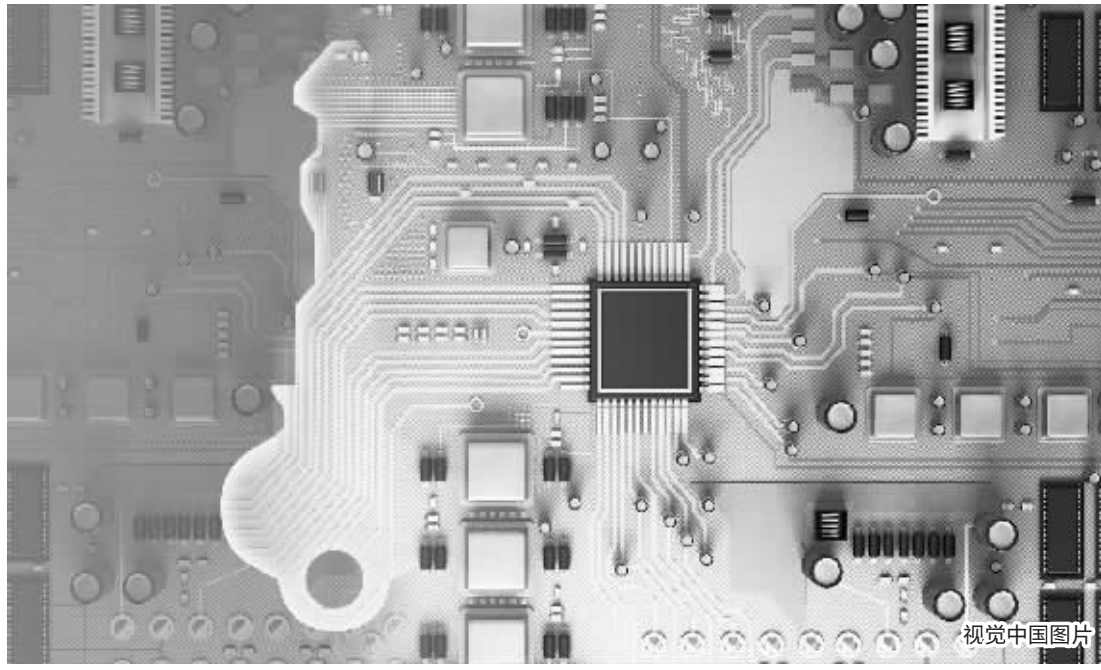


三大策略关键词浮现 一线私募看好市场回暖

□本报记者 王辉

5月以来,A股市场持续震荡调整。截至目前,上证指数已调整至3200点一线,整体处于近一年多箱体震荡的中枢水平。

展望6月的A股市场,综合多家中大型股票私募最新策略研判,预期市场情绪面“回摆”,在个股与投资方向上保持“聚焦”,在仓位把控方面坚持“积极”,成为多家一线私募6月三大关键词。



视觉中国图片

复苏并非“一蹴而就”

5月A股市场整体表现较弱。软汰资产研究总监王傲野称,近期A股震荡走弱的核心原因主要在于经济复苏的阶段性向上弹性相对不及预期。庐雍资产董事长、基金经理李思思表示,近期A股市场整体表现相对

偏弱,从结构上看市场风格极度分化,做多资金更多集中于AIGC等热点主题以及少数基本面确定性高的板块。

百亿私募重阳投资合伙人寇志伟认为,从经济基本面自身运行规律

来看,经济复苏很难一蹴而就。“经历了今年第一季度的积压需求释放后,四五月份经济增长在一定程度上有所放缓,也只是复苏过程中的暂时现象,投资者不应线性外推。”寇志伟称。

市场风险已基本释放

展望6月A股市场,寇志伟强调,本轮市场调整可能已经接近尾声,六七月份或迎来估值修复。特别是从情绪面上看,“少量正向的边际变化”就可能推动市场情绪出现“回摆”。

寇志伟表示,根据重阳投资对当前市场分化状态的研究,目前A股可能正处于新一轮行情的酝酿阶段,其主要特点是:低波动、弱分化。在这一阶段,尽管指数走势可能一波三折,但市场大的

调整风险已经基本释放。

知名私募复胜资产董事长、基金经理陆航表示,整体而言,对A股市场中长期大势会坚持谨慎乐观。今年以来出行等数据的变化,也证明了国内经济活跃度正在不断上升。“正视现实,传统的经济增长模式以及产业结构会面临较大挑战,但新的产业方向、投资亮点,值得投资者细心寻找。”陆航称。

李思思认为,市场运行至当前位

置,基本上已释放大部分利空因素,很难进一步出现大级别调整。对于后期市场转折点,可以继续从经济复苏态势和政策端两个维度,观察更多新的积极变化。

王傲野则更为积极地表示,目前宏观流动性相对充裕,如果后期政策面在扩大内需、稳定外贸等方面给予更大力度支持,经济修复步伐有望加快,基本面复苏有望驱动市场稳健上涨。

聚焦科技等确定性机会

具体到6月A股市场的策略应对上,王傲野表示,站在当前的市场时点,该机构将会保持较积极的仓位,并聚焦泛科技投资方向。今年是中国和全球科技创新大年,对于TMT等大科技领域而言,目前仍然是一个不错的中长期布局点。软汰资产将重点关注国内外AI、机器人、MR(混合现实)、半导体等领域的产业进展和变化,并持续看好AI、半导体、人形机器人等投资方向。在此之中,三四季度AI算力、大模型、应用等产业投资有望加

