

16家私募年内拟自购总额近26亿元 百亿元级私募自购量占比逾95%

■本报记者 王宁

因为看好A股市场,很多私募机构开始加入“自购”的队伍中。私募排排网最新统计数据表示,截至4月下旬,今年以来已有16家证券类私募宣布进行自购行动,合计拟自购金额达到25.85亿元。其中,百亿元级私募自购资金占比达95.09%。

8家私募自购金额均超亿元

私募排排网数据显示,今年以来已有16家证券类私募宣布自购,合计自购金额达到25.85亿元。其中包括12家百亿元级私募,不乏股票多头、量化策略等投资方向的私募,自购金额合计24.58亿元,占比95.09%。

统计数据表示,宣布自购金额在1亿元以上的私募管理人共有8家,其中除了1家拟自购10亿元的私募外,还有2家量化私募拟自购金额在3.5亿元以上;另有8家私募拟自购金额在1亿元以下。

玄甲金融CEO林佳义告诉《证券日报》记者,本轮私募自购

行动呈现回购力度大、回购数量多的特征,头部私募自购资金占比高,主要源于近年来头部私募资产管理规模暴增,积累了丰厚盈利所致。“不同策略的私募对市场底部有着不同判断,因此在回购金额、回购时间上节奏不同。后续能否完成拟定的自购计划,还要看市场的具体表现。”

钜隆资本董事长龙舫向《证券日报》记者表示,此轮自购大潮呈现几个特征:一是宣布自购的私募均为股票型私募管理人,且多数是百亿元级资产的管理人;二是均为自购旗下产品,通过与投资者利益捆绑方式向市场传递信心;三是自购额度较大,过半私募宣布自购资金超过1亿元,并表示后续还将择机追加。这些特征说明,私募管理人普遍认为,A股市场已进入非理性下跌状态,当前A股资产配置价值已经显现。此外,自购持有时间较长,普遍在1年以上,部分私募宣布持有时间不少于3年,体现出这些私募管理人看好中国资本市场长期发展前景。

私募仍长期看好A股市场

近期A股市场波动较大,但私募机构普遍认为,A股市场的长期投资价值不变。

私募排排网最新统计数据表示

截至4月下旬,今年以来已有16家证券类私募宣布进行自购行动,合计拟自购金额达到25.85亿元。其中,百亿元级私募自购资金占比达95.09%



王琳/制图

林佳义认为,A股市场仍将保持结构性投资机会。低估值、强现金流、资产价值可持续增长的公司股票将获得新一轮结构性上涨机会。其中,港股中的医药、科技板块,A股中的金融、家电、出行等板块,均具备良好的性价比。

经历持续下跌后,A股的投资机会逐步展现。止于至善投资总

经理何理向记者表示,“投资A股的主要逻辑在于具有高成长性、强竞争力、创造价值大、估值合理的个股,而不是整体性机会。目前具有这些特征的个股主要集中在金融、汽车产业链、产业互联网等三个领域,特别是这些领域细分行业的龙头企业,比如,金融行业的银行,汽车产业链的零部

件企业,产业互联网领域的B2B子行业等。”

龙舫表示,上证指数跌破3000点后,继续向下的空间已经不大。稳健型投资者可耐心等待市场企稳;进取型投资者可关注受益于稳增长的低估值板块,如地产、基建、金融等,以及受益于人民币汇率走低的纺织服装、家电等板块。

2家新三板财险公司发年报 净利同比增长 承保端亏损

■本报记者 冷翠华

截至记者发稿,在新三板挂牌的3家保险公司中,已有2家发布2021年年报,锦泰保险和众诚保险去年净利润均实现同比增长,在财险业整体经营压力较大的情况下,表现出“小而美”的特质。

不过,在净利润增速可观的同时,年报也反映出当前财险公司面临的一些经营问题,比如,车险综合改革带来压力持续显现,综合成本率仍然偏高,险企要想持续改善业绩,尚需在业务拓展、风险控制、降本增效等方面持续发力。

净利增长背后有隐忧

年报显示,2021年,上述2家在新三板挂牌的保险公司均取得良好业绩。其中,众诚保险实现归母净利润5074.34万元,同比增长31.99%。锦泰保险实现归母净利润3065.84万元,同比增长30.8%。

