

基金动态

年内私募基金产品备案近万只 证券类产品占比达77%

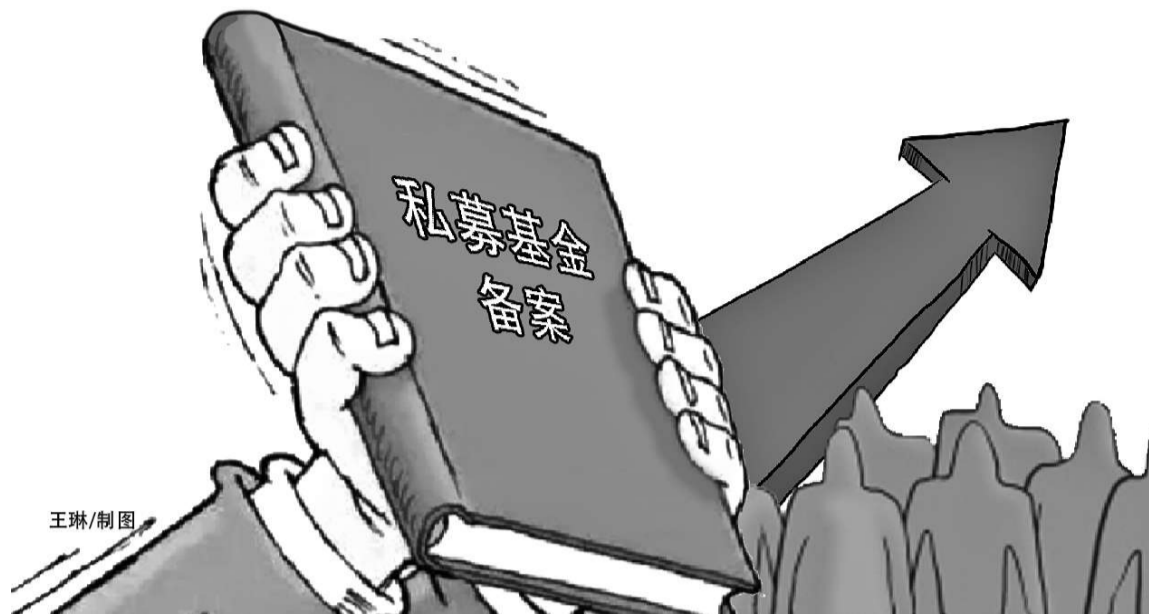
■本报记者 王宁

今年以来,私募基金备案热情高涨。《证券日报》记者根据私募排排网最新统计数据发现,截至目前,年内私募基金备案产品数量为9745只,距离万只关口仅一步之遥,其中证券类产品占比近八成,为77.4%,较去年同期相比,增幅49.69%。

多位私募人士告诉《证券日报》记者,今年私募基金备案热情高涨,主要原因在于居民储蓄搬家的背景下,资金向股票市场的持续流入,在结构性机会明显增强的情况下,擅长绝对收益的私募更是赢得了投资者的一致青睐。与此同时,由于私募业绩效应更加明显,不少优秀公募基金基金经理纷纷“奔私”,进一步提升了私募基金的吸金效应。

股票策略占据半壁江山

私募排排网最新数据显示,年内共发行私募基金产品高达9745只,其中证券类产品达7543只,占到备案私募基金产品总量的77.4%,较去年同期相比,增幅49.69%。从策略来看,证券类产品中股票策略依旧是最受欢迎的产品,年内备案了4670只股票策略基金,占比为61.91%。例如擅长股票多头策略的淡水泉投资,年内备案产品107只居首;其次是擅长量化的灵均投资,年内备案私募基金产品99只;知名私募东方港湾年内备案私募基金产品47只,林园投资备案私募基金产品52只,高毅投资备案私募基金产品71只。



王琳/制图

此外,期货策略受欢迎程度也大幅提升。根据私募排排网数据,年内期货策略共计发行产品947只,较去年同期备案的279只增幅高达239.43%。

“公司除了进一步加大网下打新外,也在增持低估值和高性价比资产在组合中的权重,为客户带来更好的收益回报。”玄甲金融CEO林佳义向《证券日报》记者表示,私募基金备案热情持续高涨,反映了信贷窗口打开后资金持续流入所致,私募基金产品出现赚钱效应后,导致备案热情高涨。目前市场仍处于第二阶段上涨期,二季度A股将继续对所谓的核心资产进行调整,这是在博取核心资产反弹和

