

时隔14个月量化巨头“开门迎客”

量化多头策略投资价值或进一步凸显

近日,记者获悉,幻方量化旗下部分直销产品已打开申购,“开门迎客”。

据悉,2021年11月幻方量化曾发布公告称暂停旗下所有资管产品的申购(含追加),此次再次打开申购的产品为指数增强策略,主要是源于对中国市场中长期表现的看好。

值得一提的是,除了幻方量化,思勰投资、蒙玺投资等多家量化私募近期也在积极发行指数增强策略产品。据统计,1月量化私募整体收益接近3%,正收益占比超过七成,从细分策略来看,量化多头策略成为业绩冠军。

业内人士表示,量化多头策略业绩领先主要源于市场反弹以及交易环境改善,后续随着中国经济修复,资金情绪回暖,量化多头策略投资价值或进一步凸显。

量化巨头旗下产品打开申购

据了解,对于此前全面封盘的理由,幻方量化称:“公司管理规模比较大,希望能把扩张速度停下来改善下业绩。”此次幻方量化旗下部分直销产品

已打开申购,无疑引发各界关注。

从数据来看,彼时幻方量化确实由于规模增长过快遭遇了业绩滑坡。2021年12月27日,幻方量化高管还在朋友圈表示:“最近几个月跑得不好,十分抱歉。我们正在全力加班加点做研发,但的确需要一点时间。投资者不难受是不可能的,所以骂我们完全接受。”

封盘过后,幻方量化业绩逐步走向平稳,2022年在沪深300指数、中证500指数、中证1000指数均跌超20%的环境下,幻方量化大部分指数增强产品取得了15%以上的超额收益。

量化多头策略业绩领先

值得注意的是,除了幻方量化,多家量化私募因看好今年量化多头策略配置价值,也启动了新产品发行。

蒙玺投资表示,在超额获取难度降低,对冲成本逐步下降的背景下,2023年公司比较看好市场中性策略和指数增强策略,因此正在积极发行相关产品。目前来看,随着经济复苏,投资者信心重塑,募

资环境相比去年有所改善。

思勰投资也透露,出于对股票市场的乐观预期,指数增强策略是目前发行主推的策略之一。

世纪前沿表示,1月各项金融数据已体现国内经济改善的趋势,后续政策仍将大力推动经济修复,盈利改善信心将随之增强。与此同时,在人民币汇率走强背景下,A股市场对外资的吸引力提高,外资流入态势有望持续,从而助推市场情绪回暖和交易量回升。量化交易今年或迎来较为友好的市场环境,股票多头策略配置价值进一步凸显。

私募排排网统计数据显示,截至2月9日,有业绩记录的4516只量化策略私募基金1月整体收益为2.93%,其中3301只基金实现正收益,占比为73.1%。

从细分策略来看,762只有业绩记录的市场中性策略产品1月整体收益为0.76%,正收益占比为58.4%;1737只有业绩记录的量化CTA策略产品1月整体收益为0.69%,正收益占比为55.15%;2017只有业绩记录的股票多头策略基金1月整体收益则为5.67%,其中1898只基金实现正收益,占比高达94.1%。

量化选股与指数增强风险收益特征有别

据悉,目前市场中的量化多头策略分为两种,一是量化选股策略,二是指数增强策略,对于投资人来说该如何选择,蒙玺投资表示,两类策略的选股范围不同,风险收益特征也不同。

具体来看,量化选股策略不对标指数,选股较为灵活,但可控性较差,容易产生波动收益;指数增强策略则需对标某一指数,在策略的风格暴露上较为严格,因而超额收益相对稳健。两种投资方法从本质上来看无所谓优劣,投资者需根据自身的风险收益偏好进行选择。其中,指数增强策略更适配看好某一指数、对业绩波动要求更稳定的投资者,而量化选股策略更适合追求高收益、对波动和回撤容忍度较高的投资者。