从3家新三板挂牌险企的具体业务来看,差异化经营的特征较为明显。对外经济贸易大学保险学院院长谢涛认为,走特色经营之路是中小财险公司发展的关键。保险需求呈金字塔型,大型险企满足的是大规模同质化基础保险的需求,中小险企应聚焦在其他层次的保险需求上,甚至可以在传统保险需求上派生出更多的保障服务,包括延保服务以及新型产品规划。同时,可以通过保险科技赋能,走信息化、数字化、智能化的路线,改善风险管理水平,提质增效。

不过,个别险企暴露出一些隐忧。例如,众诚保险去年实现扣非净利润同比下降10.15%。再如,去年众诚保险的综合成本率达113.33%,锦泰保险的综合成本率为106.29%,意味着两家公司承保端都处于亏损状态。在保费收入排名前五的险种中,众诚保险仅责任保险承保实现盈利,占比最大的车险业务、健康险、意外伤害险和企业财产险承保都处于亏损状态。

“受车险综合改革影响,财险行业整体赔付率呈上升趋势,财险公司的综合成本率同比略有上升,承保端的盈利能力仍不理想。”针对去年的经营情况,众诚保险相关人员在接受《证券日报》记者采访时表示。

锦泰保险的经营情况也不容乐观,在保费收入排名前五的险种中,其车险和短期健康险承保也均亏损,农险、责任险和意外伤害险承保实现盈利。

发展非车业务控制风险

近年来,财险公司推进业务转型,平衡业务结构。车险综合改革政策实施后,车险业务占比大的财险公司受到的影响比较明显。为了控制综合成本率,各家险企采取了一系列应对措施,大力发展非车险业务。

众诚保险的车险业务占其总保费收入的81%,是其主营业务中的绝对主力。受车险综合改革等因素的影响,2021年其综合赔付率为69.81%,同比上升11.63个百分点。公司采取多种降本增效措施,将其综合成本率控制在113.33%,同比仅上升0.95个百分点。

众诚保险方面对记者表示,通过转变业务结构,积极拓展汽车产业链及与车主生活关联的非车险业务,去年非车险业务占比同比提升2个百分点,达到19%。同时,公司快速做大营收规模,摊薄固定运营成本。

锦泰保险在业务多元化经营方面表现突出。据介绍,去年其车险保费收入同比增长6.13%,综合成本率同比明显下降。在车险业务之外,锦泰保险还促进其他四大支柱业务高质量发展。其中,农险业务产品持续创新,并产生较好效果;信用保证保险实现规模和利润双增;责任险业务规模平稳增长,与其他险种的融合发展已取得成效;意健险市场化业务高速增长。

众诚保险预计,今年的综合赔付率仍将保持在较高水平,但全年综合成本率有望实现一定程度的下降。公司将采取优化业务结构,加强承保筛选,提升非车险占比,挤干成本水分,优化费用投入产出比,驱动数字创新等多种方式,共同促进降本增效。

“今年公司的综合成本率仍有较大压力。”锦泰保险表示,公司将加强运营管理,差异化匹配承保政策,抓实抓细理赔管理全过程;加强精细化内部管理,实现降本增效,持续优化保费收入结构,不断改善经营效益。

本版主编 袁元 责编 汪世军 制作 董春云 E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

公募REITs将开通扩募渠道 资产定价公允性备受关注

■本报记者 王思文

近期,沪深交易所发布《公开募集基础设施证券投资基金(REITs)业务指引第3号——新购入基础设施项目(试行)》(征求意见稿),明确了三种扩募方式以及相关安排等,引发市场关注。

对此,《证券日报》记者采访到多位公募REITs产品基金经理。很多基金经理认为,公募REITs扩募在扩募资产定价公允性、界定原始权益人等方面仍存在难点,产品定价及估值可能会对存量持有人的权益产生不同程度的影响。

资产定价公允性是REITs扩募难点之一

“尽快推出公募REITs扩募机制,有利于进一步完善我国公募REITs市场,丰富可投资的基础设施资产类型和区域,满足投资者对此类投资品种的需求,有利于公募REITs二级市场价格稳定。”建信基金方面人士在接受《证券日报》记者采访时表示了乐观的预期。

不过,也有一些公募基金基金经理对扩募过程中潜在的难点表示担心。中航基金不动产投资部相关负责人对记者表示,REITs扩募过

程中,存在资产定价公允性问题。REITs扩募的定价需要权衡原持有人的利益、新投资者的利益和原始权益人的利益,还要考虑二级市场价格等因素,如何合理定价将成为REITs扩募的难点。沪深交易所针对REITs扩募发布了征求意见稿,但距离落地仍需一定的探索过程。