低估值回归。

矩阵资本投资副总钟恒告诉《证券日报》记者,去年,大部分策略产品都获得不错的收益,作为管理人会加紧发行产品,进一步扩大规模。进入二季度,商品价格会大幅波动,债券处于相对稳定期,股市处于震荡,投资机会不会太明显。

私募排排网研究主管刘有华也向记者表示,年内私募基金备受欢迎,一方面在于今年市场以结构性机会为主,擅长绝对收益的私募基金市场关注度提升,投资者降低公募配置提升私募配置的意愿增强;另一方面则来自私募军团扩容,知名公募和资管大佬“奔私”,进一步提升了私募的吸金效应。此外,

在股票市场表现欠佳情况下,今年投资者分散配置的需求增强,策略更为多元化的私募基金更能满足投资者需求。

二季度市场研判出现分歧

虽然年内私募基金备案热情骤增,但对于二季度市场研判则出现了分歧。根据私募排排网最新调查结果显示,58.7%的私募认为,二季度A股市场会小幅上涨,或可能有望出现较大幅度走强,但另有34.78%的私募认为,二季度市场将呈现宽幅震荡,难以出现趋势性涨跌;仅有6.52%的私募认为,二季度市场会小幅走弱,或可能出现超预

期深度调整。

具体板块机会方面,47.83%的私募看好以大消费为代表的大市值白马股板块;23.91%的私募看好半导体、新能源等新兴行业;有10.87%的私募看好金融、地产等典型低估值板块。

翼虎投资董事长、投资总监余定恒表示,今年影响全球经济最重要的宏观因素来自于通胀,预计A股市场二季度震荡行情将会常态化。当前A股处于“核心资产”与修复资产“的风格切换,而非是牛熊转换,企业盈利仍在回升当中,货币边际收紧有望提速,但进程“温和”。二季度,依旧延续未来3个月-6个月机会大于风险的研判,成长股调整是未来的主线。

另据私募排排网组合大师数据显示,截至4月份,股票私募整体仓位指数为81%,环比上个月下降了0.2个百分点。具体来看,66.77%的股票私募仓位超过八成,19.03%的股票私募仓位介于五成至八成之间,14.2%的股票私募仓位低于五成;今年以来,股票私募平均仓位指数为80.68%,目前仓位指数略高于平均水平,较年初上升了1.31个百分点。

分规模来看,规模较高的私募仓位越高。50亿元以上的股票私募仓位最高为89.45%,其次是百亿元级私募的仓位指数为87.84%,环比均有所下降;其中百亿元级私募减仓了0.1个百分点。具体来看,79.9%的百亿元级股票私募仓位超过八成,12.36%的百亿元级股票私募仓位介于五成至八成之间,仓位低于五成的百亿元级股票私募占比为7.74%。

明星基金经理“新宠”名单曝光 释放两大投资信号

■本报记者 王思文

2021年明星基金经理“新宠”个股名单浮出水面。据Wind资讯数据显示,公募基金已经现身41只股票的机构投资者名单中,对应持有市值为207亿元。傅鹏博、朱少醒、刘格崧、葛兰、张坤、赵诣、归凯等明星基金经理在一季度的调仓操作随之曝光。例如,朱少醒建仓“国货龙头”,谢治宇新进芯片股、傅鹏博大举增持化工股、张坤减持医疗龙头等,涉及个股包括万华化学、中颖电子、振芯科技、通策医疗、飞亚达等。

朱少醒新进“国货龙头”飞亚达

基金经理的“股票池”变动一直是“基民”和基金从业人员共同关注的焦点,每个季度新进并重仓持有的个股更被投资者热议。

近日,《证券日报》记者注意到,朱少醒管理的富国天惠精选成长基金在一季度新进持有“国货龙

头”飞亚达约1200万股,对应持股市值达1.89亿元。

引人注意的是,记者发现,除朱少醒外,一季度还有至少9只基金产品密集新进或增持飞亚达。截至一季度末,飞亚达前十大流通股股东中有7只公募基金产品,涉及基金包括李元博管理的富国高新技术产业混合等3只基金、鹏华汇智优选混合、鹏华价值优势等。据万联证券发布的研究报告称,飞亚达作为国产腕表行业龙头,在消费回流的情况下,公司有望直接受益。

一季度被基金经理密集新进持有的个股还有中颖电子。截至一季度末,谢治宇管理的兴合润混合建仓半导体领域细分龙头股中颖电子,持股数量约782万股,对应持股市值约3亿元。另有兴全商业模式优选、浙商智选经济动能等多只基金新进持有该只个股。

