

从“量增”到“质升” 私募业未来增长点在哪？

近年来,随着监管力度持续加强,私募行业发展态势从快速扩张阶段转向稳定发展阶段。在此过程中,行业集中度得以进一步提升,一批存在异常经营、违规操作等问题的私募被清退,推动整个行业经历了从“量”的增长向“质”的提升的转型过程。

为深入了解私募行业发展现状、探寻行业未来发展方向,值中国私募基金“金长江”奖评选活动开展十周年之际,发起《私募基金行业现状及未来发展方向调查》。此次问卷调查覆盖不同规模、不同策略类型的私募机构,共回收有效问卷54份。

调查显示,多数受访者认为私募行业的竞争格局呈现出高度集中、头部效应明显的趋势,其次是行业竞争激烈、淘汰率高,行业未来主要增长点在于投资策略的发展。



在是否开展 ESG (环境、社会、治理) 相关投资上,37.04%的受访机构表示没有相关投资,已经开展 ESG 投资和正在规划的占比分别为 20.37%、33.33%。

对于未来五年的发展趋势,大多数受访机构认为行业呈现稳步增长和增速放缓的态势,合计占比达 92.59%。

关注券商托管的技术支持和响应速度

在私募基金发展过程中,券商托管业务虽然起步较晚,但凭借强大的综合服务和市场化运作后发先至,与私募共成长。

调查结果显示,66.67%受访私募机构表示,他们当前与券商托管业务的合作“非常频繁”,超过三成的受访机构表示合作“较为频繁”,合计占比超 98%。

对于券商托管服务的满意度,37.04%的受访机

构表示非常满意,59.26%的受访机构表示较为满意,合计占比超 96%,有 3.7%的受访机构表示一般。

在改进服务方面,有 81.48%的受访机构需要券商托管业务提供技术支持,有 62.96%的受访机构想要加快服务响应速度,还有 22.22%的受访机构希望提高费用的透明度。

对于与券商托管业务的合作模式展望中,近八成受访机构认为会更加紧密,形成战略合作;有两成的受访机构认为会保持现状,稳步发展。

投资策略发展是未来增长点

当前,私募基金已经成为资本市场重要机构投资者。随着财富管理行业不断壮大,私募行业也面临着重要机遇和挑战。

调查结果显示,有 35.19%的受访机构认为行业面临的挑战是监管政策趋严,25.93%和 18.52%的受访机构认为最大的挑战是投资难度加

大以及行业竞争加剧,12.96%的受访机构认为最大挑战是投资者需求多样化。

值得注意的是,超五成的受访机构认为投资策略发展是私募行业未来的主要增长点,也有两成的受访机构认为行业增长来自金融科技运用或海外市场开拓。

对于当前行业的合规风控水平,大多数受访机构认为参差不齐、大多数较好,占比为 75.93%;少数受访机构认为整体都很好和总体较差,分别占比 12.96%、9.26%。

有四成的受访机构认为私募行业在投资者教育方面较为完善,但也有四成受访机构认为需要加强,仅有一成以上的受访机构认为非常完善。在科技运用方面,近六成受访机构认为较为领先,接近一成受访机构认为非常领先。

在吸引人才和品牌建设方面,近九成的受访机构认为私募行业对人才具有吸引力,近七成受访机构认为私募行业对品牌建设较为重视,也有近三成的受访机构认为需要加强品牌建设。

在客户服务方面,62.96%的受访机构认为“较为完善”,12.96%的受访机构认为“非常完善”,但也有 24.07%的受访机构认为“需要加强”。

专业人士建言加强合规投教

对于行业未来发展的建议,一家大型私募机构认为,应加强私募行业透明度和信息披露,包括投资过程、投资组合、风险控制等方面的透明度,提高信息披露的频率与质量。同时,应注重 ESG,推动资金流向具有社会责任感的企业,不仅能够提升基金的长期回报,还能更好地满足投资者对社会价值的期望。

一家规模在 20 亿元—50 亿元之间的私募称,在私募的投资者结构上,需要进一步提升机构投资者占比;在行业治理方面,头部机构需要加强品牌建设和提高客户体验感,中小机构也应该寻求创新,深耕垂直领域,打造差异化。

