

中证A500指增备案产品达67只 私募机构优化策略以获超额收益

■本报记者 方凌晨

中证A500指数自面世以来,私募机构竞相布局,持续推出中证A500指数增强(以下简称“指增”)产品。截至2025年1月12日,在中国证券投资基金业协会(以下简称“中基协”)完成备案的中证A500指增产品达67只。

群雄逐鹿

《证券日报》记者根据中基协官网信息统计,截至1月12日,今年以来,已有9只中证A500指增产品完成备案。

从备案产品的管理人来看,百亿级私募机构上海宽德私募基金管理中心(有限合伙)布局最为积极,旗下备案产品达29只,海南进化论私募基金管理有限公司(以下简称“进化论资产”)、上海量派投资管理有限公司(以下简称“量派投资”)、因诺(上海)资产管理有限公司(以下简称“因诺资产”)等多家百亿级私募机构备案了中证A500指增产品。

进化论资产相关负责人对《证券日报》记者表示:“中证A500指数覆盖行业更全面且更均衡,更贴近A股产业结构变化。随着市场对中证A500指数的关注度持续提升,我

们第一时间投入到中证A500指增策略的筹备工作中。”

部分管理规模在100亿元以下的私募机构也布局了中证A500指增产品。

“综合来看,中证A500指数更能凸显A股优质资产的配置价值。未来长期耕耘中证A500指增产品,也是量派投资长期的战略选择。”量派投资相关人士表示,从Beta(市场收益)来看,该指数继承了沪深300指数的很多优点,如覆盖了A股最优质的大盘蓝筹股,ROE(净资产收益率)长期以来表现较好;与此同时,该指数提高了新质生产力行业比重,更能反映未来经济发展趋势。从Alpha(超额收益)来看,中证A500指数成份股样本的一致性较强,且数量更多,特征更多样,更容易获取超额收益。

因诺资产相关负责人表示:“中证A500指数是新‘国九条’发布后首只核心宽基,市场反应很好,同时流动性也好,也是因诺资产比较看好的新产品。中证A500指增产品可以在指数的基础上,进行稳健增强,使产品具有更强的吸引力。”

各显身手

随着越来越多私募机构入局,市场上中证A500指增产品持续增多,如何在激烈的竞争中脱颖而出成为各家机构面临的共同课题。

深圳市前海排排网基金销售有限公司(以下简称“排排网”)接受《证券日报》记者采访时表示:“随着竞争日益激烈,私募机构的

中,华富恒利债券基金A份额和C份额分别实现2.80%和2.72%的净值增长率,不过未能跑赢业绩比较基准收益率;东财瑞利债券基金A份额和C份额分别实现3.47%和3.44%的净值增长率,均跑赢了业绩比较基准收益率;东财中证同业存单AAA指数7天持有基金、中银上清所0—5年农发行债券指数基金两只产品则分别实现了0.48%、2.52%的净值增长率,后者跑赢了业绩比较基准收益率。

这4只债券型基金在2024年第四季度均实现了净值正增长,总份额均实现增长。

华富恒利债券基金A份额和C份额分别获投资者净申购7.66万份、10.87万份;东财瑞利债券基金A份额和C份额分别获投资者净申购64.38万份、6.20万份;东财中证同业存单AAA指数7天持有基金、中银上清所0—5年农发行债券指数基金分别增长了0.27亿份、11.24亿份。

债券型基金方面,目前已披露基金四季报的4只产品在2024年



中证A500指增产品正通过创新策略、强化风险控制、优化费率结构等方式脱颖而出。部分头部私募机构尝试“指增+”策略,将CTA(商品交易顾问策略)、市场中性等策略与指数增强相结合,另有机机构通过AI算法优化选股模型,挖掘超额收益机会。

量派投资相关人士表示:“随着国内量化行业的发展日渐成熟,公司的差异化特征将成为竞争优势。中证A500指数有着相对特殊的样本特征,相较于其他中小盘宽基指数,其对于管理人跟踪指数的紧密程度要求更高。我们的一大特色便是‘坚持严格风

控体系、追求纯Alpha’,未来在中证A500指增产品上,量派投资仍将贯彻这一特点。”

“从公司现有的指增策略运作情况看,由于公司的量化模型中加入了逻辑因子,能有效减少尾部风险的冲击,增强模型的稳定性。目前新研发的中证A500指增策略也将延续公司的模型特色,力争为投资者创造长期稳健的超额收益。”进化论资产相关负责人表示。

