

■ 热点直击

# 阳光私募这半年:26%取得正回报

□ 好买基金研究中心

今年上半年,市场震荡下跌,受外围市场不确定因素和国内流动性紧缩的影响,A股市场悲观预期增强,沪深股市交投清淡。经历了一季度的弱势盘整之后,二季度市场跌幅不断扩大,沪深300指数半年下跌28.32%。

## 仅2%私募产品跑输指数

在产品业绩方面,截至6月30日,今年以来成立的356只阳光私募,平均收益率为-6.51%,平均超越沪深300指数17.36%,表现出较好的获取绝对收益的能力。其中,共有96只私募取得正回报,占比26.89%,347只私募跑赢指数,占比98.03%。

尽管私募整体业绩表现不错,但内部业绩分化较为严重,绝对收益排名第一的是明达2,截至6月30日,明达2获得17.96%的正收益,超越沪深300达45.34%。排名最后的国森一期下跌31.24%,跑输沪深300指数2.92%。

就私募收益率分布的区间看,跌幅在25%以上的基金有3只,分别是国森一期、积胜一期、同威1期。72%的私募则较为均匀地分布于-15%至5%的收益率区间。有4只私募基金收益率高于15%,分别是明达2、彤源2号、明达3、六禾光辉岁月1期,收益率分别为17.96%、17.36%、17.08%、15.37%。明达虽是国内最早发行阳光私募的公司之一,但是2008年、2009年的业绩均位于后1/2的水平。六禾光辉岁月1期成立于2009年初,去年在上涨的市场中能跟上大盘节奏,市场转为震荡后,该基金更突显其主动管理

## ■ 产品擂台

# 阳光私募排名的“200天魔咒”

□ 壹私募网研究中心

从2007年开始,阳光私募基金进入投资者眼帘,到2008年的熊市扩张和2009年、2010年的高速发展,由最初的11只阳光私募基金已经扩张到如今的400多只,而阳光私募的排名变动也已成为投资者和各家机构的关注焦点。

然而,私募代有人才出,各领风骚200天。近3年来阳光私募深陷“200天魔咒”。200天,也就是一年的交易时间。

选择一个排名长期靠前,且业绩相对稳定的私募基金是所有投资者的梦想,然而,阳光私募排名城头变幻大王旗的态势又让所有人摸不着头脑。

壹私募网研究中心对2007年—2010年上半年阳光私募排名前10位的基金做了交集处理,我们发现,处于交集的部分2007、2008年有1只,中国龙稳健1;2008年和2009年的前10位则没有一个交集;在2009年和2010年上半年的交集中,也没有录得任何的交集;2010年上半年收益前10中,与2007年排名有一个交集,是明达2期。(如图)

在这3年半的时间里,采集指标有40个,却仅仅出现2只交集产品,其余38只私募基金各不相同。在2007年、2008年还出现超过3只以上的私募基金的系列产品,比如星石系列、中国龙系列,到了



的优势。彤源2号自去年10月份发行后,净值走势一直波澜不惊,但4月份却突然逆市崛起。

私募追求绝对收益的特性,在今年上半年震荡下行的市场中,充分显露优势,为下半年私募继续保持较高的发行频率提供了有力的业绩支持。在下半年私募基金的选择中,投资者不应该过分看重上半年的短期排名,更应仔细阅读业绩排名背后的驱动因素,并配合以对未来市场风格的

判断,选择与自己投资理念及风险承受能力相匹配的基金。

## 产品发行速度保持高位

弱市中,私募扩张步伐不止。截至2010年6月30日,我国阳光私募基金共有464只。其中,今年以来成立108只,一季度、二季度分别成立57只、51只。新发基金较多的公司,大部分为在2009年取得优秀业绩的基金,如新价值、源乐晟、淡水泉等;也有一些是今年才

成立,并迅速进入大力扩张阶段的基金,比较有代表性的如瀚信。

新价值凭借2009年最牛私募的光环快速扩张,今年以来成立了11只产品,内部人员也在迅速扩充中,今年引进来自国信证券的股票研究总监邱伟,任职公司研究总监,公司投研实力进一步加强。淡水泉旗下的淡水泉2008去年以121.03%的收益排名第9,该公司今年以来共成立4只新产品,包括淡水泉成长10期及3只黄金优选系列(投资于已成立的老产品)。其他的一些去年排名靠前的,如尚雅、源乐晟也各自有3只产品成立。尚雅4期去年以145.40%的收益排名第3,乐晟股票精选以103.65%的收益排名第17。除此之外,传统的私募大鳄朱雀今年以来也成立了6只产品。

除了业绩优异的老公司,一些去年新生的公司,凭借去年下半年震荡市以来的良好业绩,也在今年得到快速扩张。比较典型的是和聚,和聚在2009年7月发行了第一只私募产品和聚1期,基金经理李泽刚凭借对医药、消费板块的深刻理解,该基金自去年年底到今年年初涨势凶猛,迅速成为私募明星榜单上的一只新秀,今年上半年共发行了4只产品。