世纪前沿也表示,量化选股策略更灵活且不受基准指数的约束,持仓更为分散和均衡,在选股模型有效的前提下,收益弹性更大。而指数增强策略的优势在于基于宽基指数选股,表现相对稳健。 据《上海证券报》

年报行情揭幕 高分红公司引关注

四大行业70家公司极具分红潜质



进入年报披露季,高分红公司成为市场关注焦点。分析人士表示,能够高分红的公司通常都具备较强盈利能力,现金流充裕,在年报披露季发掘高分红上市公司是确定性较高的投资策略。

高股息率公司引发关注

Wind数据显示,截至2022年底,上市以来每个年度都实施分红的公司有807家。分红次数靠前的是中国平安、深科技、潍柴动力、兖矿能源、粤高速A、中国神华等公司。

股息率方面,Wind数据显示,截至2月10日收盘,468家A股上市公司近12个月的股息率超过3%。其中184家A股上市公司近12个月的股息率超过5%。进一步梳理可见,182家公司连续3年股息率超3%,这些高股息率公司引发市场关注。

2023年2月9日,金三江率先披露了2022年度报告,公司营收和利润双增长:全年实现营业收入2.79亿元,同比增长37.7%;实现归母净利润6602.96万元,同比增长30.51%。同时,公司拟每10股转增9股派3元(含税),为A股首家公布分红预案的公司,当天金三江封涨停板。

民生证券表示,近期上市公司将陆续披露2022年业绩数据,部分板块业绩改善确定性较强,且龙头公司保持高分红比例,“业绩+分红”因素有望提升所在板块配置价值。

回顾2021年度,A股共有3412家上市公司进行现金分红,现金分红比例整体较高。其中,有151家上市公司进行了2次及以上的现金分红。从现金分红比例(年度现金派息占归母净利润比例)角度看,Wind数据显示,727家上市公司现金分红比例超过50%,134家公司超过100%。

70家公司具备高分红潜质

接受记者采访的川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳表示,现金分红是上市公司回报投资者的一种重要方式,是对参与公司成长的投资者的一种正反馈。从历史数据看,上市公司分红率占比较高、分红额度较大,表明此类上市公司整体盈利情况良好,拥有较为充足的现金流。

分析人士表示,高分红公司通常具有明显的财务特征,具体到目前A股:如近3年连续实现现金分红且每股派现金额超0.3元(2019年至2021年,税前)、每股未分配利润超1元、每股净资产超1元、2021年前三季度每股经营活动性现金流净额为正值、2022年全年业绩预喜、2022年前三季度归母净利润实现同比增长、2022年前三季度每股收益大于0.5元等六项内容的公司具备高分红潜力。

按图索骥,Wind数据显示,在5086家A股上市公司中,有70家公司符合上述六大特征。其中,硕世生物、中国神华、美的集团、丽珠集团、双

汇发展等5家公司2019年、2020年、2021年连续3年每股派现金额均超1元(税前),持续分红力度更大。

“我们看好高分红公司投资机会。当前市场正处于年报行情中,年报亮点会获得市场的持续挖掘,高分红品种同样也会获得市场的关注;能够高分红的公司,往往都是盈利较好的企业,投资价值显现;高分红提振投资者情绪,尤其在市场经过一段时间的上涨之后,高分红公司的防御性会得到凸显。”排排网旗下融智投资基金经理助理刘寸对记者表示。

煤炭等四行业优势明显

从行业角度来看,上述70家具有高分红潜力公司主要来自于煤炭、基础化工、有色金属、银行等四行业。

受益于煤价高位运行,2022年煤炭行业企业大面积预增。Wind数据显示,截至目前,已有25家煤炭行业上市公司发布2022年全年业绩预告,18家公司业绩预喜,占比超过七成。其中,7家公司预计2022年全年归母净利润同比增长上限均在100%及以上。

