

长封闭期私募产品再现

业内人士看法各异

本报综合报道 近日,北京一家私募机构备案了一只10年封闭期的产品,引发市场关注。近几年曾有多只封闭期在5年以上的私募产品发行,有的产品封闭期长达15年。记者调查发现,认购此类产品的投资者多为私募机构的老客户,或是一些家族资金。

业内人士对于封闭期较长的产品看法各异。有人认为,较长的封闭期既有利于投资者避免追涨杀跌,也有利于基金经理进行长期价值投资;也有人认为,此类产品对资金流动性有较大挑战,同时也对基金经理和机构的持续性投研能力提出较高的要求。



(图片来源于网络)

►► 私募再推10年期产品

记者获悉,北京久阳润泉资本(简称“久阳润泉”)7月备案了一只10年期私募基金产品,该产品设置10年封闭期,封闭期内不许赎回,封闭期过后每月设置开放日赎回。

久阳润泉称,设立该只产品是为响应5月15日上交所与资产管理机构、高校等66家机构共同发布的《资本市场价值投资与长期投资倡议》的号召。坚持价值投资理念,重视基本面分析;坚持长期投资理念,理性看待市场波动;积极践行社会责任,主动服务国家重大发展战略;坚持正确的投资观和业绩观,建立长期考核机制,不片面追求短期业绩或规模排名;资产管理机构应当积极提升投研能力,开发更多适配价值投资和长期投资的产品,满足广大投资者的需求。

近几年,有多只较长封闭期的私募产品发行,私募产品的封闭期限屡被刷新。

2020年9月,格雷资产成立了一只15年封闭期产品,据不完全统计,这或是目前市场上封闭期最长的产品。同年,汉和资本发行了封闭期限为6年的产品。“现在带有封闭期的产品普遍以3年封闭期居多,10年封闭期相对来说比较长。”有私募市场人士对记者表示。

久阳润泉相关负责人表示,当前对于价值投资者和长期投资者来说,市场的估值水平已经具备很好的安全边际。这只10年期产品的主要策略是价值投资,通过深度研

究,重仓买入看好的股票,长期持有,希望以业绩驱动实现规模的增长。

►► 认购者偏重投资长期稳定性

“对于产品的募集规模并不担心,产品的基金经理也跟投了500万元。”久阳润泉相关负责人称。

某上海私募渠道人士表示,较长封闭期的产品主要针对私募“老板”本人或公司的粉丝客户募集,因此这类产品初始募集不会有太大难度,这种产品不会进入太多渠道。汉和资本奉行市场化长周期策略,此前发行6年封闭期产品,是在其3年期产品业绩较好的基础上顺势而行。

此外,格雷资产表示,其15年封闭期产品的认购投资者主要为老客户,这部分投资者曾经购买过格雷资产的产品,认可公司的投资理念,而且其主要投资目的在于传承。

上述私募市场人士称,一般选择长封闭期产品的资金很多是家族资金,资金偏长期,是一些较为成熟的投资者。他们并不会要求太高的收益率,但对收益的长期稳定性会有要求,否则也不愿意锁定这么久。

►► 业内看法各异

一直以来,基金业内对于较长封闭期的产品存在争议。

上海证券基金评价研究中心业务负责人刘亦千表示,从好处来说,封闭期较长的产品可以采取强制手段约束投资者的行为,被动长期投资。只有长期投资才可以更大概率、更充分地分享市场合理回报。另外,

通过时间熨平市场的波动,也有利于提高投资者的风险偏好,获得风险溢价。长期投资也可以淡化持有人短期对流动性的顾虑,不仅可以更充分地投资,还可以适当参与对低流动性资产的投资,获得低流动性折价带来的收益,增厚基金长期收益水平。

对于基金经理来说,北京某私募投研总监李明(化名)认为,封闭期较长的产品有利于基金经理真正做到价值发现,比如一些医药公司的创新周期需要三年、五年,甚至十年,这确实需要基金经理有很长的耐心持有相关股票,才能实现价值发现。

“投资长期产品被证伪的代价太大,这是最核心的问题。”刘亦千表示,资金对流动性的需求是无限的,毕竟每人都可能面临需要改变资金用途的时候。因此,投资长封闭期产品对资金的流动性有较大挑战。

此外,在李明看来,如果基金经理或者投资机构的专业性不够,对行业的理解不深入、不长期,他们管理的长封闭期产品对于投资者来说就会是一个伤害。

刘亦千提醒投资者,长封闭期产品对投资者有更高的要求。首先,要求投资者必须确保自身资金的长期性和稳定性;其次,风险要匹配,投资要分散,应该做好出现较大回撤风险的准备;最后,要对投资管理人的投管能力和长期稳定性都有较为全面的评价和认识,毕竟在未来锁定的10年内都需要投资管理人勤勉尽责地专业管理,因此要确保对投资管理人的长期信