富国首创水务REIT基金经理李盛对记者坦言,“征求意见稿对公募REITs扩募的全业务流程进行了明晰,实操过程中的难点主要体现在资产的筛选环节和定价环节。底层资产是公募REITs的关键,按照扩募相关规则要求,拟购入的资产基本与首发资产相关资质要求一致,这就需要基金管理人以及市场各方共同去发掘、遴选适合扩募的资产,并与相关政府部门进行多方面沟通与协调,共同为后续的扩募工作做出努力。定价环节上,征求意见稿虽然明确了向原持有人配售、公开扩募、定向扩募三种模式的定价规则,但对于不同持有成本的投资者和新投资人而言,扩募前后的隐含收益变化有所不同,这将影响投资者的选择,特别是机构投资者的选择。”

平安基金相关负责人对记者称,“公募REITs扩募往往需要融资,资金可能来源于REITs的自有

资金或债务融资,也可能来源于发行新的基金份额。若发行新的基金份额,通常会有全体配售和增发配售两种模式,增发的定价规则也是扩募的重点。”

“原始权益人如何界定是另一个难点。”平安基金相关负责人对《证券日报》记者表示,“原始权益人是REITs的关键主体之一,如果扩募资产是外部第三方公司的资产,第三方公司是否应界定为原始权益人?如被界定为原始权益人,并要求其购买至少20%以上的扩募部分基金份额,则同一个基础设施REITs将存在两个及以上原始权益人,又该如何界定多个原始权益人之间的权利义务关系?”

此外,还有信息披露问题。“收购资产及发行基金单位均属于重要事项,涉及信息披露,持有人大会决策、监管审核等流程,还可能被停牌,这些都直接关系到投资者权益的保护。”上述人士对记者称。

博时招商蛇口产业园REIT基金经理王翘楚在接受《证券日报》记者采访时表示,“从首批项目上市以来的表现来看,REITs产品整体流动性较好,与债市和股市的相关性较低。尽管如此,还是要提醒投资者,伴随公募REITs的扩容,未来相关产品的稀缺性会下降,资

金给予此类产品的溢价空间也将相应减少。”

产品定价及估值影响存量持有人权益

“参考海外经验,扩募对促进REITs市场健康成长具有重要作用。以美国为例,近年来美国REITs年度扩募规模已达300亿美元至500亿美元,约占当年市值总量的2%至4%,扩募是REITs规模增长的主要途径。”华夏基金方面称。

但有部分投资者担心,REITs扩募机制会对存量持有人权益造成影响。华夏基金分析认为,如果扩募对象全部是REITs的原持有人,扩募定价就要考虑基础设施项目的估值。估值过高或过低,会对原持有人权益产生差异化影响。如果扩募对象全部是新投资者,扩募定价除了要考虑基础设施项目的估值外,还需考虑REITs的二级市场价格。如果此时给予过高或过低的产品定价,对原持有人和原始权益人的利益均会产生影响。

博时招商蛇口产业园REIT基金经理刘玄对《证券日报》记者称,“从扩募定价方式来看,按目前公开扩募发售价格的相关要求,将对存量持有人份额比例造成不同程

度的稀释。”

“参考国际经验,如果新收购资产所带来的净现金流派能力高于REITs现有资产组合,或者说扩募后新资产组合的每份派能力高于扩募前,则存量持有人所持份额的分红派息有望得到提升,有利于保护存量持有人利益。”中金基金相关负责人对《证券日报》记者分析称,“扩募机制可以帮助已上市的基础设施公募REITs实现优质资产注入,未来在合适时点帮助REITs收购资产、优化投资组合、分散风险,有助于实现管理赋能下的价值增长,提升分红水平和稳定性。”

“扩募方案需经持有人大会表决的流程设计,有助于保护存量持有人的合法权益。”上述负责人对记者表示,根据现行REITs指引要求,金额超过基金净资产20%且低于基金净资产50%的基础设施项目购入或出售、金额低于基金净资产50%的基础设施基金扩募,应当经参加持有人大会的基金份额持有人所持表决权的三分之二以上表决通过。金额占基金净资产50%及以上的基础设施项目购入或出售、金额占基金净资产50%及以上的扩募,应当经参加持有人大会的基金份额持有人所持表决权的三分之二以上表决通过。

