

收购股权、新设公司、申请牌照齐上阵 券商资管公募化进程再提速

■本报记者 周尚任

资管行业大变革时代下，券商资管规模持续呈现“私募”降、“公募”升的态势，公募业务成为券商寻求业务增长点及突破口的重要抓手，利润贡献度持续提升。10月份以来，券商布局公募赛道消息频频，新设公募基金公司、申请公募基金牌照、增持(收购)公募基金公司股权等办法齐上阵。

国金证券有望实现“一控一牌”

从“一参一控”到如今的“一参一控一牌”，政策助力推动了券商资管公募化发展进程。作为券商资管业务转型破局的利器，券商布局公募市场途径主要体现在三大方面。

首先，通过设立资管子公司再申请公募牌照，这是当前券商布局公募市场的一种常见途径。10月16日晚间，证监会接收了国金证券资产管理有限责任公司(以下简称“国金资管”)的《公募基金管理人资格核准》的申请材料。同时，申请公募牌照的资管子公司还包括广发资管、兴证资管、光大资管、安信资管等。

近年来，国金证券积极推进设立资管子公司。国金资管于2022年9月28日成立，并于2023年4月11日正式对外展业。5月30日，国金证券发布公告称，拟以自有资金向资管子公司进行增资，增资总金额为8亿元。与此同时，国金证券还持有国金基金51%股权，若本次公募牌照申请进展顺利，国金证券则将实现“一控一牌”。

其次，通过收购、增持公募基金公司股权从而获得公募牌照，实现参股、控股也是券商布局公募市场的路径之一。券商可以借助旗下公募基金公司品牌及资源等优势，加速自身在公募市场中的发展。10月11日，证监会官网显示，国联安基金的《公募基金管理人公司变更持有百分之五以上股权的股



从“一参一控”到如今的“一参一控一牌”，政策助力推动了券商资管公募化发展进程

魏健琪/制图

东、持股不足百分之五但对公司治理有重大影响的股东或者实际控制人审批)已被接收。同日，上海市市场监督管理局也公示了国泰君安收购国联安股权案。2023年9月份，国泰君安证券与安联集团签署《股权转让协议》，约定由国泰君安收购安联集团所持有的国联安基金49%的股权。若上述事项进展顺利，国泰君安则有望实现“一参一控一牌”。

中原证券携手苏豪投资申请设立公募基金公司

再次，券商布局公募市场还有一种选择就是直接申请设立公募基金公司获得公募牌照。

10月16日晚间，证监会接收了中原证券股份有限公司(以下简称“中原证券”)的《设立公募基金管理人公司审批》的申请材料。

中原证券曾发布公告称，将与苏豪投资共同发起设立中原苏豪基金管

理有限公司，拟从事公开募集证券投资基金管理、基金销售、私募资产管理及证监会许可的其他业务。其中，中原证券出资1.6亿元，出资比例为80%。

近年来，中原证券一直在加大布局公募业务的力度。2021年6月份，中原证券与合煦致远及其股东签署了《投资合作意向协议书》，中原证券有意愿以增资等方式成为合煦致远的控股股东，拟持有合煦致远50%以上的股权。然而，由于外部因素发生变化，中原证券经审慎考虑并与协议方协商一致，决定终止上述协议。中原证券在终止上述协议后即表示：“将继续围绕既定战略，研究探寻市场机会，推动公募基金业务发展。”

上市券商前三季度 资管收入有望增长

目前，证券行业共有资管子公司28家，13家券商或资管子公司持有公募基金牌照。从布局公募业务的佼佼

者来看，东证资管无论在管理规模还是产品数量上均稳居业内第一；财通证券资管、中银证券的公募基金管理规模均超千亿元，券商布局公募市场成效明显。

国泰君安非银金融首席分析师刘欣琦预计：“前三季度，上市券商资管业务收入同比增长1.01%至339.51亿元，主要来自管理费微升。券商资管部门及旗下公募基金资产管理规模整体平稳，同比微降0.64%；从全年来看，受益于市场行情回暖带来的业绩报酬释放及券商资管主动管理转型等，资产管理费率稳中微升，实现资管业务收入微增。”

总之，券商无论选择哪种路径布局公募市场，都取决于对自身的战略定位、资源禀赋以及市场环境等诸多因素的考量，只有坚持以主动管理能力为核心，巩固完善投研体系、提升产品创新能力以及综合金融服务水平等，才能推动资管业务真正走上高质量发展道路。

