

私募发力指数增强产品 量化多头策略受青睐

本报综合消息 进入2月以来，市场成交和波动率都有所放大，量化产品的超额收益明显回暖，不少投资者开始对量化指增、量化选股等量化产品“蠢蠢欲动”。

与此同时，包括幻方量化、卓识基金、因诺资产等多家量化私募正在积极发行指数增强策略产品。从渠道反馈情况来看，投资者对于量化产品仍然信赖有加，公募量化基金的发行甚至出现了“日光基”的情形。

重点发行指增策略产品

量化投资是相对主观投资而言的，一般归类为“量化多头”“量化中性”“CTA”“复合类”等方向，其中“量化多头”还可以进一步细分为“量化选股”“指数增强”和其他。

进入2月份，根据渠道方面的周报数据显示，量化产品的超额收益明显回暖。卓识基金、幻方量化、因诺资产等量化私募也开始新发产品或者将旗下产品打开申购，其中指数增强策略产品成为量化私募发行的重点方向。在公募量化产品发行上，指增产品也非常畅销。2月上旬，博时中证500增强策略ETF仅募集两天便提前结束，而国泰中证1000增强策略ETF更是成为了今年以来指数基金领域的首只“日光基”，在基金发行频频遇冷的背景下逆势吸金近15亿元，市场对量化产品的认可程度可见一斑。

量化多头策略最受关注

根据私募排排网统计的数据，今年1月量化私募整体收益率接近3%，为2.93%，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，正收益占比高达94.1%，1月整体收益率为5.65%，同期跑赢上证指数。

新时代财富研究院首席策略分析师张雷认为，对于2023年的投资，量化多头策略应该



(图片来源于网络)

受到重点关注。从行业规模看，量化管理规模从2020年底的8000亿元左右，到2021年巅峰期的1.4万亿元，再到2022年的万亿元左右，行业格局不断变化。经历了2022年的“熊市”，2023年的量化投资迎来较佳配置期。从管理人角度看，私募量化产品的主要优势在于快速迭代的模型策略、灵活的投资范围以及更高效的交易系统，而公募量化产品的主要优势在于较好的流动性。长期看，私募量化管理人在策略、风控、交易系统等相比公募量化管理人仍具备一定的优势。

看好量化产品配置价值

1月份股票市场开启反弹行情之后，2月份市场交投明显更趋活跃，两市日均成交额接近9千亿元，2月16日甚至达到了1.19万亿元，创下去年11月份以来的单日新高。

张雷认为，近期市场环境出现了几个明显的变化，汇率敏感度因子明显反转，流动性

因子则表现出色。在策略选择上，中长期成长占优的行情下，偏中小盘的500指增、1000指增以及不对标规模指数的量化选股产品应该是重点关注的方向，尤其是不对标规模指数的量化选股产品，在市场具备一定风格收益的环境下，结合策略的灵活性，性价比相对更高。

张雷表示，当前量化中性策略的性价比有所降低，这主要由近年来该策略的超额收益下降、超额波动率升高以及基差与超额共振效应增大等三大因素造成。从升贴水角度看，市场上大部分管理人采用IC合约(中证500股指期货)进行对冲，而均值上IC合约的贴水幅度逐年收缩，2020年至2022年分别为-13.55%、-9.29%、-6.55%。当然，中性策略仍有一定的稀缺性，中性策略与多头策略的相关性相对较低，分散化配置有助于平滑组合波动和回撤，提升配置方案的整体性价比。(魏书光)

姆商店、沃尔玛超市使用工行储蓄卡支付，即有机会享受满299随机立减20~199元，活动名额有限，先到先得!

