

总数增至113家，量化30家

百亿私募发生大洗牌！

中国基金报记者 吴君

经历去年市场的剧烈波动，百亿私募江湖座次再发生变化。数据显示，截至今年2月，管理规模在100亿元以上的证券私募达到113家，其中量化百亿私募增至30家。

在这一年里，有的私募逆势扩张，有的则规模缩水，掉出百亿阵营。私募分析，市场波动、业绩稳定性、投研能力等均对私募规模变化产生影响，而且量化策略越来越受关注。私募的短期业绩带来规模爆发，但不具持续性，现在私募更注重规模和收益的平衡，通过提升投资策略、扩大投研团队等，扩大管理规模的半径。

总数达113家百亿私募阵营发生大洗牌

私募排排网数据显示，

截至

今年2月

，管理规模在100

亿元以上的私募证券投资基金管理

人达到113家

。值得注意的是，本月新增了3家百亿私募机构，包括新晋跨入百亿私募的稳博投资、千宜投资，还有原“公募一哥”王亚伟的千合资本重回百亿阵营；同时也有两家私募掉出了百亿俱乐部，分别是复胜投资和旌安投资。

“面对去年波动较大的市场，刚破百亿的私募很容易因业绩下滑、投资者批量赎回等原因掉出百亿梯队。同样市场也会脱颖而出业绩优异的新晋百亿私募，成员调整是各策略私募机构优胜劣汰的正常过程。”私募排排网合伙人项目负责人孙恩祥说。

好买基金研究中心研究员梅慧娟表示，2020年末国内百亿级私募为63家，2021年末百亿私募数量一举突破百家大关，其中量化是28家；2022年末也是在百家左右，其中量化28家；至2023年2月，百亿量化增至30家。“在2021年头部效应大幅增加后，2022年行业集中度提升较缓和

，去年晋级百亿的主观私募是远信投资、复胜资产、仁桥资产，量化私募是洛书投资、白鹭资产、宽德投资、艾方资产、恒昌弘德等

。个体私募规模变化背后一是产品净值上涨，二是份额增长，经常会发生‘戴维斯双击’或双杀。”

关于百亿私募行业的变化，格上财富金樟投资研究员邱钰然认为，私募规模的变化和资本市场的表现息息相关，有的机构因净值下跌和赎回跌出百亿阵营，也有机构把握住了市场风格逆势上涨。

但是，翼虎投资董事长、投资总监余定恒认为，开年百亿私募扩容也释放了一些积极信号：一是投资者信心在不断回归，历经2022一整年的调整，在2023年开年行情中，投资者信心和预期都在不断修复，溢出和观望的资产规模有望不断回归；二是从行业角度来看，百亿私募的扩容意味着私募行业逐渐受到投资者认可，成为高净值家庭资产配置的重要选择。“随着居民收入不断增加，2021年中国已经成为全球第二大财富管理市场，财富管理规模的扩容驱动公私募等行业快速增长，私募由于其灵活性和绝对收益的特色，越来越受到市场认可。”

业内看好百亿私募阵营进一步扩大，睿亿投资研究总监熊林表示，私募行业阳光化后越来越规范，也逐步得到高端投资者的认可，目前已成为第三大资管机构。除此之外，一是私募有业绩支撑，专业化的投资能给投资者带来投资收益；二是A股的结构性价行情使得擅长绝对收益的私募得到关注；三是我国居民财富管理意愿日益高涨，对私募产品有需求。

金斧子投研中心称，最近两年由于A股跌宕起伏，私募管理人获取超额收益的能力遭受考验。在分化行情中，市场下跌带来的规模缩水对头部私募管理人的影响较大，有些百亿私募因而掉队。2023年宏观经济有望进一步复苏，北向资金不断加仓中国资产，因此市场存在较高的上涨预期，唤醒了投资人的投资热情。充裕的资金面，推动着市场优质私募机构规模上涨。另一方面，房地产周期迎来下行拐点，未来居民财富将逐渐从房地产资产流向金融资产。在“资金搬家”的未来十年，预计不仅百亿私募阵营不断扩大，还会出现千亿私募数量大增的情况。

量化百亿私募增至30家投资者对量化策略关注度提高

今年百亿级量化私募增至30家，比如新晋百亿私募稳博投资涉猎商品期货、股票等领域，产品线包括指数增强、量化对冲等；千宜投资为头部量化机构明汭投资的兄弟公司，专注商品期货和宏观领域。

世纪前沿私募表示，无论是量化对冲型产品，还是指增或CTA类型的产品在过去几年皆有不俗业绩表现。从近两年A股走势来看，市场波动幅度明显提升，因此，量化策略凭借收益更稳健以及风险可控等特征吸引了投资者关注。再加上这几年市场科普与投资人专业度的提升，对于量化行业的认知也逐步提高，使得大量资金进入