知名私募宣布高比例跟投 乐观看待后市

■本报记者 昌校宇
见习记者 方凌晨

私募行业积极信号频现。10月16日晚，知名百亿级私募深圳市林园投资管理有限责任公司(以下简称“林园投资”)发布公告称，基于对中国经济和资本市场的长期看好以及对旗下基金产品的充分信心，即日起，林园投资或其实际控制人林园将跟投林园投资旗下所有产品新增净申购额的20%。

林园认为 当前A股估值被低估

林园投资董事长林园对《证券日报》记者表示：“这意味着我们会对即日起新成立的针对外部投资者募集的产品，按照新增认购/申购金额进行不低于20%的跟投，对现有存续的针对外部投资者募集的产品，按照即日起新增的净申购份额(=新增申购份额-新增赎回份额)进行不低于20%的跟投。”

林园同时介绍：“之所以发布该跟投公告，一方面是基于我们的观察和长期的比较跟踪，结合我们三十多年的投资实践，当前A股低估、便宜、有价值；另一方面，也是为了给多年来支持我们、关注我们的投资人信心、坚定他们的信仰，鼓励他们进场。”

“20%是一种相对较高的跟投比例，确实比较罕见。”私募排排网财富管理研究部副总监刘有华对《证券日报》记者表示，这一方面体现了私募基金管理人对自己投资策略和产品未来表现充满信心；另一方面使管理人与投资者共同承担风险和分享收益，是一种利益绑定机制，有助于增强双方的信任和合作关系。

在9月下旬谈到当前是否为投资好时机时，林园表示：“从投资性价比来讲，现在这个位置是值得投资的，现在的策略就是进场，我们开始进场布局的这种行为已经持续了差不多一年了。现在就是要胆子大，在别人恐惧的时候要敢买，这个就叫逆向投资。”

据私募排排网最新数据显示，截至9月28日，林园投资目前管理规模

在100亿元以上，其近年来整体收益跑赢同期沪深300指数4.92%；近五年收益为146.35%，大幅跑赢同期沪深300指数139.06%；林园投资自成立运行至今，年化收益率达15.73%。

9月份 股票私募仓位指数创新高

私募排排网组合大师数据显示，国庆节前私募机构连续两周加仓。9月份股票私募仓位指数平均值为80.51%，较8月份的78.79%有所提升，并创出年内月度新高。据此前披露的数据显示，今年1月份到7月份股票私募仓位指数平均值分别为78.96%、78.41%、77.45%、78.79%、79.65%、80.08%和80.30%，总体来看呈现走高趋势。

对于9月份股票私募仓位指数平均值创年内月度新高的原因，林园表示：“这说明市场中的专业投资者有一定共识，对A股长期投资价值有信心。”

在刘有华看来：“一方面表明私募机构对后市行情比较乐观，看好后市投资机会；另一方面说明私募机构认可当前市场的投资价值，认为当前A股正处于底部区域，投资价值凸显。”

“当前是一个具有投资吸引力的时机。”因诺(上海)资产管理有限公司(以下简称“因诺资产”)相关负责人对《证券日报》记者表示，私募行业对于市场前景持有信心，这使得很多市场观望资金“跑步”进场、建仓。

对于后市，林园表示，会延续和加强现有的积极买入建仓的投资策略，把握难得的投资机遇，提前做好准备，重仓等待风口的到来。

“长期看好中国市场，做多中国市场的长期规划与布局不会变化。”上述因诺资产相关负责人表示，当前市场处于底部区间，有着较好的市场增长收益以及波动带来的超额收益，为指数增强策略提供长期收益空间。同时，通过配置多种低相关性策略，降低投资组合的波动与回撤，可以提高收益风险比，有助于实现更稳健的投资回报，并提供更好的风险控制。

多只公募基金产品恢复大额申购业务 权益基金迎来低位布局良机

■本报记者 王思文

近日，多只公募基金产品宣布恢复大额申购业务。其中，不乏百亿级规模基金产品，如睿远基金旗下的睿远稳进配置两年持有混合基金等。

业内人士表示，近期A股市场持续震荡，投资者情绪相对低迷，公募基金选择此时恢复大额申购预示着基金经理对后市依然充满信心。

多家基金恢复大额申购

10月17日，易方达基金旗下5只产品同时发布公告，宣布恢复大额申购，即取消限购。

“恢复大额申购主要是为了满足投资者的需求。”易方达中证红利ETF联接发起式基金在公告中表示，自2023年

10月18日起，恢复办理机构客户在全部销售机构A类基金份额和C类基金份额的大额申购、大额转换转入业务。

这只基金于今年10月13日暂停了机构大额申购业务，限制申购该基金A类基金份额或C类基金份额金额不超过250万元。在限制大额申购之前，这只基金的资产净值规模逐季度持续攀升，从2022年三季度末的4.95亿元跃升至2023年二季度末的7.4亿元。