因诺资产相关负责人表示:“在中证A500指增赛道上,因诺资产依托Alpha策略的多PM(投资经理)体系,挑选了沪深300指增策

略、中证500指增策略上均表现优异的投资经理,并为中证A500指数单独优化,打造更具吸引力的投资产品。”

此外,费率也是机构竞争的重要领域。夏盛尹表示:“目前市场上中证A500指增产品的费率较传统指增产品有一定优惠。另有一些创新型的费率结构开始出现,如‘零管理费+超额收益分成’模式,将机构利益与投资者收益深度绑定。”

“费率优惠固然重要,但投资者更应该关注产品的长期业绩表现和风险控制能力。”夏盛尹同时表示。

5只公募基金率先披露四季报 “全员”实现净值正增长

■本报记者 方凌晨

公募基金2024年第四季度报告进入披露期。截至1月12日,已有华富基金管理有限公司、西藏东方财富证券股份有限公司、中银基金管理有限公司等3家公募机构率先披露旗下部分基金产品2024年第四季度报告,包括1只权益类基金和4只债券型基金。

整体来看,5只基金在2024年第四季度均实现了净值正增长,部分基金同时跑赢了业绩比较基准收益率。基金管理人在2024年第四季度报告中透露了对未来权益市场和债券市场的观点,并拟在变化的市场中积极挖掘和把握投资机会。

4只债券型基金 总份额均实现增长

率先发布2024年第四季度“成绩单”的权益类基金是华富国泰民

安灵活配置混合基金。该基金A份额和C份额在2024年第四季度分别实现了3.15%和3.04%的净值增长率,均跑赢了业绩比较基准收益率。不过,从基金份额变动情况来看,该基金A份额和C份额均遭遇了赎回。

回顾报告期内基金的投资策略和运作分析,华富国泰民安灵活配置混合基金的基金经理陈奇表示:“成交量的显著放大是2024年四季度的一个明显特点。受益于此,大金融板块,尤其是互联网金融板块在四季度表现较好。在科技领域,国产算力、AI(人工智能)应用、鸿蒙产业链、字节豆包相关概念股亦有表现;而其他顺周期的半导体、苹果产业链则相对滞涨,光模块等海外算力链则出现了明显回调,板块间分化明显。本基金净值有所回升,主要是配置的半导体相关个股有所贡献。”

债券型基金方面,目前已披露基金四季报的4只产品在2024年

立足市场变化 积极把握投资机会

在基金四季报中,基金经理们透露了对未来权益市场、债券市场的观点。

权益市场方面,陈奇认为,展望未来,新经济动能持续培育,出口可能面临一定的外部挑战。面对潜在的外部风险影响,国内政策空间充足,释放节奏相机抉择,政策整体定调积极、向消费倾斜;中长期制造业转型升级仍是主基调,同时以兼顾短期逆周期调节。从权益市场来看,分母端逻辑或持续对权益市场提供支撑。

华富恒利债券基金的基金经理张惠表示:“展望2025年一季度,在流动性宽松与信用改善的大背景下,风险资产胜率持续提升。在无风险利率绝对低位下,风险资产有望受益于安全资产适配压力增加后的增量资

金涌入。海外经验表明,在利率进入‘1’时代后,高股息策略将长期有效。因此,更看好红利资产的中长期投资价值,并且积极在静态股息率偏高以及动态有望提升分红的优秀上市公司中寻找投资机会。”

债券市场方面,中银上清所0—5年农发行债券指数基金的基金经理李宪认为,过去一段时间以来,债券价格持续上涨。由于存量债券的票息是相对固定的,价格上涨导致未来潜在利息的回报在下降。市场的行为可能一方面反映了投资者对未来潜在回报率的预期在下降;另一方面也反映了市场的一致预期。后续基金将力争在策略框架下,立足把握基本面定价的市场机会,综合对收益率曲线形态和走势的分析,持续优化组合持仓期限结构。

“对于可转债来说,债券的胜率依然提供了安全边际,权益的胜率改善仍有待带来资产弹性,我们认为,可转债在2025年是值得重视和挖掘的资产。”张惠如是表示。

银行消费贷营销热 利率降至“2”字头

除了利率,贷款额度、期限、还款方式等也是各家银行营销的侧重点

■本报记者 李冰熊悦

春节临近,消费贷市场又开始火爆起来,各大商业银行轮番开启消费贷“花式”营销。记者调查了解到,近期,多家银行正以限时免息、利率折扣、优惠券等方式,将消费贷利率降至“2”字头,甚至有银行推出利率“团购价”。