恒天财富股份董事长、中植基金联席董事长周斌：

财富管理机构要对市场心怀敬畏

资管新规三年过渡期已经结束,财富管理行业在经历了一轮调整和洗牌后,迎来了更加规范发展的新阶段。

随着全面净值化时代到来,刚性兑付的银行理财退潮,通道类理财产品规模也大幅降低,面对潜力巨大的财富管理市场,财富管理机构应该何去何从?近日,恒天财富股份董事长、中植基金联席董事长周斌表示,财富管理行业已经进入到规范发展期,市场各参与主体的合法权益都会得到保护,一个良性发展的生态正在建立。财富管理机构要合规稳健经营,对市场心怀敬畏。

财富管理行业进入2.0发展阶段

在周斌看来,财富管理行业已经从过去野蛮生长的第一阶段进入到规范发展的第二阶段,这是一段很长的转化阶段,至少经历了10年-20年的发展周期。在第二发展阶段,行业的规章制度更加健全,整个行业进入规范

发展期。

“资管新规提出打破刚兑,回归本源。财富管理将回归到合规、专业、服务、创新的本源上。专业能力将成为决定财富管理结果的重要因素。”谈及财富管理行业的变化,周斌表示,过去十年,投资者在投资上,对收益、安全性、流动性都有较高要求,在一些时期也有一些产品满足了这样的标准。但现在来看,财富管理回归本源后,必须认识到高收益必将伴随着高风险,必须牺牲一些流动性才能换取比较满意的投资回报。

投资方向的转变上,周斌认为,行业正在由债权投资到股权投资转变,权益投资时代到来。以公募基金为代表的权益资产配置规模不断攀升,权益资产在居民财富中的占比亦在不断提升。财富管理也将由选产品、选时机转变为构建组合、权益为王。未来将会更多地以权益为主,构建多样化的资产配置组合。对投资者来说,建立适合自己的组合、调整自己的配置,是最重要的事情。

“对于恒天财富来说,要更加合规稳健经营,对行业有深刻的理解,同时作为经营者、参与者更要心怀敬畏。”周斌说,恒天财富已经穿越了一个完整的行业初创周期。如今,在合规经营范围内,恒天财富要“向上生长、向下扎根”,打好基础,提升运营管理能力、投资研究能力、风险控制能力,金融科技能力,为客户在权益时代提供资产配置方案。

而随着市场规模快速扩容,产业格局发展壮大,财富管理市场也迎来了更多参与主体。除了专门的财富管理机构,银行、证券、保险、基金、第三方代销平台等纷纷入局。面对激烈的市场竞争,周斌认为,财富管理行业的关键三要素是产品、人才和科技,谁能在这三个要素方面真正做到“以客户为中心”才能最终胜出。

“以客户为中心,投顾驱动”转型

周斌表示,2019年,认识到财富管理时代

的转折时刻已经到来,恒天财富开始思考战略转型。“我们变化的核心始终围绕‘以客户为中心’。如何能够持续服务好客户,能够服务更多客户,这是我们谈变化的一个大的思考。”周斌说。

周斌介绍,2019年以来,恒天财富与世界优秀咨询机构开展合作,从业务模式到发展战略,从制度流程到组织架构,全面进行转型。在业务模式上,从过去的以“销售驱动”到如今“以客户为中心,投顾驱动”转型,通过专业的财富顾问服务,为客户提供资产配置方案。

“不是让客户单一的购买持有爆款,销售也不是以客户频繁的申赎作为交易规模和保有规模的提升路径,而是强调优中选优的产品管理,产品研究,强调客户一定要做资产配置,同时强调投后陪伴,投后顾问工作,以这些工作去达成客户实现财富管理目标。从之前的固收,到现在的权益投资,我们也能达到满足客户财富管理需求,实现财富管理目

标。”周斌说。

据介绍,在人才上,恒天财富构建了专家团队与财富规划师队伍,打造“1+1+N”专家服务,伴随全程的服务模式。科技上,通过持续的科技资源投入,更好地为客户创造价值。比如,去年上线的配置大师,即是专业能力与金融科技深度融合的结果,通过“人+平台”的线上线下协同,综合考虑客户在不同阶段的诉求,基于家庭财务状况的综合诊断,为客户提供一套科学的财富管理解决方案,从而提升财富管理的长期效益。2022年,恒天财富升级了恒乐汇财富私享俱乐部,致力于为高净值客户从财富管理到品质生活全方位陪伴。

“财富管理行业正在进入产业发展新周期,一个客户导向、服务向善、追求美好的新周期,发展目标已经从大、快、多转变为了强、美、精。恒天财富在业务模式、经营理念等方面的变化,一切都是为了朝着‘服务向善’这个目标发展。”周斌说。(陶然)(CIS)