傅鹏博9.5亿元大举增持万华化学

从增持方面来看,今年一季

度,傅鹏博管理的睿远成长价值基金现身高能环境和万华化学的前十大流通股名单,并对这两只个股进行了增持。

具体来看,截至今年一季度末,傅鹏博管理的睿远成长价值基金“重金”增持万华化学近840万股,增持后持股市值由2020年末的3.93亿元上升至13.42亿元,在一季度新晋成为万华化学第八大流通股股东。

除了万华化学,傅鹏博还增持了高能环境共计314万股,增持后持股市值由2.77亿元上升至4.17亿元。

北京一位公募基金经理对《证券日报》记者透露:“按照以往的管理风格来看,傅鹏博始终是保持较高仓位的运行,股票资产对基金总资产的比例一直保持在90%左右。春节后A股大幅震荡,基金净值出现明显回撤的前提下,傅鹏博在高仓位运行的前提下,仍然增持中长期基本面扎实、内生增长持续性好、行业领军公司,动态调整和优化组合,凸显了其投资实力。”

对于短期的投资策略与方向,傅鹏博表示:“我们将结合2020年年报和2021年一季度财报披露的公司财务和经营数据,相继增加行业和公司配置的分散度。除持续关注核心资产和各行业领军公司外,或在中小市值公司中挖掘潜在的投资标的。”

从中长期看,傅鹏博更关注数字化经济带来的投资机会,碳中和背景下周期行业的供给侧结构性改革和绿色能源利用方式带来的投资机会等。

基金经理持仓变动 释放两大重要信号

在今年一季度的持仓变化中,基金经理对于部分个股的意见略有分歧。例如通策医疗的机构投资者名单中,可谓明星基金经理云集,其中易方达基金张坤和嘉实基金归凯对该股分别减持了230万股和30万股;而葛兰管理的中欧医疗健康基金增持超450万股。也有基金经理旗下多只基金产

品集中增持同一个个股的现象。例如2020年公募基金业绩冠军赵诣在今年一季度继续增持了璞泰来和振芯科技,这两只股票是赵诣十分“偏爱”并且长期重仓的个股。其中旗下3只基金合计增持振芯科技1240万股,增持后对应持股市值升至4.17亿元;增持璞泰来367.06万股,增持后对应持股市值为9.35亿元。

明星基金经理刘格崧管理的广发科技先锋则小幅加仓健帆生物,增持数量为214.54万股。至此,刘格崧旗下4只基金合计持有健帆生物4268万股,对应市值高达32.4亿元。

对此,巨丰投资顾问总监郭一鸣分析认为:“一个是继续坚守价值投资,以白马股为主。另一个是略有分化,对于消费股等集中度不如此前那么强。但基本还是各类行业的龙头品种,是核心资产。这个信号很重要,也再次说明当前市场整体的趋势还是以价值投资为主,核心资产以及优质品种的健康基金增持超450万股。”

消费金融机构进入转型期 年内7家持牌公司董监高“换血”

■本报记者 李冰

今年以来,持牌消费金融机构“董监高”变动仍在继续。

近日,天津银保监局发布《关于Ondrej Frydrych任职资格的批复》,核准Ondrej Frydrych担任消费金融有限公司总经理任职资格。同时,《证券日报》记者注意到,今年以来已有多家持牌消费金融机构高管发生变动,年内已有7家机构“董监高”出现调整。

西南财经大学金融学院数字经济研究中心主任陈文对《证券日报》记者表示:“去年疫情加大了消费金融行业洗牌力度,也为消费金融公司数字化转型提供了契机。消费金融公司‘董监高’的变动可以视为应对挑战和把握机遇的战略调整和布局的体现。今年以来,行业巨头的积极涌入,也会让持牌消费金融机构‘居安思危’谨防后来者居上。”

年内多家消费金融高管变动

值得关注的是,捷信消费金融

高管变动绝非业内个例,从行业角度看,目前已开业的持牌消费金融机构有27家。

《证券日报》记者通过对各地监管局官方批复信息进行不完全统计后发现,今年以来,已有7家持牌消费金融机构“董监高”发生变动,涉及机构分别是中原消费金融、包银消费金融、金美信消费金融、哈银消费金融、盛银消费金融、湖北消费金融、捷信消费金融。

具体来看,内蒙古银保监局核准尹志成包头市包银消费金融股份有限公司董事长任职资格;黑龙江银保监局核准哈银消费金融董事长、总裁谢云立的任职资格;厦门银保监局核准宋恂的任职资格;辽宁银保监局核准盛银消费金融董事长、首席风险官任颖的申请;河南银保监局核准河南中原消费金融周朗董事任职资格;湖北银保监局核准雅雅变湖北消费金融职工董事的任职资格。

