

抓得住的流量 玩不转的投资

网红私募集体“卸妆”

□本报记者 张舒琳

近日,有传言称知名私募基金经理、财经大V吴悦风管理的嘉越月风投资创世号产品清盘,最新净值已跌破0.7元。更引发市场关注的是,吴悦风微博已经停更多日,最新一条动态停留在1月11日,此后不断有投资者发出质疑或鼓励的声音。事实上,近期,包括吴悦风在内的多位私募大V,一改以往频繁活跃在互联网平台的高调作风,开始变得沉默寡言。

令人费解的是,曾经乘上流量的东风,名气与规模双丰收的多位私募大V,为何如今纷纷淡出公众视野?经历过业绩滑铁卢、公开道歉、产品清盘等风波后,一些网红私募相继“隐身”。在业内人士看来,能力圈单一、集中押注、高杠杆等是大V们“翻车”的主因。随着潮水退去,最终仍然要以投资能力见真章。



视觉中国图片

部分大V近期战绩不佳

私募大V从活跃走向沉默,一切或与业绩压力有关。

2022年,私募圈头部大V吴悦风从津京资本离职,加入嘉越投资,其管理的嘉越月风投资创世号因重仓人工智能(AI)板块获得了不错的涨幅,在2023年6月的单位净值达到最高点1.51元,超额收益率一度超过30%。然而,随着市场一路下行,该产品净值不断走低。今年以来,该产品表现依旧不佳,净值陆续跌破0.8元、0.7元,最新净值从最高点回撤已超过50%。

对于这只产品清盘的传言,据其回复,鉴于近期产品净值表现承压,希望将更多的精力放在做好投资研究上,以期后续净值能有更好的表现,目前,该产品仍正常运作,但希望暂停接收新增申购资金,并暂时停止产品净值在三方代销平台的展示。

作为微博粉丝超过285万人的知名大V、私募基金经理,吴悦风颇有人气,历史业绩较为突出。在津京资本任职期间,吴悦风共管理9只基金,截至其离职时,平台有展示数据的6只产品年化收益均在10%以上。目前,吴悦风是嘉越投资合伙人和基金经理。基金业协会数据显示,嘉越投资管理规模在0-5亿元区间,实控人、总经理姜海洋持有51%股份,吴悦风持有10%的股份。

吴悦风的投资风格较为集中。彼时他曾表示与津京资本合伙人在风格和理念上存在差异,其投资风格偏左侧,津京资本的3个合伙人都是保险体系出身,风格相对更稳健,且由于津京资本的产品在一些大渠道代销,风险收益需要考虑到大部分客户的承受力,而吴悦风则希望在控制回撤的前提下,更偏向积极进攻。

同样选择淡出公众视野的网红还有“私募魔女”李蓓。

2022年,本就在圈内小有名气的半夏投资创始人李蓓因在线网友直接火“出圈”,在一篇文章末尾,李蓓详细展示了自己征友的标准,包括“985”以上学历、身高178厘米以上、年龄在20-50岁之间、颜值在人群中前20%、热爱事业等。名气伴随着八卦而来,“百亿私募女王寻找真爱”的话题走红社交媒体平台。

此前,她经常在半夏投资微信公众号上分享自己的心路历程,2021年还结合自己的感情生

活分析房地产市场,形容“再也回不到从前”。基金经理主动披露自己的感情生活,并配上抓人眼球的文案,这样的风格一度让其引发争议。

2022年11月,李蓓发文《站在新一轮牛市的起点》,引发市场关注,2023年10月,李蓓又在月报中高呼“将来这一轮牛市行情的级别,大概率超越5年一遇,可能是10年甚至20年一遇的级别”,关于“美元黄昏”的两篇爆款文章更是走红全网,阅读量10万+,影响力超过了许多专业媒体。

犀利的发言达到了提升基金经理知名度的宣传效果,也让私募迎来规模丰收,火富牛平台数据显示,2021年年中,半夏投资规模在5亿-10亿元区间,随后一路攀升,2022年初达到50亿-100亿元区间,2022年年底更是晋升为百亿级私募。

不过,有观点认为,基金经理应该更关注于投研,靠“博眼球”吸引资金提升规模的方法并不长久。火富牛数据显示,截至4月12日,近一年以来,半夏投资旗下代表产品半夏稳健混合宏观对冲净值回撤29.78%,对比之下,同期作为业绩比较基准的沪深300指数下跌11.93%。另一只产品半夏宏观对冲回撤20.59%,同样大幅跑输同期业绩比较基准。

不过,拉长长时间来看,李蓓历史业绩不俗,其管理的部分产品自成立以来获得了翻倍收益。

网红私募逐渐走下神坛

盘点网红私募的起起落落,不难发现,风光大多是暂时的,持续的名气并不意味着持久的优秀业绩。

部分大V用业绩进行了自证。目前仍然活跃的一些头部大V管理的私募机构,如但斌管理的东方港湾、“陈营长极品投资”陈宇创办的神农投资、谭昊创办的彼得明奇以及基金经理何纯所在的盛冠达资产,业绩经受住了时间考验,在近两年风格多变的市场行情中依旧“抗打”。

