

图片来源：视觉中国

银行委外开始在股票私募里淘宝了。近日，多家大型股票私募向券商中国记者反映，下半年以来，银行委外主动上门寻求合作的情况明显增多，权益类配置需求增加。

今年以来，国内股市呈现结构性行情，尽管中小创走势不佳，蓝筹股表现却足够抢眼，看准了一样赚得盆满钵翻。在不少业内人士眼中，股市慢牛已经开启，作为市场最大的金主——银行自然不会错过这样的机会，伴随行业优胜劣汰步伐加快，私募也逐渐成为银行委外资金合作的渠道之一。

银行委外加大与股票私募合作

“银行委外主动找我们的情况这半年来确实明显增多，说明背后需求在增加。私募这块，银行的白名单在缩减，也就是说留在白名单上的机构的平均规模在提升，银行更看中知名、有一定规模的大型机构。”某大型股票私募相关负责人向记者表示。虽然未透露具体规模，但该负责人称年初以来合作规模已有增长。

委外业务，也称为委托投资业务，指委托人将资金委托给外部机构管理人，由外部机构管理人按照约定的范围进行主动管理的投资业务模式。

委托方，即资金提供方，可以是商业银行、保险公司、财务公司等金融机构，也可以是企业类法人。

管理人，即资金实际投资运作方，一般是证券公司、保险公司、基金公司及阳光私募，部分商业银行现阶段也充当委外投资管理人。委托人按照协议约定获得投资管理的收益，管理人一般以“固定管理费率加超额业绩分成”的方式收取管理费。目前，委外业务资金提供方主要是商业银行的理财及自营资金。商业银行是资管市场最重要的运作主体。

根据银行业理财登记托管中心发布的数据，截至2016年底，银行理财产品存续余额为29.05万亿元，约占全市场资管规模的三分之一。就目前情况看，银行委外资金投向公募基金比例更大，不过私募的比例近年来也在提升，以固收类为主。

另一家上海大型私募向记者介绍，今年来看，银行委外和券商资管找私募的，确实比去年要多，尤其对港股通产品各家都很感兴趣。北京某股票私募向记者透露，该公司与银行委外持续都有合作，委外资金在管理总规模中占比约为20%，今年的合

作情况也非常不错。

有银行人士表示，私募对于股市较为看好，新进资金有很大部分来源于银行理财资金，虽然规模还没起来，但是已经有了苗头，“除了委外合作，银行与私募还有很多配资类型的合作模式，近期找银行做配资的私募已经多起来了。现在的配资与以往业务模式有所变化：以前类似固收，银行收优先资金固定利息，现在是采取利益共享、风险共担，采取跟投性质合作。”

上述银行人士还详细介绍说：“这种合作模式下，银行会针对不同类型产品设定业绩基准，超额部分收益私募可参与分成。当然，这种方式对私募的筛选也会比以往吃利息的要求更高，会有一定准入标准，我们银行也是8月刚开始尝试做。”

进入银行白名单是先决条件

私募要想获得银行的资金，首要条件是成为银行的白名单。多家大型私募的负责人告诉记者，他们与多家银行的委外资金都有合作，其中包括国有商业银行、股份制银行、城商行和一些农商行。

深圳一家大型私募负责人告诉记者，“我们是招行、工行等四家银行白名单，白名单是准入条件，一般国有大行会有20-30家私募的白名单”。

如何才能进入银行白名单？记者了解到，委外选择私募，第一要看私募的平台和背景，公司管理规模是不是足够大，然后是近两年的业绩表现，另外品牌和信誉度也会作为参考。

有些银行会设立一些考核标准。例如，私募管理规模有没有超过50亿或者100亿，一段时间内的业绩波动情况，甚至有没有获得奖项也会纳入参考范围。

银行资金的来源决定了其保守属性，所以对于私募的选择要求也更高，而且都是总行审批，规模不大又没有强悍背景的私募就直接被挡在门外了。

而委外项目的规模通常都比较大，最少都是几个亿，大的能达到几十亿甚至上百亿。银行一般会在几十家白名单私募中选择几家或者1家私募进行合作，将资金进行合理分配。银行的委外资金主要来源是理财和自营资金，所以一般由总行将项目批给资产管理部和私人银行部等，私募与资产管理部打交道偏多。

“要想拿到银行的委外资金，一方面要做强做大自己的品牌和规模获得银行认可，另外一方面来自机构的介绍和推荐也相当重要，尤其是股东或者伙伴是银行机构。我们有几笔委外的合作都是券商帮忙介绍和推荐的。”这位负责人表示。

银行风险承受能力加强

委外将成为FOF资金

银行委外资金的投资一直以来都受限于其承受风险的能力。随着委外与私募合作的加深，银行资金承受风险的能力也在加强。

记者了解到，一般而言，国有大行对资金风险的要求更加严格，中小银行风险偏好相对较高。权益类产品有一定的风险承受能力，但大体都会设置平仓线，投资二级市场通常会会有一个比例限制。

上海一家大型私募负责人介绍，投入二级市场的银行委外资金，策略种类丰富。一般银行内部会进行策略配置控制风险，包括多头策略、量化阿尔法策略、CTA期货策略以及债券策略等，然后选择和行业内运作策略能力强的私募发行产品。过去会比较倾向于量化市场中性策略，但这段时间因为贴水影响，市场中性策略在银行委外中比重略有下降。

银行投向二级市场的资金一般也都是长线资金。“今年年初，我们和某家银行合作投向二级市场的基金产品，就约定了一个‘3+2’的投资周期，3年的封闭期和2年的退出期。这样做的好处就是可以让我们能够长线投资，实现我们的价值。”

这位私募负责人表示，银行委外资金在未来会越来越多去配置私募产品，做更多主动的资产配置。银行资管就好比自己做了一个大的FOF资金，通过不同策略的配置来实现策略的多元化和稳定性以期在不同市场环境里寻求比较稳定的收益增长。国外的投行资金、大学基金会等机构投资者普遍都采用这种方式。同时未来银行委外资金也会与海外资金对投顾的筛选标准越来越接近，会更加关注私募公司的团队与长期业绩。

百万用户都在看



券商中国是证券市场权威媒体《证券时报》旗下新媒体，券商中国对该平台所刊载的原创内容享有著作权，未经授权禁止转载，否则将追究相应法律责任。

ID : quanshangcn

Tips : 在券商中国微信号页面输入证券代码、简称即可查看个股行情及最新公告 ;
输入基金代码、简称即可查看基金净值。