量化行业，从而出现百亿量化私募数量快速增长。

朝阳永续基金研究院、向日葵投资FOF研究总监尹田园称，尽管去年市场低迷，量化基金展示出了相对主观基金更好的鲁棒性，受到投资人青睐。根据朝阳永续统计，2022年私募主观股票多头收益是下跌14.64%，而私募指增是下跌11.92%；同期百亿私募主观股票多头和指增分别是下跌14.85%和10.40%。

孙恩祥分析，量化私募管理人经历2021年9月的巅峰之后多数沉寂，潮水褪去，清楚看到哪些是依赖市场Beta扶摇直上又一落千丈。经过两年洗礼百亿量化重回30家，从市场表现来看，2022年11月各指数开始大幅反弹，指增产品投资偏好较高，同期银行理财、债券等策略表现较弱、出现赎回更换潮，短期使量化策略规模得到脉冲式增长；从策略表现来看，近年来量化赚交易的确定性相对高于主观赚成长，投资者会更青睐于策略确定性更强的产品。

量化多元化策略也受青睐，雪球副总裁夏凡说，百亿私募覆盖的投资策略更加多元化，出现更多以CTA、套利、复合策略为主的管理人。“管理人规模的影响因素很多，包括市场、行业、管理人自身以及投资者的认可程度等。从最新变化能发现，投资者对多元的投资方式和资产类别的接受度越来越高、对投资质量要求越来越严、对资产配置的理念的了解更深入。不仅追求更高的收益，而是在夏普、回撤控制等方面也有更高要求，投资者变得越来越成熟。”

主观私募同样非常关注量化策略，熊林表示，主要因为最近两年主动型产品受市场调整的影响净值表现较弱，而量化产品中由于策略的多样性，部分产品可以通过套利等策略获得相对稳定收益，因而量化产品对于投资人的吸引力近年来有所上升。

鹤禧投资认为，随时代与技术的发展，量化私募确实体现出了不同于传统主观投资的策略特性和优势，但是归根溯源，如果对市场有着深刻理解，无论是主观投资还是量化投资均能获得显著收益。“我们近两年也在应用基本面理解进行量化策略的研发和实盘投资，同样取得了不错效果。”

忽视短期业绩、更重视投研建设私募逐步扩大管理规模半径

以往短期业绩对私募规模增长影响较大，带来百亿私募的崛起，但后来快速洗牌，现在投资者看私募更成熟。“近几年股票市场波动变化，投资者越来越成熟专业，私募的短期业绩不再是渠道和投资者关注的重点，良好的公司治理、优秀的回撤控制和稳定的投资业绩在评价私募方面更受关注，所以私募不能用短期押赛道或重仓少量个股，靠短期业绩来‘忽悠’投资者。市场对私募的投研团队、市场营销提出了更专业和合规的要求，也考量基金经理的均衡投资能力。”熊林说。

世纪前沿私募表示，行业已开始注重规模和收益的平衡。规模至百亿以上愈发重视管理规模和业绩的稳定性。量化管理人通过系统化研究+广度盈利，还有管理和风险控制，给投资者带来稳健的财富增值。“管理人根据自己的策略情况、市场成交量情况以及市场整体的竞争格局与环境，找到一个自己感觉比较舒适的规模。规模、人员相对稳定，缓慢增长，不断开发新因子，更有利于适应市场发展。”

对于证券私募来说，百亿规模是一道坎儿，有的能够保持稳健增长，有的跨过百亿后又跌下来，这几年关于私募管理半径的讨论不绝于耳。

世纪前沿私募坦言，私募的“规模舒适区”的界定，因为投资范围、交易风格和投研团队配置不同，很难有一个统一的标准。“在容量和性能方面我们也是一直在提升的，而且我们在募集时对容量都是留有足够余量的。从交易执行端也可以看出来容量有空余的情况。”

余定恒表示，管理规模依然要匹配策略和投资理念，比如CTA策略天然就有策略容量，行业型赛道型的策略产品也容易遇到规模的天花板，全市场来说主观多头策略相对来说是容量最大的，“私募管理规模小则灵活度高，管理规模大则容易变成全行业式配置型基金。我们不追求短期的爆发式的增长，而是追求长期稳健的保持增值，追求绝对收益、客户的体验最大化。业绩是因，规模是结果自然成的果。”

鹤禧投资认为，私募的规模半径取决于其应用的策略方法。“我们一直以来采用多基金经理、多混合策略的制度进行投资，策略容量较大，目前的管理规模是适当的。对于偏绝对收益的私募基金而言，我们更重视业绩，不会过于刻意追求规模，当前不考虑新发产品。”

另外，熊林也称，基金经理管理半径与其投资理念和策略有关，其中交易换手率、所投资的标的市值等都会限制管理规模，我们认为投资小盘成长类的基金管理半径在20亿左右，而均衡配置类的私募管理半径会更高，可以到百亿以上的规模。

“睿亿在投研队伍的搭建上相对充分，投研有12人，平均从业经验超10年，具备规模扩张的基础，但我们一直没急于短期发展，将在投资业绩不断提升的过程中去稳健扩大管理规模。”

附上百亿证券私募管理人名单