速落地,并可能带来全新的模式创新和生产力革新。

寇志伟表示,6月将重点看好兼具短期复苏弹性和长期成长逻辑的公司。根据该机构的研究,市场在充分调整后可能会出现新主线,大概率来自“受益经济复苏确定性更高”的相关板块。

此外,李思思称,从6月的策略应对来看,庐雍资产在持仓上会更加集中,特别是更加聚焦于确定性更高、基本面更扎实的资产。其中包括:以数字化和自主可控为主线的科技龙头;老

龄化时代有长期市场需求的大健康产业,包括少数优质的创新药企业、医疗器械领域的国产替代以及类消费品的中药等。

陆航透露,下一阶段,复胜资产将继续结合基本面的盈利情况和数据跟踪,寻找有支撑的投资标的。就当前而言,在6月的投资方向上,该机构重点看好能提供稳定现金流的传统能源企业,以及一些细分高端制造行业内的龙头公司,并结合投资组合的跟踪分析,不断对现有组合进行优化。

产品销售火爆 量化私募成渠道“宠儿”

□本报记者 朱涵

在主题投资受市场热点快速轮动影响的背景下,私募量化类产品因业绩相对稳定、持有体验相对好受到市场青睐,一些业绩表现优异的量化私募产品成为渠道和资金“抢筹”对象,部分热门产品在销售渠道开售后“秒光”。

“我们的客户经理确实主推私募量化类产品,虽然4月份时量化业绩没有去年好,但还是不错的。”有券商人士表示,“基于量化产品的高换手率,除了更好完成业绩要求之外,我们也更容易去谈对价。”

私募量化产品销量居前

数据显示,截至5月26日,今年以来主观多头类产品平均收益率为1.79%,约有51%的产品取得正收益;量化多头类产品平均收益率为5.04%,正收益产品超过80%。

目前不论在券商还是银行代销渠道,在主观多头类产品业绩波动较大的背景下,私募量化类产品销量居前,有的几乎占据代销平台的七八成。“有些量化类产品的优势就是业绩比较稳定。”上述券商人士表示,“市场热点轮动较快,私募量化类产品相比于大起大落的主观类产品更加稳健。”

“目前私募主观类产品的业绩分化十分明显,有些基金净值已经跌到0.4元左右,亏了快60%。”上述券商人士表示。

除业绩外,量化产品的高换手率同样是代销机构的重要考虑因素。尤其对于券商来说,量化类产品相对于主观类产品换手率更高,这意味着在交易佣金上占优。

Wind数据显示,一季度,43家上市券商“代理买卖证券业务净收入”合计为251.99亿元,同比减少16.71%。95%的上市券商在经纪业务上均出现下滑。业绩承压背景下,券商人士表示,中介机构更愿意推销高频交易的产品,而私募量化类产品就是选择之一。

渠道寻求深度绑定

量化投资的迅猛发展让不少中介机构涌入赛道,参与到量化投资的赛道中来。中介机构在争夺资源的过程中,“想方设法”与公司进行深度绑定。不少证券公司为了满足客户的量化交易需求,也为了从客户角度出发形成自己在服务量化私募方面的核心竞争力,专门成立了自己的量化交易团队。

今年1月,中国证券业协会下发《证券公司网络和信息安全三年提升计划(2023-2025)》(征求意见稿),鼓励有条件的券商未来三年信息科技平均投入金额不少于平均净利润的8%或平均营业收入的6%,有条件的券商积极推进新一代核心系统的建设,量化科技作为金融机构数字化转型、构建差异化核心竞争力的重要抓手,将持续受到金融机构的重点关注。

赛道逐渐拥挤

日前,由QTF量化科技嘉年华组委会编制的《2023中国量化白皮书》数据显示,近几年,中国的量化基金规模突破万亿元。新技术应用和精细化策略的引入,不仅推升了量化交易的收益水平,也吸引了大量资本持续涌入量化交易领域,随之而来的,则是量化赛道越来越拥挤的现状。

数据显示,量化私募是5月新产品备案的主力军。5月份共有78家量化私募合计备案186只新产品。从百亿私募来看,月内共有16家百亿量化私募备案81只新产品。有备案新产品的百亿主观私募仅有9家,合计备案22只新产品。其中,宽德私募以备案14只的数量成为“量化备案王”。紧随其后的是海南世纪前沿私募、明浚投资,各备案9只。

量化产品的超额收益也在逐渐收敛。“这两年量化赛道迅速崛起,以前私募量化的超额收益能达到20%以上,随着量化私募数量越来越多,现在的超额收益也在下降,有些产品超额收益只能达到个位数。”有券商市场部人士表示。

量化赛道竞争愈演愈烈,除了给投资者带来更多的投资选择外,也存在一定隐患。某百亿私募管理人表示:“目前有头部的券商老总对量化产品过度占据销售市场表示担忧。有的量化产品几乎占到代销产品的80%,这样会影响到主题投资,更会影响相关上市公司做业绩的积极性。”