(杨皖玉)

建行茂名市分行:坚持用好“第一种形态”确保廉政建设落实落细

近年来,建行茂名市分行坚持把纪律和规矩挺在前面,对党员干部在纪律和作风方面的苗头性、倾向性问题,积极运用监督执纪“第一种形态”,把“咬耳扯袖、红脸出汗”作为党员干部日常监督管理的重要手段,筑牢纪律第一道防线。

一是坚持夯实责任,严明纪律要求。该行领导班子以身作则,带头示范,认真贯彻落实全面从严治党主体责任,积极运用监督执纪“第一种形态”,加强党员干部的日常教育和监督职责。压实压紧各部门及各支行、基层网点负责人“一岗双责”责任,加强对所属党员干部管理监督,一旦发现苗头性、倾向性问题及时提醒。严肃认真开展组织生活会,不遮掩问题、不回避矛盾,让批评与自我批评“辣味十足”,达到了让每名党员都“脸红心跳”,客观认识自身不足的目的。

二是坚持预防为主,常抓思想教育不松懈。党委书记做到逢会必讲廉政,经常通过上廉政党课、组织党员干部收看专题教育片等,不断增强教育的针对性实效性,补足党员干部“精神之钙”。紧盯重点岗位、重要环节和传统节日,大力开展廉政提醒,用典型案例教育党员干部,管好身边人做好身边事,使党员干部时刻绷紧“廉洁弦”。

三是坚持严管厚爱,重点整治“庸懒散”行为。加强日常监督,经常性开展明察暗访,公示考勤记录,督办重点工作进度,抓早抓小抓常;坚持每月晾晒重点工作事项“对账单”。组织开展“回头看”,对给予“第一种形态”处理的党员干部,强化效能督查,进一步扭转不担当、怕担当的不良风气,激发爱岗敬业热情。

(邱霞)



工行推出信用卡分期(贷款)费率限时特惠活动

一、工银“融e借”限时特惠:即日起至2022年8月31日办理工行个人信用消费贷款“融e借”,1年期贷款年化利率低至3.99%,纯信用,放款快,可随借随还,按天计息。适用客群:工行存量已有信用卡额度客户,公务员、事业单位、国有企业、工行代发工资单位等客群。

二、工银“e分期”限时特惠:即日起至2022年8月31日,办理工银信用卡“e分期”可享超低费率优惠,优惠后分期月手续费率低至0.175%,最长可贷5年,最高可贷30万元,还有机会领取微信立减金。适用客群:已有工行信用卡客户(无信用卡客户可到工行网点实时申请办理)。

三、工银“综合消费分期”限时特惠:即日起至2022年8月31日,办理工银信用卡“综合消费分期”可享超低费率优惠,优惠后分期月手续费率低至0.17%,最长可贷5年,最高可贷30万元,办理手续简单,可用于家装、家居、购车、旅游、教育等消费用途,还有机会领取微信立减金。适用客群:工行住房按揭贷款客户,公务员、事业单位、国有企业等优质单位员工。

办理流程请咨询工行各网点,申办结果以工行最终审批为准。(黄旭杰)



广发银行支付降费让利于民

为贯彻落实2021年《政府工作报告》有关“适当降低小微企业支付手续费”的具体工作部署,广发银行以服务实体经济为宗旨,积极落实降费让利政策,体现该行惠企、暖企、利企、为人民群众办实事办好事的社会担当,广发银行给各位小微企业主送温暖啦!

自2021年9月30日至2024年9月30日,支付结算的多个项目均有降费优惠!

一、对全行客户免费

(一)是支票工本费、挂失费,本票

和银行汇票的手续费、工本费、挂失费、支票手续费、查询费、结算单据工本费、委托收款手续费等免费;(二)是ATM跨行取现手续费,每月前3笔免收手续费,第4笔开始按3.5元/笔收取。

二、对全行客户折扣

标准类商户借记卡刷卡手续费9折,优惠类商户借记卡刷卡手续费7.8折。

三、对小微企业和个体工商户免费

对公结算账户管理费、本行转账汇款手续费免费。

四、对小微企业和个体工商户折扣

对公跨行柜台转账汇款、单位结

算卡ATM跨行转账汇款、对公电子渠道跨行汇款,单笔10万元(含)以下手续费9折,安全认证工具-数字证书5折,安全认证工具-Key盾按成本价收取。

广发银行始终服务实体经济,助力保市场主体,助企纾困,惠企利民,一如既往为客户提供高质量金融服务。

(朱春华)