持牌消费金融“董监高”频繁

调整,并非从今年开始。据《证券日报》记者不完全统计,2020年,至少有10家持牌消费金融机构的25名“董监高”等高管发生过变动调整。例如,2020年12月3日上海银保监局核准平安消费金融秦福荣董事任职资格;2020年11月13日上海银保监局核准中银消费金融朱强标董事长任职资格;2020年12月份浙江银保监局核准杭银消费金融石杰信息总监任职资格等等。

苏宁金融研究院高级研究员黄大智对《证券日报》记者坦言:“不同的经理人经营管理风格迥异,且在业务发展方面的打法也不尽相同。高管的频繁变动并不利于公司的持续经营,如果因此导致战略方向出现变化,还会大量消耗企业的人力物力和财力。”

铜陵学院经济系副教授芮训媛对《证券日报》记者表示,高管频繁变动一方面不利于公司业务稳定发展,不利于公司长期战略的制定和实施;但另一角度看,在转型期,高层换将也可能给公司发展

带来新的机遇。

消费金融机构迎转型期

近年来,消费金融行业发展突飞猛进,纵观持牌消费金融机构行业现状,一边是高管的频繁调整,一边面临大批巨头进入。

2020年,消费金融牌照发放迎来小高峰,阳光消费金融、小米消费金融、蚂蚁消费金融以及苏宁消费金融等多家机构获批筹建。

同时,监管对于消费金融机构及其高管也提出了更高的要求,今年1月份,银保监会发布《消费金融公司监管评级办法》(以下简称《办法》),明确对消费金融机构评级监管。

《办法》强调,监管评级为5级的消费金融公司,表明风险程度超出公司控制纠正能力,公司已不能正常经营,应责令提交合并、收购、重组、引进战略投资者等救助计划,或依法实施接管;对无法采取措施进行救助的公司,可依法实施市场退出。

某持牌消费金融机构相关负责人对《证券日报》记者表示:“评

级监管无疑是消费金融公司最重要的考试。”

“持牌消费金融机构高管频繁变动是行业发展变革的缩影。”黄大智指出,目前消费金融行业正处于关键转型期。2015年以来,围绕消费金融、互联网金融等方向,监管层出台了一系列监管政策,对行业产生了影响和变革。反映在企业层面则使得企业的经营理念 and 战略转型正发生剧烈的变化,由此会导致企业管理层的变动。另外,行业内正常的人才流动需求也是高管频繁变动的重要因素。

“目前消费金融行业处在洗牌转型期,消费金融机构正在进行积极备战转型。”陈文表示,各家机构的消费金融模式仍在打磨中。机构需要寻找与之相契合的高管和团队,若机构本身的基因与高管人才的契合度不够,往往容易造成频繁的人员变动。

“在做好战略规划的基础上,应当尽可能稳定高管团队,从而让正确的公司战略能够有效落地。”陈文建议。

记者调查

银行网点转型“拼服务”：“刷脸”就能取现金 “扫码取款”遇冷

■本报记者 彭妍

近日,广州市内的大型银行网点基本实现“刷脸取款”,引起大家关注。不过,据《证券日报》记者了解,目前北京地区银行网点更加普及的是“扫码取款”。从记者调查的情况来看,储户对于“扫码取款”接受度不高。其实,“刷脸取款”、“扫码取款”并非新鲜事物,早在几年前已在全国多个城市的银行营业点落地。

银行业内人士表示,“刷脸取款”、“扫码取款”是银行创新的一种体现,对于年轻人来说多了一种取款选择,也更容易接受、更愿意尝试。但是,随着移动支付的普及,年轻人更倾向于在线上完成交易,很少会到实体网点办理业务,而愿意到网点交易的中老年用户,主动尝试新技术的愿望并不强。

“扫码取款”操作略显繁琐

《证券日报》记者日前通过走访多家银行网点,发现大多数银行的ATM机上均实现“扫码取款”无卡存取款功能。值得注意的是,各家银行推出的扫码取款功能均需开通手机银行,下载相应银行的手机APP,才能完成取款。而且每家银行均有不同程度的限额,扫码取款单笔限额1000元—3000元不等,每日累计取款限额为2万元。