从年内业绩榜单来看，易方达中证红利ETF联接发起式基金A份额今年以来收益率达到9.15%，在不少基金短期业绩承压的情况下，收获了较好的超额收益。

除易方达基金旗下5只产品外，还有部分基金宣布解除限购。据记者不完全统计，截至2023年10月17日，10月份以来，发布取消大额申购的基金产

品数量已经超过40只(不同份额合并计算)。

持续向市场释放积极信号

在业内人士看来，公募基金宣布恢复大额申购业务，一方面可以为基金补充弹药，有利于基金经理逆周期布局；另一方面也表明基金经理对未来市场表现有信心，希望引导投资者理性投资，同时，在当前市场修复窗口下，各类资产整体吸引力有所提升。

“此时放开大额申购可以让部分投资者适时进行逆势布局，同时也便于基金经理买入当前认为估值合理的公司。”北京地区的一位公募人士对记者说。

上海某基金公司产品部的一位人士向《证券日报》记者称：“放开大额申购是基金公司管理层、投资团队看好后市，为

提前吸引更多资金流入做出的决定。”

对于后市看法，摩根士丹利基金对记者表示：“随着经济逐步改善，政策持续出台，A股市场当前具备极高的性价比。结构上，顺周期与科技板块均迎来很好的配置机会，看好符合科技自立自强以及真正受益于AI产业高速发展的科技板块，景气度保持在较高水平并且受益于政策持续加码的高端制造板块，业绩增速稳步抬升的医药等板块也正处于较好的布局期。

施罗德基金管理(中国)有限公司首席投资官安琦在接受《证券日报》记者采访时表示：“从中期视角来看，结合宏观政策走向和一些积极数据信号，制造业和消费品行业中或蕴藏投资机会。”

另有业内人士预计，四季度仍将有一些基金选择放开大额申购“开门迎客”，持续向市场释放积极信号。

超预期还是不乐观？2024年寿险开门红预期分歧大

■本报记者 冷翠华

近期，大部分寿险公司已经启动2024年开门红工作。

启动时间历年最早

“历年最早。”一位从事保险营销10多年的老保险代理人文华(化名)对《证券日报》记者表示，2024年的开门红之战是她从业以来启动最早的一年，活动节奏也是最快的一年。

文华所在的公司是一家大型人身险公司，她对记者介绍：“2024年开门红是近年来最不一样的一个开门红，压力很大。”首先，启动时间最早；其次，节奏最快，营销员培训会，各种形式的产品说明会轮番上阵。

寿险业素有“开门红，全年红”的说法，也就是说，一季度业绩对全年业绩目标的达成具有十分重要的意义。而开门红备战一般从上一年的10月份启动，一直持续到下一年的二、三月份。

此次寿险公司启动2024年开门红比以往更有较为特别的原因。今年8月1日起，保险产品预定利率全面下调，今年4月份至7月份寿险公司保费收入超预期，不少公司到7月底已经提前完成前三季度甚至全年目标任务，工作重心随之转向预定利率下调之后的发展策略以及2024年的开门红工作。

从2024年开门红的主力产品来看，储蓄型保险仍然是主角。其中，3.0%预定利率的增额终身寿险仍是险企主推产品之一；同时，以年金险或两全险为主险，附加万能账户的组合形式，以及分红型寿险产品等，都出现在险企开门红主推产品名单之列，产品形式更加丰富多元。从缴费方式看，大多为3年交、5年交，快速返还仍然是这些保险产品的一大卖点。

多空因素交织

2024年的寿险开门红工作启动时间早，产品主打储蓄型，那么，业内人士

对明年开门红有怎样业绩预期？在多空因素交织的背景下，业内人士观点出现明显分歧，有的认为将超预期，有的认为形势并不乐观。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对《证券日报》记者表示，险企在发力2024年开门红工作的时间较以往提前，筹备更充足。因此，比较看好2024年开门红开门红业绩。

招商证券分析师郑积沙团队也是乐观派代表之一。近期，其发布保险行业深度报告《我们为什么看好2024年开门红》。除了险企的工作节奏和产品相对优势之外，还提到两点原因：客户的风险偏好普遍下降，储蓄险客群范围进一步拓展；同时，绩优代理人规模稳定且昂扬，银保手续费“报行合一”的要求利好头部险企。

不过，也有谨慎派。普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者分析，从宏观面和需求端来看，受当前宏观经济、资本市场等多因素影响，消费者的财富增长承