受访专家表示,消费贷利率调降背后受多重因素推动,包括消费贷市场竞争加剧背景下银行以低利率争夺市场份额,促消费政策导向下银行降低利率刺激客户消费需求,以及银行零售业务结构调整需求等。消费贷利率并非越低越好,银行之间竞争需要避免价格战。伴随消费贷市场的拓展,银行在产品设计和营销推广等方面需注意合规与监管要求。

消费贷营销花样翻新

近期,招商银行、北京银行、杭州银行等多家银行正掀起新一轮消费贷营销热。多家银行为了吸引客户

2.68%利率券、发放利息折扣券等方式,吸引客户建额和提款。记者注意到,去年以来至今,招商银行发放的“闪电贷”利率券,利率已从“3”字头“降到”2字头”。

值得一提的是,这一轮消费贷营销热中,国有大行的积极性颇高,有的国有大行消费贷利率也有所下调。另外,除了利率,贷款额度、期限、还款方式等也是各家银行营销的侧重点。

中国银行研究院研究员叶银丹表示:“随着消费贷市场的扩展,监管部门对消费贷的合规性要求也越来越严格。银行需确保业务符合相关要求,避免因违规操作而受到处罚。”

消费贷仍有市场空间

叶银丹认为,除了注意合规与监管要求,银行发力消费贷业务时还需要注意以下问题。一是加强风险控制,确保盈利可持续性。银行应在确保风险可控的前提下合理定价,避免过度依赖低利率竞争;三

是需要注意对合作机构实行名单制管理,根据合作内容、风险程度对合作机构进行分类管理,确保合作机构与合作事项符合法律法规和监管要求;四是精准定位客户群体,对消费贷产品进行多元化创新。银行应根据不同消费者群体的需求,推出精准的消费贷产品。另外还应确保客户的个人信息和交易数据安全,避免数据泄露和滥用。

在持续提振消费的政策引导下,银行陆续对消费贷利率进行调整。如重庆银行管理层此前在接受机构调研时表示,该行自营消费贷款产品“捷e贷”整体发展较为迅速。从客群来看,“捷e贷”主要以该行代发客户、企事业单位员工和信用资质较好的客户为主;从余额来看,截至2024年三季度末,“捷e贷”余额较上年末增长超70%。

多位受访专家认为,预计2025年银行仍会继续发力消费贷。之所以会有这样的判断,叶银丹表示,一是政策环境的支持;二是消费市场潜力大。特别是在消费品“以旧换新”、服务类消费以及“首发经济”

“冰雪经济”等新消费场景,市场需求有望实现更大突破,银行发力消费贷可以满足消费者在这些领域的信贷需求,促进消费市场的繁荣;三是精准定位客户群体,在低利率环境下,银行面临传统存贷款业务收入增长乏力的压力,消费贷成为重要的盈利增长点。

中国邮储银行研究员姜鹏飞表示:“扩大内需的一个重要领域是扩大消费,银行发力消费贷不仅是业务发展的需要,也是更好服务实体经济需要,因此,2025年消费贷仍然是银行重点发展的业务。但在此过程中,银行需要做好客户的准入工作,满足客户合理的消费信贷需求,同时要维护好良好的市场秩序,做好风险管理。”

叶银丹预计,2025年,银行还将推出更多场景化的贷款产品。银行将通过与电商平台、零售商、旅游公司等合作,推出更多与消费者日常生活相关联的“场景贷款”产品。例如,旅游消费贷、教育培训贷等,通过场景化贷款,银行可以增加客户黏性,提升消费贷整体渗透率。

险资投资不动产掀“小高潮” 近两年已入手19个万达广场项目

■本报记者 冷翠华

近日,建信人寿披露的信息显示,其对上海市黄浦区董家渡金融商业中心(绿地外滩中心)T4幢办公楼项目累计投资金额约56.85亿元。

近期,保险系私募基金连续已将多个地产项目收入囊中,还有保险公司拟收购某外资机构持有的4个大型商业综合体。

业内人士认为,当前险资投资不动产项目具有较高的性价比,预计未来险资仍将加大投资力度,不过,有必要规范投资流程,防范市场风险。

持续投资不动产

根据公开信息统计,2023年至2024年,险资至少收购了19个万达广场。

天眼查App显示,近期,坤华(天津)股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“坤华天津”)成为淮北万达广场投资有限公司的全资股东,这意味着坤华天津接手了淮北万达广场项目。