广发证券策略分析师安鹏、宋炜表示,2022年煤价屡超预期,均价再创新高;2023年煤价或仍维持高位,具备阶段性弹性。2022年行业盈利创新高,2023年煤企业绩确定性高。春节后下游开工预期、一揽子稳经济政策有望继续提升煤炭需求。看好煤炭稳健的业绩和分红,以及宏观预期向好的煤炭估值提升。

基础化工行业方面,Wind数据显示,截至目前,已有186家基础化工行业上市公司发布2022年全年业绩预告,87家公司业绩预喜,占比近五成。其中,43家公司预计2022年全年归母净利润同比增长上限均在100%及以上。

陈雳表示,基础化工方面,建议投资者关注需求确定性强的细分领域,如新能源相关化工、农业化工等。

有色金属行业受益于大宗商品价格上涨,2022年基本面改善明显。Wind数据显示,截至目前已有70家有色金属行业上市公司发布2022年全年业绩预告,46家业绩预喜,占比超过六成。其中,21家公司预计2022年全年归母净利润同比增长上限均在100%及以上。陈雳表示,新能源行业景气度的延续对新能源相关金属的需求构成支撑,有色金属行业整体利润情况良好。

银行方面,Wind数据显示,截至目前,已有17家银行发布2022年业绩快报,去年全年归母净利润全部实现同比增长。其中,包括张家港行、江苏银行、苏农银行等在内的9家银行2022年全年归母净利润同比增长均超20%。

陈雳认为,当前银行板块估值处于历史低位,复苏的宏观经济将有利于金融业务的开展,叠加高分红的预期,该板块有望迎来估值修复。

据《证券日报》

明星基金经理离职成常态 公募投研更重视团队培养

基金经理变更潮仍在延续,博时、中欧、长城、申万菱信等基金公司陆续发布了基金经理变更公告。

据长城基金近日发布的公告显示,该公司明星基金经理何以广自2月10日起,卸任长城中小盘成长、长城品质成长、长城研究精选等基金基金经理职务。同时,该公司采取新老搭配的方式,由老将杨建华、新锐苏俊彦、周诗博等基金经理接任上述基金经理。

此前,恒越基金在今年1月份连发5份基金人事调整公告,宣布百亿基金经理离职。公告显示,该公司基金经理高楠因个人原因离职,不再转任公司其他工作岗位。相应职位分别由基金经理赵小燕、王晓明和基金经理陈思远、赵炯接任。

数据统计显示,开年一个多月,公募行业发生离任的基金经理已达到27人次,而2022年全年,这一数字更是高达327人次。

在业内人士看来,随着公募行业迅速发展和基金产品加速扩容,基金经理的变动已成常态。

如何打造稳定的人才团队,成为基金公司近年来的重中之重。

根据去年4月证监会发布的《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》显示,要引导基金管理人构建团队化、平台化、一体化的投研体系,提高投研人员占比,完善投研人员梯队培养计划,做好投研能力的积累与传承,扭转过度依赖明星基金经理的发展模式。

长城基金表示,该公司没有去刻意打造明星基金经理,而是更重视投研团队整体实力的培养,强调投资和研究的可复制性,力求公司平台共性和员工个性的良性共振。

有业内人士表示,基金公司的业绩和规模如果将只依靠某一两个所谓的明星经理,对于基金公司而言风险就会过于集中,一个人能管理的基金数量和规模毕竟有限,公司整体规模越大,对团队的要求就越高,所以打造优秀团队是公司发展的必然要求,只有依靠团队取得的投资业绩,才会更稳定、更持续、可预期。 综合

瞄准全面注册制改革良机 中小投行积极“备战”求突围

万众瞩目的全面注册制改革已启幕,沪深主板市场因此也成为中小投行积极备战的重点领域。

“本次全面注册制改革的重点是沪深主板市场。占A股总市值约2/3的主板市场,新股发行定价将完全市场化,投行的角色全面由通道中介转向定价中介。因此,资金实力强、品牌力占优、规范经营、研究定价能力领先的投行将迎来更快发展。”国金证券副总裁任鹏称。