此外,强化合规体系、加强投资者教育、做好品牌建设成为不少私募机构的共识。“只有立足客户、立足策略,才能做好收益。”一家规模为 5 亿元以下的私募机构表示。 据《证券时报》作者:许孝如

行业竞争激烈,头部效应明显

经历一轮快速扩张期后,在市场调整和监管双重施压之下,私募行业进入调整期,基金数量、管理人数量均出现明显缩减,行业竞争压力加大。

调查显示,54 家受访的私募基金管理人中,成立时间超过 10 年的占比达 46.3%,5—10 年占比为 39.89%,3—5 年占比 12.96%,3 年以下有 1.85%。其中,规模在 50 亿元以上的占比达 33.33%,20 亿元—50 亿元占比 25.93%,5 亿元—20 亿元占比 22.22%,5 亿元以下占比 18.52%;投资策略以股票策略为主,主动股票策略占比 44.44%,量化股票策略占比 20.37%,其他策略占比 20.37%。

对于当前私募基金行业的竞争格局,61.11%的受访机构认为,行业高度集中,头部效应明显;24.07%的机构认为当前行业竞争激烈,淘汰率高;仅有 12.96%的受访机构认为当前行业较为分散,中小机构机会多。

结合今年私募新产品备案发行情况来看,资金正向头部机构聚集,尤其是头部量化私募,包揽了今年备案量的前五名。

理财风向

“存款特种兵”正转型为“理财特种兵”

随着大中小商业银行存款利率普遍进入“1 字头”,利差已极度收窄,曾经精打细算、逐利于不同银行网点间辗转腾挪的“存款特种兵”们逐渐将目光转向理财市场,一个新型“兵种”正在悄然聚焦,这就是“理财特种兵”。

与普通人购买理财产品的行为习惯不同的是,“理财特种兵”们通常会花费大量的时间去研究各种理财产品,通过多维度比较优中选优,锁定每一分理财收益的高地,资金高频辗转于各个理财产品之间,捕捉稍纵即逝的波段窗口。

收益“猎手”逐浪理财波段

几乎每一天,慧子(化名)都会在自制的表格中更新前一天手中理财产品的收益表现,如果发现某款产品近期走势较弱,她就会马上调仓。

慧子表示,自今年年初她手中 150 万元的 5 年期定期存款全部到期后,就果断放弃了未来的存款计划,“我当时这笔存款的利率高达 4.8%,如今连 1.8% 都没有,落差太大了。”她说。

但与定期存款的固定利息不同,银行理财收益每日波动,为此,慧子也下了一番苦功夫去摸索尝试,现如今,她将 150 万的本金悉数投入到十余只比较看好的现金管理类理财产品中,并根据各个产品的阶段收益表现进行腾挪,理财买出了股票的感觉。

记者发现,今年以来,类似于慧子的“理财特种兵”越来越多。在社交平台的各个理财群内,大家讨论最多的是某款热门理财何时释放额度、哪款理财又掉价了、哪款理财频繁挂 0、何时调仓最划算。

大量的理财博主也在社交平台上涌现,这些理财博主逐日跟踪各个银行在线的理财产品,有的偏重现金管理类,有的偏重固收类,有的偏重最短持有期,他们同时发布相关信息,给出一定的投资建议。

比如,在理财圈内,博主“老牛的躺平生活”称之为理财界的“数据挖掘机”。他几乎每天都会更新各个理财产品的收益数据,而且,据该博主称,这些数据都是纯手工更新。

记者发现,该博主的数据维度细化到各个产品不同时间区间的年化万元收益、7 日日均万元收益、近一个月挂 0 次数、近 7 日年化收益率、近 1 月年化收益率、近 3 个月年化收益率、成立天数等等,并提供基础数据的排序功能。

类似于这样的理财博主旗下聚集了大量的“理财特种兵”,他们锁定每一分理财收益的高地,资金高频辗转于各个理财产品之间,捕捉稍纵即逝的波段窗口。

收益高的理财产品额度出现的时间不定,有投资者甚至半夜“蹲”额度,一旦放出额度,“理财特种兵”们就会在群内奔走相告,抱团投资。同时也有许多投资者都在社交平台上分享自己的抢购经验和失败经历。