这么多优惠活动，您心动了吗?赶紧拿起您的手机参与进来吧!具体活动规则和操作流程请关注“工商银行茂名分行”微信公众号或咨询工行各网点。

(伍昶戎)

ICBC 中国工商银行
理财热线: 2284661

客户遭遇“洗白征信”骗局 建行员工机智挽回损失

近日，客户吴女士急匆匆来到建行电白支行营业部，要求柜员协助她快速大额转账，并说如果不能按时转账到指定账户，她的个人征信就会进入黑名单。

建行员工意识情况异常，即让吴女士冷静下来，如实告知“征信”情况。原来吴女士接到自称中国银联工作人员的来电，说吴女士信用贷款征信查询过多，即将进入征信“黑名单”，必须将她名下所有存款转到安全账户，否则以后影响子女升学。

吴女士慌乱之下，按对方指示登录某行的手机银行，一次性将20多万元信用贷款金额转到指定账户，随后对方指导吴女士登录建行手机银行，申请快贷3.5万元并支用。吴女士在转账到“安全账户”时输错了密码，无法继续转账，对方又催促吴女士来到网点转账。

建行员工判断吴女士遇到了“洗白

征信”方式的电信诈骗，立即阻止吴女士转账行为，告知客户这是诈骗分子在骗取客户的资金。通过查询客户的交易流水得知，客户都是转账到某个对公虚拟账户，建行员工随后又陪同吴女士到派出所报案。考虑到客户相关账户信息已经泄露，在吴女士的配合下，建行员工为她更换了账号和银行卡，以防后续出现财产损失。

面对新型电信网络诈骗高发，建行茂名市分行深化新金融实践，针对反诈重点、难点不断提升服务水平，最大限度地预防和减少电信网络诈骗犯罪案件的发生，全力守住百姓“钱袋子”。(黄银球)

中国建设银行
China Construction Bank
理财热线 0668-2873003

中国银行推出“中银智链” 供应链金融行业服务方案

为深入贯彻落实国家“十四五”规划中关于“提升产业链供应链现代化水平”的决策部署，坚守服务实体经济的初心，中国银行持续优化“中银智链”供应链金融行业服务方案，通过“智慧、智能”的产品体系，畅通产业链循环发展;通过延伸服务触角，助力提升供应链现代化水平，为实体经济发展贡献金融力量。

四大全新服务特色:一是全新交互渠道，通过打造智能化供应链金融服务平台，为客户提供多渠道接入、多场景嵌出的全新交互渠道;二是全产业链延伸，发挥专业优势，提供覆盖从B端到C端的产品体系，将服务向全产业链延伸;三是全产品线协同，通过融合中银集团证券、保险、租赁等综合化金融资源，强化全产品线协同，为客户提供一体化的供应链金融服务;四是全景开放

生态，邀请核心企业、金融科技公司、金融同业等更多的市场主体，共同搭建集成服务体系，打造开放式、无边界的全景开放生态圈。

八大行业服务方案:中国银行结合不同行业链条企业的金融需求，综合运用各类供应链金融产品，深耕重点产业，全面提升金融服务供给，支持产业转型升级，已陆续发布了“中银智链·建筑链、装备链、航空链、汽车链、医药链、家电链、绿色链、冷链物流链”等八大行业服务方案。

(丁楚熠)

中国銀行
理财热线: 3395027

工行新春专属好礼惠客户

近日工行为客户送上新春专属好礼。

活动1:爱购惠民季!即日起至3月31日，工行信用卡持卡人登录“工银E生活”App在“爱购8.8”活动页面，参与购物有机会享受每周首单低至8.8元，通过该App使用信用卡购买电影票，即有机会享受单票满30元立减15元。每自然月限购2张优惠券，数量邮箱，先到先得!

活动2:工银信使送福利!即日起至3月31日，广东地区(除广州、深圳)工行储蓄卡客户，使用“工银微金融”微信小程序，成功

办理储蓄卡工银信使包年服务，可享83折优惠30元/年/卡，还有机会获得25元立减金，奖品数量有限，先到先得，客户多张卡办理成功可多次参与，每位客户最多可参与5次。

活动3:开春首绑好礼!即日起至2月28日，首次在微信或支付宝绑定中国工商银行大陆地区发行的工行借记卡、信用卡用户，分别有机会活动5元、10元消费红包，活动名额有限，先到先得!

活动4:工享幸福年!即日起至3月31日，每个活动日9点起，工行储蓄卡用户在山

文明健康 绿色环保 公益广告

用爱心呵护每一片绿色
保护自然



爱我
茂名
茂名市文明办 宣