

这两年，在基金的投资中，有一个特别热门的词语叫做私募基金。关于私募基金，市场有很多种说法。有的人觉得，私募基金是专门给那些有钱人玩的，所以它肯定比公募要更加高端大气上档次。还有一些人就觉得，一想到私募，就会老是联想到清盘、跑路，好像感觉私募不是特别靠谱，和金融诈骗是息息相关的。今天，我就来给你讲私募基金到底是什么，和公募基金又有什么区别。



一、私募基金和公募基金的差别是什么？

首先，我们来弄清到底什么叫私募和公募？私募和公募是金融市场上最常见的两个词语，其实它就是指资金的来源：顾名思义，公募就是指包括你我他在内的社会大众，公开募集资金的方法；而私募就是指针对少数人，也就是我们俗称的高净值人群来募集资金。

然后，根据募集来的资金要去投资什么，我们还可以把私募基金分成两类：一类是我们接下来要讲的投资一级市场的“私募股权基金”。另外一种就是投资二级市场的“私募证券投资基金”，在我们国家，就叫“阳光私募”，也就是你平时听到的私募基金。在美国，它就叫做“对冲基金”。

你可能会大吃一惊，平时听上去那么高大上的对冲基金，其实就是我们生活中经常听到的私募基金。是的，其实它只不过是换了一个马甲而已。

美国对冲基金的故事，我们还要详细地解读，今天我们先来弄清楚一个更实际，也更关乎切身利益的问题，就是和公募基金相比，私募基金到底有什么特殊之处，而且能不能买？



私募和公募一样，其实都是投资于股票、债券这些金融产品。但是，和公募相比，私募有两大特征。一个叫“少监管”，另一个叫“高激励”。

二、私募基金的本质特征之一：少监管

公募基金面对的是所有的社会大众，管理着千万普通老百姓的钱，所以它一定要严监管，要鼓励透明化，追求安全性。你想，万一这些基金经理不作为，或者是乱作为，导致老百姓的钱血本无归，可能社会就会不稳定了。

私募行业不一样，私募行业面对的是少部分高净值人群，一般来说，私募的门槛在100万，甚至更高。这些人一般地被认为有更高的风险承受能力，所以他们即使亏损也不会造成社会动荡。而监管是需要成本的，所以，对于私募基金，监管要比公募松得多，少了很多的限制条款。

比如说，金融圈内有一个小有名气的私募基金经理，他看好茅台，就曾经在自己管理的基金中，连续两年只持有茅台这一支股票，你可能知道贵州茅台这几年的业绩一直很好，所以这个基金的业绩也很好，两年下来，差不多有200%多的收益率。但是这种行为，要是在公募基金，就是绝对不可能的。因为在公募基金里，单支股票不能够超过基金资金总额的10%，为什么呢？因为它就是为了防止这种基金经理过于相信自己的判断，把鸡蛋放在同一个篮子里。万一篮子翻了呢？鸡蛋就全部都

碎了。

在公募基金里，还有很多限制条款，比如说公募基金的总资产，不能够超过基金净资产的140%，而且也不允许用自己管理的这些资产，去进行质押融资。到了2017年底的时候，金融监管还进一步地趋严，把这种分级基金都给停发了。这些措施都是干什么呢？都是为了防止公募基金过度地加杠杆，把老百姓的钱暴露在过度的风险里面。同时，公募基金还被要求每个季度都要公布业绩、持仓数量这些重要信息，而私募基金，这些约束条件几乎完全都不存在。

所以你看，私募基金面临的是一个少监管的环境。这么一个少监管的环境意味着什么呢？对于私募基金而言，它们就好像去掉了监管的镣铐在跳舞，所以它们发挥的余地就更大。但同时，它们也就可能产生更多的风险事件，这就是我们在金融学里面学到的风险和收益就像是一个硬币的两面，它们总是同时存在的。

三、私募基金的本质特征之二：高激励

现在你知道了，和公募基金相比，私募面临着更少的监管，一个很有趣的问题是，去掉了这种监管的枷锁以后，是不是基金经理真的能替投资者创造更多的价值呢？换句话说，作为私募的投资者，怎么保证这些基金经理能够好好地打理你的资产呢？这就是我们今天要讲的私募的第二个重要特征：高激励。

通常情况下，公募基金经理的收入大部分来自于固定的管理费，一般是基金规模的2%；而私募基金经理的大部分收入来自于业绩提成，通常是基金超额回报的20%。这两者的差异有多大呢？可能远远地超过你的想象。