在刚刚过去的2024年12月份,坤华天津通过收购项目公司全部股权的方式,接盘5个万达广场项目,包括赤峰万达广场、晋江万达广场、武威万达广场、银川万达广场和淮北万达广场。而从2024年全年来看,坤华天津总共至少接盘9个万达广场项目。

坤华天津成立于2023年年底,新华保险持股99.9%,中金资本运营有限公司持股0.1%。这就意味着,新华保险在最近约一年的时间内接手了9个万达广场项目。

事实上,不只是新华保险,阳光人寿、中银三星人寿、大家保险、横琴人寿等保险公司都通过私募股权基金收购了多个万达广场项目公司。例如,上海金山万达广场投资有限公司等6个项目公司归属于丽水联融壹号股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“丽水联融”)。丽水联融的出资方主要是阳光人寿保险股份有限公司、中银三星人寿保险有限公司等。

万达集团官网显示,截至2023年年底,已开业万达广场498座。未来,保险公司是否还将继续对万达广场进行“扫货”也成为业界十分关注的问题。

收购万达广场项目公司只是险资在不动产投资领域布局的一个缩影。近两年,险资持续活跃在不动产项目投资领域,收购了多个大型购物中心、商业写字楼、产业园区以及仓储物流园等项目。

例如,2024年,平安人寿宣布收购位于广东江门的两个物流园及一个位于陕西西安的物流园,友邦人寿收购北京凯德·星贸项目的控股权,长城人寿购入北京新街高和写字楼项目等。

或有较高性价比

业界人士普遍认为,当前险资投资不动产项目有望获得较高性价比,预计未来险资还会继续加大投资力度。不过,尽管不动产投资与险资的资金属性契合度较高,有望带来长期稳定回报,但由于该项投资金额大、周期长,因此,更需要规范投资流程,防范投资风险。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊表示,近年来保险公司持续购入商业地产,主要是看中了其长期稳定的租金收入和潜在的资产增值机会。

在河南泽槿律师事务所主任付建看来,近两年险资在商业地产投资领域表现活跃,主要是看中了这些项目的长期稳定收益和抗周期性。因此,在市场机会出现时,险资会积极进行收购。在具体投资项目上,更倾向于选择具有稳定现金流和良好运营能力的商业地产项目。

“尽管2024年商业地产普遍面临挑战,我们仍看到内资投资人尤其是险资机构,在零售物业及长租公寓赛道频频出手。”仲量联行中国区投资及资本市场业务运营主管兼华北区负责人徐茜茜对《证券日报》记者表示,流动性是投资者非常看重的因素。那些符合当前可发行REITs规定的不动产类别资产更受投资者的欢迎,这意味着它们具备了未来发行REITs的潜力。但是对于所收购的项目未来能否通过公募或私募REITs退出,还要考虑当时的市场情况和政策规定。

在市场化投资的因素之外,也有业内人士对记者表示,部分交易是险资公司的险资股东购买相应的不动产项目,有比较复杂的考量因素,例如债权债务等。

从险企的不动产配置比例来看,徐茜茜认为,我国险资机构在不动产领域的整体配置占比远低于发达国家。从资产配置的角度来看,包括商业地产在内的不动产仍然是保险资金青睐的配置产品。目前,我国商业地产市场处在调整周期,是一个买方市场,因此,险资投资可能获得更高的性价比。同时,从2023年开始,险资收购的项目绝大多数为结构化交易,即险资投资人在分配项目收益时享有优先权,这为其投资再添一层保障。她预计,短期内结构化交易仍将延续。

同时,从险资投资不动产的预期收益率来看,国寿投资保险资产管理有限公司研究团队此前发表署名文章认为,从长期来看,投资一线城市的办公、零售和物流的全投资收益率预测分别为5.7%、6.5%和7.6%,二线城市分别为6.5%、5.9%和7.2%。

整体来看,业内人士认为,未来险资仍将加大不动产项目投资力度,但规范投资流程,防范投资风险十分重要。例如,付建认为,险资投资不动产项目主要面临市场风险和流动性风险等方面的风险因素。同时,国家金融监督管理总局近期发布的《保险资金运用内部控制应用指引第5号——不动产投资》提出,保险公司开展不动产投资,应重点关注资产负债错配风险、市场风险、流动性风险、法律合规风险及操作风险等。