凭借以往好业绩的东风大肆扩张的还有瀚信,自第一只产品瀚信成长一期于今年2月成立以来,短短4个多月时间内,瀚信成立了6只阳光私募产品,速度惊人。基金经理蒋国云,曾任国信证券总裁助理、资产管理总部总经理,其管理的一年以上的定向理财计划和信托计划没有一只出现亏损。

因为无法适应2009年下半年震荡波动的市场而业绩靠后。

此外,私募公司的扩张幅度与基金业绩的相互影响,也助推了“200天魔咒”的出现。

众所周知,业绩和规模是私募公司赖以生存的两大途径。这对孪生兄弟在私募管理人眼中是难以取舍的,良好的业绩可以促使规模的扩大,而规模扩大在一定程度上也影响了业绩的提升,一般而言,他们之间的相互促进因素则远远小于相互影响。

我们发现市场上的很多私募基金,其第一、第二只产品往往业绩突出,为私募管理人赢得了荣耀,荣耀也带来了客户,公司的规模开始急速扩张。规模扩大后,单只产品的操作难度加大,而投研团队也难以跟上。扩张期频繁的宣传和路演还牵扯了私募管理人的精力,旗下产品的业绩就出现了明显的分化,比如从容系列、武当系列等。

从国外私募基金业的发展来看,没有类似国内这种现象的出现,一方面原因是国外私募基金存在期比较长,时间抹平了收益的差距;另一方面,国内基金管理人急功近利和生存压力导致这一现象的出现。要破解私募基金的“200天魔咒”,不仅需要私募管理人具备做百年老店的大智慧,也需要改变当前体制的束缚以舒缓生存压力。

## ■ 在售私募

# 私募QDII海外淘金

□ 本报记者 黄继汇

上海上元投资管理有限公司日前与中诚信托合作推出的“海外配置1号·上元新景一期”产品已经筹备完毕,这是国内首只阳光私募发行的海外投资理财产品。上海上元投资管理有限公司董事长孙志洪表示,该产品将投资于香港市场,投资策略上将精选个股,集中投资。

孙志洪说,香港市场有很多主要业务在内地、我们所熟悉的优秀公司。对于投资股票的选择,他看好医药股,相信伴随中国经济的长期增长,以及医疗改革的深化,医药股未来会有好的表现。香港市场的消费类股也比A股公司便宜,他表示将优中选优,关注的企业要有品牌,有好的赢利模式,从以往的业绩看要有连续成长性。另外,TMT(电信、媒体、科技)行业里有一些市值小、未来成长性好、细分行业的龙头。

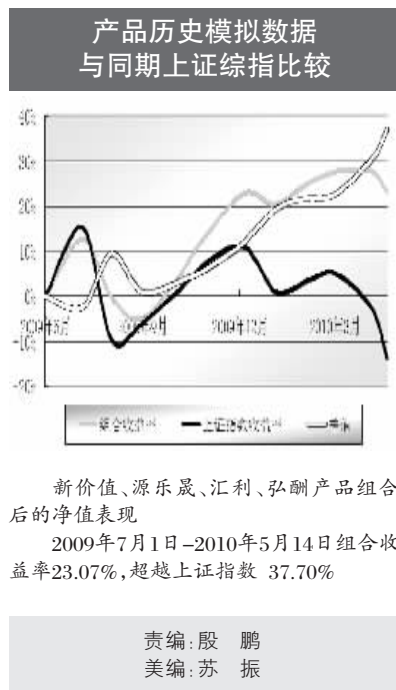
对于香港市场目前的点位,他认为市场经过一段时间调整后将迎来比较好的入市时机。比如地产股中,一些二三线地产相对便宜,投资二三线城市的房地产股将会受益于经济转型。此外资源类股,受经济周期的影响比较大,在股价适度调整后也会出现好的买点。

对于该产品的投资风格,孙志洪表示将选择一些中小市值的股票波段操作,而买入的股票将相对集中。买入时将以巴菲特的价值投资眼光介入,通过持有获得收益。

## 投资私募基金的基金

近日,北京弘酬投资管理有限公司与陕西国际信托有限公司合作,推出弘酬优选4期证券投资集合资金信托计划。该产品的投资标的为四只私募基金,分别是新价值12号、源乐晟3期、弘酬1期、汇利4期。产品代理销售机构为北京展恒理财。

据了解,该产品的投资门槛为100万元(超过部分以10万元的整数倍递增),产品封闭期为6个月,每月最后一个工作日为开放日,托管银行为北,认购费率为信托认购资金的1%,管理费率为0.7%,7—12个月的赎回费率为3%,一年以上不收取赎回费。投资顾问可根据上述四只信托计划的业绩表现进行动态调整。弘酬投资通过分析评价系统,有效地从多样的私募基金产品中进行组合配置,分散风险,同时实时监测产品的运行状况,及时调整,使投资者更有效的获取收益。(殷鹏)



新价值、源乐晟、汇利、弘酬产品组合后的净值表现  
2009年7月1日-2010年5月14日组合收益率23.07%,超越上证指数 37.70%

责编:殷鹏  
美编:苏振