

在
消费
领域， “

一分钱一分货” 的

认知由来已久，那么在投资领域，收费越高的对冲基金，业绩也会越好吗？

对此，巴克莱旗下的资本解决方案部门 (Capital Solutions) 对包括40价多管理人基金 (multi-manager funds , 平均管理规模70亿美元)、250只传统基金 (平均管理规模20亿美元) 在内的近290家对冲基金的收费及回报表现进行了统计分析。

该部门发现，随着时间的推移，收费最高的对冲基金公司——通常也是业内知名大咖——往往比收费较低的竞争对手表现更强劲。

具体而言，在业绩处于最佳之列的多管理人基金中，与只收取部分过手费 (pass-through fees , 包括运营成本、投资组合经理薪酬和其他费用) 或不收取过手费的同行相比，收取全额过手费的多管理人基金净回报率更高，超额回报 α 也更高。

巴克莱美国战略咨询主管 Roark Stahler 表示：

“老牌多策略基金公司牌子很响，有能力招聘最优秀的人才，购买最多的数据并投资于公司基础设施建设，将这些成本转嫁给投资者对公司有利。同时，(业绩回报) 也表明投资者应该没意见，因为即使支付这些费用，他们仍然可以获得更好的回报 (如前文所述，净回报率更高) 。”

报告还提及，在传统基金中，综合费率更高公司的净回报和超额收益 α 水平亦高于合并综合费用率较低的公司。

不过，Stahler 也表示，这并不能简单理解成谁收费高谁就好：

“因为高收费不会带来更高的回报，但更高的回报可以带来更高的收费，如果你没有业绩、没有一致性，你就无法高收费，否则投资者就会赎回。”

低费率时代一去不复返？

2000年网络泡沫破裂中，由于对冲基金保护投资人免于受到像股票基金持有人那样的悲惨境遇，收取2%的管理费以及20%的投资收益的做法逐渐在这个投资操作隐蔽性、灵活，受监管更少的基金品类中普及开来。

在随后的数年中，对冲基金的表现让所谓的“2/20”费率机制更加难以撼动，也由此造就了许多富有的基金经理。不过，2008年金融危机后，由于不少对冲基金未能给投资者带来与他们的高成本相一致的高回报，导致不少客户流失，转向费率相对更低的交易所交易基金(ETF)、共同基金和其他大型金融机构。

因此，在疫情前的数年中，削减收费成了世界各地的对冲基金的趋势。

不过，疫情后欧美央行大放水催生出的“水牛”逆转了这一进程，如今该行业许多最大的基金经理都向客户收取高额费用。例如，2019年，Element Capital Management 便将业绩提成从利润的25%提高到了40%。

本文来自华尔街见闻，欢迎下载APP查看更多