较高利息的大额存单、存款产品靠抢,银行理财同样如此。一位股份行银行客户经理对记者说,通常性价比比较高的理财产品在发行之前,他们就会通知客户做好抢购准备,“比如,之前有款理财产品,收益相对比较稳定,上午 9 点上线,半个小时就抢光了。”该客户经理说。

不同理财观念的碰撞

在“理财特种兵”的实践中,也衍生出了一些只有圈子内的人才会看得懂的行话。

比如上文提及的“掉价”,是指某款理财产品新发行时收益较高,但投资者买入后收益越来越低;而“挂 0”或者“挂蛋”则是指某一天的收益为 0。

“挂 0”是理财特种兵们调仓的信号之一,记者根据上述理财博主整理的发现,在微众银行活期+plus 中,仅有少数现金管理类的银行理财能够做到成立以来每日都能实现正收益,大部分产品成立以来正收益天数占比在 90%—100% 之间,少数最低的仅为 66%。

对于这种“挂 0”现象,一位银行客户经理对记者解释,其中有两种可能,一是理财产品在周末或者节假日期间可能净值更新没那么及时,可能会在后一个工作日统一显示在产品净值中。

二是也有可能理财产品属于混合类或者固收+类型,刚好产品的资产配置中有涨有跌,盈亏相抵,最后呈现出来的收益为 0。“比如这款理财买了债券+权益类资产,当天可能债券跌、权益涨,最后更新出来的收益为 0。”他说。

另外,对于“掉价”,该客户经理解释,新发放的理财产品为了吸引客户购买,可能会配置一些高收益的债券,但后续随着越来越多的客户进入以及债券陆续到期,每个人分到的“蛋糕”也随之变少。

银行理财主要投资于固定收益类资产,如债券、货币市场工具等,除此以外,银行理财产品还能够投资于一定比例的非标准化债权、优先股以及场外衍生品等多元资产。

同时,也有投资者对于“特种兵式”的投资方式不以为然,认为如果将辗转奔波、精心计算所耗费的时间精力也都算在里面的话,性价比的天平就会骤然失衡。

存款“搬家”信号越来越明显

如今,伴随各类型银行挂牌利率调整的时间差明显缩短,套利空间也被显著压缩,大行存款向中小行“搬家”趋势有望放缓。

但是,银行存款整体向理财、货币基金等可替代产品“搬家”的信号却越加明显。低利率时代,存款的安全感正在让位于对增长的渴求。

数据显示,5 月人民币存款增加 2.18 万亿元,同比多增 5000 亿元,环比多增 2.62 万亿元。5 月存款结构中,非银存款增加 1.19 万亿元,为近十年同期高点,同比多增 300 亿元。

对此,华创研究所副所长、宏观组首席分析师张瑜分析,非银存款的增长既可能源自央行和银行的投放,也可能源自居民的存款搬家。由于当下其他存款型公司资产负债表尚未公布,因此暂时无法判断 4 月—5 月非银存款大幅抬升的主因是什么。不过,预期扭转的背景下居民存款搬家或是不可忽视的因素。

普益标准研究员屈颖分析认为,自 2022 年以来,银行存款利率经历多轮下调,3 年期定期存款利率普遍降至 2% 以下,已难以满足居民和企业对“保本+略高收益”的需求。在低利率常态化背景下,存款的边际收益吸引力显著减弱,促使资金自然转向风险可控、流动性强的替代性资产。

屈颖认为,由于货币基金与现金类理财产品通常具备“准活期”和“微收益”的特征,既可满足流动性需求,又能提供略优于存款的年化回报。对流动性要求较高、风险偏好较低的居民和小微企业而言,构成了对存款的有效替代。

前段时间,银行理财产品收益率也出现了回升。为接住这“泼天的富贵”,多家银行及理财子公司推出短期高息理财产品。招银理财在今年“五一”前夕重点宣传多款风险等级在 R1 和 R2 的理财产品,部分产品七日年化收益率可达 3.4%;另外,据报道,平安理财推出的一款最低持有 14 天的理财产品,近 3 个月年化收益率达 6.12%,成立以来年化收益率 6.02%。