“扫码取款”该如何操作?是否便捷呢?《证券日报》记者日前在北京市丰台区光大银行某支行网点进行了体验。记者在ATM机操作初始页面右下角点击“扫码取款”业务,点击进入后ATM机页面显示出一个二维码以及操作提示。根据提示,打开手机银行APP,在主页面点击右上方“+”中的扫一扫选项(新用户需绑定个人银行卡,填写输入提示中所需的手机号码、密码等相关选项),对准ATM机屏幕上的二维码进行扫描,随即弹出所需取款的账户、可用余额以及取款金额。

从用户体验来说,虽然不需要使用银行卡,但是操作略显繁琐。不仅需要配合手机,下载银行的App并扫码,还需要在机器上输入密码,增加很多步骤,并没有减少用户的取现流程。

事实上,ATM“扫码取款”并非新业务,扫码取款这项功能早在几年前就由国有大行、股份行推出使用。但是,记者调查发现,从各大银行网点目前的情况来看,ATM“扫码取款”并未普及使用,甚至很多人都不知道。

在丰台区某农行支行营业网点,该行的大堂经理对记者表示:“目前网点有一台具有人脸识别功能的ATM机,但是经常遇到面部识别不了的问题。很少有人使用,多数人还是选择持有银行卡取款。”

许多银行工作人员告诉《证券日报》记者:“目前‘扫码取款’并没有普及使用,网点取现的储户较少,除了一些特定习惯的用户和老年人,而老年用户多数使用的是老年手机,既下载不了手机银行也不会使用,而且对于人脸识别比较反感。”

记者采访了部分持有银行卡的储户,多数储户对记者表示:“ATM机一般在急需用钱的时候会派上用场,但大多数时候一年也用不了一次。”

为何ATM“扫码取款”迟迟没有普及?招联金融首席研究员董希淼在接受《证券日报》记者采访时表示,扫码取款、刷脸取款主要是以客户为中心,方便客户的一种体现。这也是让客户在用卡取款之外,更多一种选择,即在无卡的情况下也能取款。但是也要看到两方面:首先,一般客户用卡取现,或者说在ATM上取现的需求在下降。由于移动支付普及,小额零售的支付更多地使用移动支付,并不一定需要现金支付。第二,银行作为实体网点自身的功能在下降,而银行的线上渠道比较发达,95%以上的零售业务可以通过在线渠道来完成,客户很多业务不一定非得得到网点去办,包括ATM机办理。

推动银行网点转型为“服务中介”

近年来,随着金融科技蓬勃发展和客户行为深刻变迁以及支付宝和微信支付的广泛应用,现金支付逐步退出主流,ATM机的地位和作用也大幅锐减,银行网点功能和服务面临着巨大冲击。近日,“ATM机一年减少8万台”登上微博热搜榜。根据央行公布的《2020年支付体系运行总体情况》数据显示,截至2020年末,ATM机具为101.39万台,较2019年末减少8.39万台。

董希淼表示:“具体到网点转型,在数字时代,网点应定位为线上渠道的补充,应加快推进线上线下融合、联动,推动服务渠道协同和资源整合,激发网点发挥线上渠道难以具备的功能。下一步重点是推动网点向轻型化、智能化、场景化转型,提高辐射能力和服务张力,与线上渠道一起为客户提供任何时间、任何地点、任何方式的服务。更重要的是,要以此为契机,推动银行从‘资金中介’转型为‘服务中介’,成为金融服务的综合提供商,满足金融消费者多样化、个性化的需求。”

“由于移动支付比较发达,大家使用银行卡的机会越来越少,实体银行卡可能会减少,包括储蓄卡、信用卡,以及央行推出了数字人民币,但都不会取代无卡化。”董希淼表示,银行卡除了是一种介质,它更主要的是银行账户的一种存在形式,银行账户的功能是存在的,而账户背后是整个金融服务的基础,此外,银行卡还有其他一些功能存在,并非所有地方都能够无卡使用。

苏宁金融研究院高级研究员黄大智在接受《证券日报》记者采访时表示,从大的趋势来看,银行卡的数字化、线上化肯定是一个趋势,但银行卡的介质是不会消失的。值得关注的是,银行在推进网点转型与数字化建设的同时,为了帮助老年人也能全面融入信息化社会,不少银行也在逐步加强“适老化”金融服务。

银保监会之前印发的《关于银行保险机构切实解决老年人运用智能技术困难的通知》指出,各银行保险机构要加强金融服务下沉,根据老年客户群体数量和金融服务需求,合理科学进行网点布局。

“银行加速铺设智能化网点,不仅仅改造网点硬件,网点运营和服务模式必须紧跟智能化浪潮。智能化是为了便利,便利的初衷是人性化,银行人性化的服务将更有温度。”银行业内人士表示。