

拼团调研 抱团持股

中小私募牛市掘金法则

□本报记者 黄莹颖

“打了好几个电话,硬是没约到上市公司的人,连证券代表都说没空接待。”前不久,深圳一私募由于看好一家上市公司,但是尚有诸多疑问,希望前往公司调研了解情况。不过尽管他费尽口舌,但是对方仍以“不方便”、“忙”作为推托。

遭到拒绝的私募不止一家。近期,市场的急速升温,使得机构前往上市公司调研的频率也明显加快。仅11月份即有上千家上市公司接受了机构调研,环比增加幅度超过一倍。在这种情况下,上市公司接待压力陡增,也是苦不堪言,一些没有名气、规模较小私募的调研请求自是被上市公司婉拒。

业内人士表示,在机构蜂拥上市公司调研的同时,也凸显了中小私募机构生存的诸多尴尬处境:实力小受到上市公司轻视,持仓股容易受到大机构的打压,研究实力弱挖掘股票能力明显不足等。

不过,一些私募仍有应对尴尬处境的生存法则,如拼团到上市公司调研,抱团持股等等。而正是这些顽强的策略,使得不少草根私募们,仍然取得了耀眼的业绩。

私募大佬欲做“带头大哥”

代雪峰表示,一方面,联合调研是集合各个机构一起对上市公司进行调研,预约调研时间相对更方便,而上市公司也会更重视,见到公司更高层领导的可能性更大,获取的信息更全面;另一方面,各个机构的研究员从多个角度对上市公司进行调研,比单枪匹马的调研效果会更深入,更能准确把握上市公司的具体情况,更有利于挖掘高成长价值股。

12月14日中午,代雪峰和他的旗隆投资团队成员终于舒了一口气,医药投资论坛《沙场秋点兵·会猎医药股》终于在14日上午顺利举办。过去一个多月,这家私募机构除了投资之外,一直在忙着做两件事:一是组织圈内投资机构调研医药上市公司;二是举办医药投资论坛。而这两件事,怎么看,都似乎有点逾越本分。

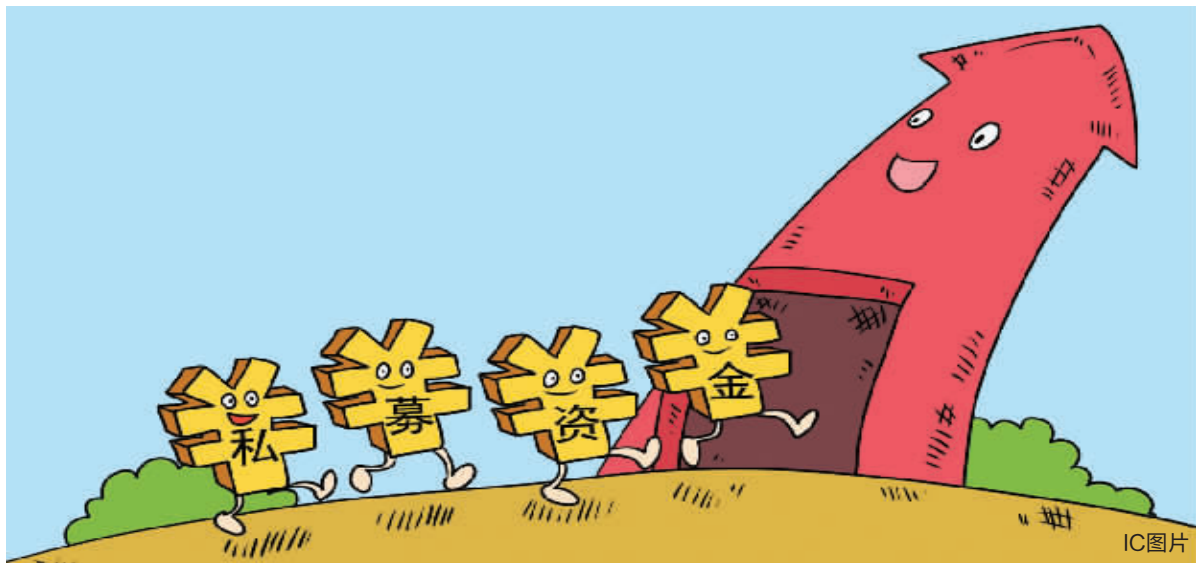
如果再仔细看下代雪峰和他的团队成员的履历,“逾越”一词更加令人印象深刻。“其实我是一个医生,我是第一批中国口腔种植专科医师。”论坛开始之时,代雪峰用了这样一句开场白。不仅于此,另一投研团队成员黄超,登台演讲之时,更是直接披上一件白大褂。

19年前,代雪峰毕业于华西医科大学口腔医学专业。不过,在某三甲医院工作数年后,他却毅然转身资产管理行业,此后先后在国内证券公司、国际证券公司和国际基金公司工作。去年开始从期货市场转战股市。据了解,旗隆组织的医药上市公司调研已见

初步成效。

对于上述所做两件事情的意图,代雪峰这样总结,“上市公司代表产业资本,我们代表金融资本,我们该怎么投?应该获得什么样的报酬?泽熙(徐翔)走出了一条路,王亚伟也走出了一条路,旗隆的路在哪里呢?”徐翔的泽熙投资不但连续4年赚钱,截至11月底,其管理的泽熙3期今年以来业绩更是高达184%。此外,其他产品如泽熙1号、泽熙4期也接近翻倍。而王亚伟则依赖在公募基金多年优异的表现,攒足了人气,此前市场亦曾多次炒作“王亚伟概念股”。