压，消费预期更谨慎，同时消费者的服务需求也在发生变化，叠加2023年的销售策略部分透支了市场需求，因此，预期2024年开门红在保险需求端面临着较大挑战。从产品和服务供给来看，2024年开门红产品的预定利率已经下调，产品的吸引力下降，另一方面，代理人渠道改革转型尚未取得成效，银保渠道等销售行为规范正在持续推进中，保险供给端存在能力不足的压力，对2024年开门红的销售也会产生不利影响。

处在销售一线的保险代理人对2024年开门红预期也呈分化状态。文华表示，尽管压力很大，但预期能收获一个不错的开门红。而在另一家大型寿险公司从事销售的代理人丁紫玉(化名)则相对悲观。她表示，现在竞争异常激烈，没有资源的人很难取得好成绩；普通消费者还是更多关注保障型产品，代理人也愿意主推此类产品，以获得比储蓄型产品更高的销售佣金。

前三季度386家量化私募实现正收益 百亿元级机构表现亮眼

■本报记者 昌校宇

近期，量化私募机构2023年前三季度业绩相继出炉。年内市场宽幅震荡，多数量化私募仍实现逆势上行，在超额收益和绝对收益上均表现亮眼。

私募排排网最新数据显示，截至9月末，今年前三季度有业绩更新的537家量化私募平均收益率为3.36%。其中，实现正收益的有386家，占比为71.88%。正收益私募中，前三季度收益率超20%的有22家，介于10%至20%的有55家，介于5%至10%的有116家。

分规模来看，百亿元级量化私募表现最为亮眼，今年前三季度收益均值均为5.75%，正收益机构数量占比超九成。而5亿元级以下的小规模私募业绩分化较大，整体表现相对落后。

私募排排网最新数据显示，百亿元级量化私募前三季度收益前十强均取得7%以上的收益。北京信弘天禾资产管理中心(有限合伙)(以下简称“信弘天禾”)、上海宽德私募基金管理有限公司(有限合伙)(以下简称“宽德私募”)、上海稳博投资管理有限公司(以下简称“稳博投资”)位居前三。其中，信弘天禾自今年8月份晋级百亿元级私募，并斩获该规模量化私募1月份至8月份收益冠军后，9月份继续领跑，今年前三季度收益率已达16.08%，领先优势扩大至近4个百分点。宽德私募、稳博投资分别以12.18%、11.47%的收益率紧随其后。

此外，上海行复投资管理有限公司、因诺(上海)资产管理有限公司、茂源量化(海南)私募基金管理合伙企业(有限合伙)、北京乾象私募基金管理有限公司、海南世纪前海私募基金管理有限公司、北京卓识私募基金管理有限公司和上海黑翼资产管理有限公司(以下简称“黑翼资产”)的收益率在百亿元级量化私募中位列前十强。

谈及多数量化私募表现亮眼的原因，稳博投资相关负责人对《证券日报》记者表示：“市场处于长期磨底阶段，充满不确定性，考验投资认知与心态稳定，量化模型的理性战胜了某些阶段的过度恐慌。主题轮转行情对行业研究能力提出更高要求，量化尤其指策略均衡配置了各行业，把握到了不同行业的投资机会。”

“黑翼资产在策略层面持续研发，稳中求进，延续了过往稳健的业绩表现。整体而言，截至今年三季度末，黑翼资产的全线策略均实现了正收益。”黑翼资产相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，近期利好政策频出，A股市场处于底部区域，对于投资者来说，可以重点关注量化选股、指数增强等股票策略。同时当前基差不断收敛，更是布局中性策略的好时机。

另据私募排排网最新数据显示，23家管理规模为50亿元至100亿元的量化私募，今年前三季度收益率均值为3.73%，正收益机构数量占比为82.61%。该规模的量化私募前三季度收益率前十强均取得5%以上的收益。42家管理规模为20亿元至50亿元的量化私募前三季度收益率均值为4.05%，正收益机构数量占比为85.71%。44家管理规模为10亿元至20亿元的量化私募前三季度收益率均值为5.42%，正收益机构数量占比为86.36%。60家管理规模为5亿元至10亿元的量化私募前三季度收益率均值为6.13%，正收益机构数量占比为88.33%。340家管理规模为5亿元以下的量化私募前三季度收益率均值为2.31%，正收益机构数量占比为62.65%。

展望四季度A股行情，黑翼资产创始人邹倚天对《证券日报》记者表示，随着利好政策组合拳的出台和稳增长政策持续加码，进一步活跃了资本市场，提振投资者信心，后续市场有望企稳上升，A股将具有更好的中长期投资价值。