然而,许多私募大V未能抗住市场的风云突变,经历业绩大跌、向持有人道歉、隐匿净值、产品清盘等风波后,逐渐走下神坛。

例如,在微博上拥有超两百万粉丝的知名大V“水晶苍蝇拍”李杰,目前仍活跃在微博平台,还有不少拥趸,然而,其管理的汇鑫水晶稳

健基金、汇鑫水晶睿选基金早已不在三方网站公开显示产品净值,其管理的汇鑫水晶稳健基金在2021、2022、2023年连续三年收益为负,2022年更是出现超过50%的最大回撤。对于业绩的低迷,他曾反思,主要原因包括对仓位管理偏迟钝,个人能力圈更多关注中游制造业和科技产业,对于周期类公司包括资源型企业理解不足等。

李杰是无锡汇鑫投资管理中心合伙人,2019年加入汇鑫投资,他从2007年起成为职业投资人,著有《股市进阶之道 一个散户的自我修养》与《公司价值分析:案例与实践》两本畅销书。据基金业协会数据,汇鑫投资成立于2017年12月1日,管理规模已经从曾经的20亿-50亿元区间滑落至5亿-10亿元区间,全职员工也从十余人缩减至9人。

被网友戏称为“大金链子”的百亿级私募海南希瓦私募基金创始人梁宏以及粉丝超过30万的大V“省心省力”均有过因业绩大跌公开道歉的经历。曾因长期银行股大赚而走红的私募大V云蒙,成立私募后更是亏到清盘,产品业绩最低点时净值仅剩0.12元,出现巨大亏损的主要原因在于重仓港股金融品种以及高杠杆。大V“朋克民族”的私募生命周期更加短暂,其管理的私募产品净值在成立不足一年后就跌破0.7元,迅速宣告清盘。令人争议的是,该基金经理多次满仓操作互联网品种,在满仓情况下除了比较估值、适当挪仓,已无其它可做的操作。

近日,还有名为“文宽的自由之路”的私募大V爆仓离场,其曾经通过融资加杠杆抄底白酒而资产大幅增长,成为三方平台知名大V,并发行了自己的私募产品,成为职业投资人。但“成也萧何败也萧何”,文宽也因为再次高杠杆重仓白酒遭遇爆仓。如今,这位大V另起小号,在三方平台上与针对自己的人“互怼”,并称希望通过卖大闸蟹东山再起。

以投资能力见真章

即使争议声不断,但基金经理“出圈”带来的回报显而易见。

盘点网红私募的管理规模,不少私募大V关联的“网红”私募已经迈过了5亿元管理规模门槛。据私募排排网统计的72家私募大V关联私募,截至4月初,近一半私募已经迈过5亿元管理规模门槛,其中,有8家规模在5亿元-10亿元

之间,5家规模在10亿元-20亿元之间,8家规模在20亿元-50亿元之间。颇具名气的“大佬”创立或关联的私募管理规模更加突出,共有5家规模在50亿元-100亿元之间,还有6家公司规模已超过100亿元。

据三方平台数据,截至2024年4月8日,已更新3月底业绩的61家大V关联私募一季度收益率均值为1.03%,其中获得正收益的私募有27家,占比44.26%

在业内人士看来,能力圈单一、集中押注、高杠杆、追热点等是私募大V“翻车”的普遍原因。一些私募大V因重仓某一赛道而走红,并将这一经验如法炮制,押对了净值飞涨,押错一次则满盘皆输。

“不少被清仓的大V私募产品都是重仓某单一行业板块,并且在市场风格与预期不一致时,依然高度集中。当遇到较大的系统性风险时,没有通过降低仓位做出防御动作。”一位私募基金经理表示。

北京一位FOF基金经理直言:“一些自己炒股挣钱走红后转而管理私募产品的大V,过往通过集中投资在几只翻倍大牛股上赚到了钱,但错把时代的阿尔法当成自身的能力。我们认为,股票私募的核心竞争力是管理人能够选择好的股票品种构建组合投资,而不是在于他所投的股票竞争力。”

相聚资本投资总监王建东认为,押注式投资很容易踩错节奏,如果将策略变为集中式的押宝式投资,尽管阶段性表现会非常好,但长期来看净值波动极大,一旦出现失误代价非常惨重。相比之下,均衡策略更符合投资者资产保值增值、获得稳健合理回报的初衷。

据一位大型券商人士介绍,不少私募大V管理的产品并未进入公司代销产品池,尤其是对基金经理管理风格不稳定、业绩波动较大的产品,渠道往往十分谨慎。“通常而言,进入代销池的硬性条件包括管理规模超过10亿元、有较长时间的历史业绩、净值表现较好以及管理人不能有太多负面消息等。”他表示,很多网红私募并不符合条件,产品销售以公司直销为主,客户主要是冲着管理人的名气而来。

流量也好,名声也罢,若没有持续的业绩支撑,粉丝的期许也会转为负面舆论压力。潮水退去,私募大V最终仍然要以投资能力见真章。