金融市场上曾经兴起过一阵风，就是公募基金里面做得最好的那些明星基金经理纷纷地“奔私”，也就是从公募跳槽到私募基金里面。曾经有一个公募“奔私”的基金人士说：“过去在公募基金里，我一年能够拿一两百万，还算是不错。但是自从“奔私”以后，半年多的工夫，就赚了五千多万，实现财务自由是没有问题了。”这个人还说，“以前在公募，即使产品赚100%，跟我一点关系都没有。但现在在私募，赚到的就是赚到的，即使是70%的回报率，在行业里该提取的业绩报酬都是实在的。”



这么一比较，你就明白了，公募基金经理的收入来自于基金规模，和业绩的关系不是特别地大。所以，公募基金经理普遍有一种不求有功，但求无过的心态。只要比别的公募做得好，排名在前头，然后把公募基金规模做大就可以了。相比之下，私募基金经理的收入就真的是考验个人能力，如果客户不赚钱的话，基金公司是没有收入的，那基金经理的收入自然也就变得很低。

这种激励机制和收入水平的不同是公募和私募的另外一个重要区别。

所以那些个人能力特别突出的明星基金经理，常常会选择“奔私”，就是跑到私募基金里面去。

四、投资私募基金比公募基金更赚钱？

现在你可能有一个感觉，私募基金又是少监管，又是高激励，所以可以吸引到更加优秀的金融人才。看上去私募应该比公募基金更赚钱才对。答案是未见得。

我们看一下数据，从2009年到2017年这9年间，中国公募基金和阳光私募的业绩比较。私募的平均收益率是14.8%，公募是13.2%。

数据来源：Wind 天天基金网 格上理财

这个数据看上去好像是，私募比公募赚钱一点。对不对？但是，这里我要给你敲黑板了，有一个问题你需要特别地注意。私募基金的业绩平均比公募好，但是私募良

莠不齐的现象更加严重，你如果买了私募产品，很有可能不小心就被平均了。比如说2017年，整个市场私募基金的收益率是8.8%，跑赢了同期公募基金平均6.7%的涨幅。

但是，你没有看到的是，整个私募行业内部“一半是海水，一半是火焰”。很多大型私募基金的业绩很亮眼，但是差不多有30%以上的私募，收益是负的，你要不小心选择了这30%，你就亏钱了。更有300家私募基金被基金业协会列入了失联名单，也就是经理人都跑路了，你的钱基本上就血本无归了。

为什么会产生这么一个良莠不齐的现象呢？其实也跟我们前面所说的少监管+高激励的模式有关。

首先，你看私募的监管少了，难免就会鱼龙混杂，因为并不是每个人都是明星经理，都具有很好的业务能力，但是因为监管少，就很容易混到行业里面来，南郭先生滥竽充数。

而且，高达20%的分成比例，肯定是能够产生更好的激励作用，但是也会产生很多问题。对于私募的基金经理人来讲，等于是拿着别人的钱去做高风险投资，输了算别人的，赢了就能获得20%的收益提成。这是很有诱惑力的，这就是为什么市场一波动的时候，你很少看到公募会清盘，但是有大量的私募会被清盘，就是这个道理。

随着老百姓收入的增加，家庭资产的增加，很多人都觉得100万的门槛不再是遥不可及的梦想，更多的人开始进入到私募投资的这个行列。到2017年底的时候，中国的私募基金的规模已经有11万亿，跟公募基金已经差不多持平了。那么，你到底是适合公募基金还是私募基金，其实要根据自己的个人能力和个人特质来进行分析。如果你能够选到那些好的私募基金，它是可以取得比公募基金更高的收益率的。但是，一不小心，你可能会踏入坑里。

所以你在选择私募的时候，确实要做更多的研究，一般来讲有两个标准，你可以参考：

第一，如果基金经理大量地持有自己的基金，这就意味着他对自己的基金更加有信心，这种基金是可以选择的。

第二，你可以到网上再多方地查一下，一个基金经理如果在业界的口碑比较好，相对来讲也是会比较安全的。

今日概要：

1. 私募基金和公募基金的本质是监管程度的不同和激励机制的不同。私募基金因为只面对高净值人群，所以监管少。在减少监管的同时，也增加了激励机制，是为了让经理人和投资人的利益更加一致；

2. 增加激励其实也是有副作用的，会增加经理人对短期业绩的追求，增强赌博心态；

3. 整体上，私募基金的业绩比公募要好，但是私募基金良莠不齐，风险也高，所以需要投资者有更高的分辨能力