从主板市场的投行竞争格局来看,实力强悍的大中型投行占据较大的市场份额。据了解,由于主板聚焦大蓝筹,中小投行在拿项目方面常常处于弱势,往往只能零星抢占几单业务,这也导致主板市场的IPO保荐机构集中度较高。

储备项目大力开发大盘优质蓝筹

Wind数据显示,2022年沪深主板共有71家企业首发上市,合计募资总额高达1387.27亿元。从项目分布来看,保荐数量最多的是中信证券,去年保荐或联合保荐上市14家企业登陆主板市场。中信建投以7家的数量排名第二,国信证券则以6家排名第三,安信证券、国泰君安均为4家,此外海通证券、光大证券、国元证券、民生证券、中金公司均各有3家。

记者采访发现,为迎战全面注册制,不少中小投行已经在主板方面储备不少项目,未来将大力开发大盘优质蓝筹,推荐到主板上市。

比如,民生证券投行目前在审主板项目达13家,中泰证券投行主板在审项目也有十余单,还有不少在辅导企业。国海证券则表示,该公司在沪深主板方面的项目储备主要集中在高端制造、传统行业升级改造+消费、生物技术、互联网及数字化等领域。

“我们加大项目的摸排和梳理,挖掘企业自身的价值,准确定位以对焦相应的板块,推荐所服务规模较大的优秀传统企业向主板发力,目前我们服务的申报、在审企业大多是行业龙头,后续还有一批正在服务的优质企业,待条件成熟后申报。”国元证券投行部总经理王晨说。

“主板实施注册制后,拟申报企业的上市和审核流程将出现调整,相应地,作为保荐和承销机构的券商,也面临业务流程再造。目前,公司投行团队正在梳理在手主板项目,对项目进度、申报和审核进度等全面把握。同

时,公司紧抓注册制机遇,通过设立区域组和行业组,充分发挥公司“总对总”优势,给予大客户吸引力,提升项目储备能力。”五矿证券相关负责人表示。

进一步提升对大企业客户的服务能力

“注册制下,优质客户的需求不再局限于某一业务领域,而是具有多元化、多样性的综合金融服务需求。”中泰证券总经理助理、投资银行业务委员会主任姜天坊认为,增量的IPO业务在为投行带来更多机会的同时,也可以协同财富、投资、研究、资管等各业务条线,为企业客户提供全业务链一体化的综合金融服务。

业内普遍认为,随着注册制在主板落地,提升大企业客户的服务能力也将成为中小投行突围主板IPO业务的落脚点。

在长江证券副总裁、长江保荐董事长王承军看来,与客户长期合作建立的相互信任,是共同成长的基石。“在公司的初创期,我们会依据对行业发展趋势的理解,与客户共同制订明确可行的发展规划,完善内控制度和公司治理,协助客户引入风险投资;在公司的成长期,我们会协助客户实施股权激励方案,引入产业资本。通过上述全方位的服务,帮助客户解决创新发展过程中面临的人才短缺、资金不足、基础制度不全、市场能力欠缺等一系列典型问题。因此,我们的优质项目是经过锲而不舍的全方位服务培育出来的,而不是从头部券商那里抢来的。”

国海证券副总裁程明表示,大企业客户肩负着落实国家战略,服务实体经济的责任,这一目标与证券行业的高质量发展战略不谋而合。中小投行要提升对大企业客户的综合服务能力,首先要发展的着力点放在服务实体经济上;其次,需要积极探索资本市场赋能“双碳”目标的有效途径,助力绿色企业进行股权和债券融资,探索并开发更多的碳金融创新产品,为推进碳市场发展提供智力支持。

华金证券投行相关负责人表示,该公司深耕战略区域,探索“投行+招商+投资”的多元服务模式;一方面,注重与战略客户建立长期的信任与合作关系,建立高效专业的业务团队以快速响应、贴身服务,全面、主动挖掘客户需求;另一方面,加强公司内部、外部的资源协调能力,为大客户提供更全面的增值服务。 据《证券时报》