有研报指出,5 月存款利率下行,而理财收益基准维持较高水平,这带动了银行理财规模扩张。从收益看,国股行一年期存款利率降至 1% 以下,而 5 月银行理财业绩表现较好,当月理财规模加权平均年化收益率 2.57%,较上月持平;其中现金管理类理财产品年化收益率 1.49%,纯债类产品年化收益率 2.69%。收益率优势促进存款搬家和理财规模增长,5 月份存量规模回升至 31.3 万亿元,环比上月回升 0.5 万亿元。

屈颖表示,货币基金与现金类理财快速发展,将直接推动基金公司和银行机构加快相关类型产品的创新与布局。但值得注意的是,大量资金向低风险产品集中,虽短期内有利于市场稳定,但也可能带来长期错配、资产集中度高等潜在风险。

“未来监管部门或将加强对货币基金、现金理财的审慎监管,推动其在合规框架内健康发展,防止其与其他业务形成恶性竞争。”屈颖说。

据《第一财经日报》作者:安卓

红利资产配置价值凸显 多只相关 ETF 份额创新高

近日,多只红利主题 ETF 份额屡创新高,基金发行端亦现多例“提前结募”产品,叠加部分产品分红规则优化,红利资产的配置价值进一步凸显。

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示,在当前市场背景下,红利主题基金因其防御属性,对机构投资者而言具有显著配置价值。

提前结募频现

Wind 数据显示,6 月 17 日,易方达中证红利低波动 ETF、南方标普中国 A 股大盘红利低波 50ETF、博时中证红利低波 100ETF 等多个红利主题指数基金份额创下历史新高。

具体来看,截至 6 月 17 日,易方达中证红利低波动 ETF 份额达 15.76 亿份,较年初增长 85%;南方标普中国 A 股大盘红利低波 50ETF 份额攀升至 65.64 亿份,较年初增幅 75%;博时中证红利低波 100ETF 份额突破 9.45 亿份,年内增长 74%。

整体来看,今年以来,红利主题基金规模扩张迅速。Wind 数据显示,截至 6 月 17 日,名称包含“红利”的 217 只基金,整体规模较年初增长 12%,至 2739.41 亿元。此类产品规模扩张背后,是资金对“低估值+高股息”策略的青睐。数据显示,今年以来,截至 6 月 17 日,上述 200 余只基金,整体净流入额达 137.78 亿元。

红利主题基金的吸金效应亦体现在发行端。近期,红利低波 ETF 长城、申万菱信中证红利指数 A、兴业中证红利指数 A、招商红利量化选股混合 A 等多只产品纷纷提前结束募集。其中,长城基金将旗下红利低波 ETF 长城原定于 6 月 30 日的结募日,提前至 5 月 30 日,募集期仅 5 天。

在深圳市前海排排网基金销售有限责任公司公募产品运营曾芳看来,基金提前结募反映出三大逻辑。一是投资者对投资策略、管理团队及未来收益前景充分认可;二是可能预示着市场风险偏好正在发生结构性转变,资金开始从观望状态转向积极配置,是市场情绪回暖信号;三是为基金管理人提供了更有利的建仓时机,使其能够在市场低位或结构性机会窗口迅速布局,从而降低整体投资成本,提升潜在收益空间。

加大分红力度

为进一步提高对投资者的吸引力,多家基金公司近期调整了旗下红利主题基金的收益分配规则,以加大分红力度。

例如,华泰柏瑞上证红利 ETF 联接 A、永赢红利慧选混合发起 A 等产品的基金合同更新后,明确了“基金管理人可每月进行分红评估”,并具体提出“在符合有关基金分红条件的前提下,基金管理人可以根据实际情况每月进行 1 次收益分配,具体分配方案以公告为准”。

晨星(中国)基金研究中心总监孙珩表示,此举本质是通过强化“类固收”属性迎合当前投资者对稳健收益的需求。一方面,高频分红能为投资者提供可预期的现金流回报。另一方面,此举通过制度设计降低基金净值波动,吸引险资、养老金等长期资金配置。同时,借助分红机制倒逼持仓聚焦高股息、现金流稳定的标的,进一步强化策略的抗周期特性。但也应看到,高频分红可能摊薄复利效应,投资者需结合自身资金使用需求与策略底层资产质量综合判断。

据《证券日报》作者:昌校宇