代雪峰表示,一方面,联合调研是集合各个机构一起对上市公司进行调研,预约调研时间相对更方便,而上市公司也会更重视,见到公司更高层领导的可能性更大,获取的信息更全面;另一方面,各个机构的研究员从多个角度对上市公司进行调研,比单枪匹马的调研效果会更深入,更能准确把握上市公司的具体情况,更有利于挖掘高成长价值股。



私募“拼团”应对差别对待

对于接待机构调研一事,有上市公司董秘大吐苦水,现在很多人投资者,随随便便一个,买了几千股,也说自己也是私募,很不好分辨。所以现在如果不是大机构,我们都不会轻易接受零散投资者调研的请求。”而从目前私募机构的知名度来看,除了寥寥数家能让普通上市公司工作人员知晓外,大部分私募机构难以受到上市公司重视。

实际上,无论是举办医药投资论坛,还是组织调研上市公司,这既是私募大佬们愿意为之营造的一种“圈文化”,同时也是中小私募机构应对尴尬处境的一个极佳选择。

近期,深圳一位管理资产数亿的私募十分懊恼。此前,该私募由于看好一家上市公司,但是尚有诸多疑问,希望前往公司调研了解情况。不过尽管他费尽口舌,但是对方仍以“不方便”、“忙”作为推托。“不过这也可以理解,我的公司又没啥名气,资产规模又小,对方看不上很正常。”这位私募说。

对此,上市公司方面也是颇有苦衷。“现在市场好起来了,平均每周都会接到四五个请求调研的电话。我们证券部也就两三个人,如果都要接

待,还能做别的事情吗?”广东一中等市值规模的上市公司董秘坦言。

对于接待机构调研一事,上述董秘大吐苦水,“现在很多人投资者,随随便便一个,买了几千股,也说自己也是私募,很不好分辨。所以现在如果不是大机构,我们都不会轻易接受零散投资者调研的请求。”而从目前私募机构的知名度来看,除了寥寥数家能让普通上市公司工作人员知晓外,大部分私募机构难以受到上市公司重视。而对于卖方研究机构而言,由于中小私募体量小,券商从中所得分仓收入远不如公募等机构,其服务标准自然也会差一个档次,依赖卖方研究机构组织调研也难以如愿。

在现实的催逼下,“拼团”调研已然成了中小私募

及其他投资机构的自然选择。格上理财研究中心研究员王璐指出,组团调研是机构投资者调研的一个普遍的现象,不仅是私募,还有公募、券商等金融机构的研究员等,都会参与组团调研。组团调研一方面可以引起上市公司的重视,使得一些没有强硬资源的调研者可以在组团调研的活动中见到上市公司的高层,获得关于上市公司更多的信息;另一方面,机构投资者在组团调研的过程中,可以将获得的信息进行充分的分享与交流,有助于在调研活动中更深入地了解上市公司的相关情况。

实际上,“拼团”调研只是私募机构“小强式生存法则”的一个路径,抱团集中持股也是较为典型的策略。

据格上理财统计,三季度

重仓股被私募机构共同持有的个股共15只,每只个股均被两家私募机构共同持有。除房地产和公用事业各有两只股票外,每只被重复持有的股票分布的行业也各有不同。有意思的是,一些重仓股直接遭遇了大佬级私募的持股撞车,比如医药行业的“新和成”在第三季度被重阳投资和淡水泉投资同时看好建仓,而计算机行业的方正科技则受到淡水泉投资与泽熙投资的共同青睐。今年的黑马德富投资的重仓股浪莎股份与国通管业,也分别在第三季度被泽熙投资与民森投资看好持有。

王璐指出,正常情况下,私募机构抱团持股是由于英雄所见略同。私募机构对某个行业、某个细分板块的个股共同看好就会发生抱团持股的情况。

牛市调研高潮来临

最近也开始参加一些大公司的调研活动,可能这里边也会有一些机会。原来认为大盘股很难会有行情,但是从过去数周的情况来看,市场的偏好性可能有了较大变化。”深圳一资产规模在30亿元左右的私募投资总监表示,对于资产管理已有一定规模的机构而言,蓝筹行情的启动显然是好事,毕竟小票流动性差,配置不了太多。

WIND数据显示,12月前十日,已有近210家上市公司接受了机构调研,其中水晶光电、獐子岛、南方汇通、焦点科技、海鸿卫浴、唐人神、汇川技术、华昌达、海印股份、联化科技、科大讯飞更是调研的大热门,参与调研的机构均超过10家以上。

而刚刚过去的11月,更是有多达1030家上市公司接受了机构调研,环比10月份的472次,增加幅度超过100%。显然,市场的急速升温,使得

机构前往上市公司调研的频率也明显加快。

具体从行业来看,计算机、通信和其他电子设备制造业上市公司被调研150次,医药制造业上市公司被调研74次,软件和信息技术服务业被调研68次,汽车制造业被调研65次。而从具体类型看,创业板、中小板上市公司虽然表现不佳,但是机构仍然热衷于前往调研。WIND数据显示,11月份机构调研的上市公司中,仍有超过8成集

于创业板和中小板。

不过,由于过往两周的蓝筹行情,相对以往,机构前往主板上市公司调研的热情开始升温。“最近也开始参加一些大公司的调研活动,可能这里边也会有一些机会。原来认为大盘股很难会有行情,但是从过去数周的情况来看,市场的偏好性可能有了较大变化。”深圳一资产规模在30亿元左右的私募投资总监表示,该私募人士表示,对于资产管理已有一定规模的机构而言,

蓝筹行情的启动显然是好事,毕竟小票流动性差,配置不了太多。

而对于过去一周市场的调整,有私募则认为,市场风险偏好已经发生趋势性逆转,目前市场可能出现阶段性回调,但并不会改变其向上的趋势。从中期来看,A股已进入一个“机会远大于风险”的区域。