负责人表示,农行原有的跨境金融服务品牌效应并不突出,成立服务中心后,出国留学金融服务可以在以下几方面获得提升:

一是业务更专注,出国留学金融服务中心作为个人外汇旗舰网点,将更加专注于服务留学客群,通过资源整合,为留学家庭提供全方位金融服务。

二是体验更优质,服务中心不仅能够办理因私购汇、跨境汇款、存款证明、留学信用卡等基础性业务,还能提供预开境外账户、外币理财、留学贷款、外汇政策咨询、留学资讯等一揽子留学综合服务。

三是服务更专业,服务中心配备了全行个人外汇业务最核心的业务团队,未来两年,农业银行将在主要留学源地城市分批挂牌成立300家出国留学金融服务中心。



券商中国  
(ID:quanshangen)