

景顺长城基金：“国际化”是大趋势

对话

为什么是“大中华”

问：景顺长城首只QDII基金为何选择“大中华”概念，设计这个产品是基于怎样的思路？

许义明：产品设计一定要挑选具有持久增长的主题。对于QDII产品来说，选择有富有前景的投资标的非常重要。大中华经济区的发展前景非常明朗，受益中国经济的崛起，辐射整个大中华区域，未来仍将保持高速发展，选择这个区域作为主要投资对象，基金产品的表现值得期待。第二，景顺集团在大中华的基金产品已经发展多年，产品链和研究设计机制非常健全，业绩表现长年在前列，投研人员跟我们公司来往密切，相互间非常熟悉，他们对大中华基金的管理经验十分丰富。

问：如何看待现在推出大中华QDII基金的时机？

许义明：我觉得现在就是一个很好的时机。

回顾以往，许多国内投资者可能对2007年股市高位时基金大量发行的情况心有余悸。当时是行业高峰期，许多基金发行得太急也在所难免。所以我们常常说，基金最具价值的时候，市场未必是最好的。

当你最辛苦去募集资金的时候，也许是最好的入市时间。目前大中华经济圈的各市场估值都比较合理，选择现在布局这些市场，投资者在中长期会有比较好的收益。

做强QDII业务

问：外方股东以投资顾问形式支持景顺长城的首只QDII产品，景顺集团对景顺长城业务发展的价值体现在哪些方面？

许义明：说到价值，我想主要是无形的。

景顺集团有很好的管理模式，以投资业务为核心，强化投资、待客以城、提升效率及追求卓越的战略，都值得景顺长城学习。

第一，借助集团的经验，我们可以少走弯路，这体现在公司成立之初各项制度流程

以及管理模式的确立。

第二，在发展的过程中，集团可以协助我们把握国际趋势，早一步发现市场的发展方向，使我们能提前把资源和人员集中在正确的方向上，来推动公司业务的发展。

问：未来在QDII业务上，景顺长城还有怎样的规划，与外方股东又是如何互动的？

许义明：目前跨境业务越来越多，我们特别注重QDII的研发，现在是投资一些和我们靠近的板块如大中华范围内一些热点的区域经济，然后下一步就会扩展到全亚洲、乃至全球，投资各种不同风格的产品。同时，接下去我们也会推出一些境内境外ETF的相关业务。外方股东在产品的设计、投资研究、制度流程的设置方面都会给予指导，分享海外经验。比如，我们目前正在考虑研发的跨境ETF产品，景顺集团旗下有一家世界排名第四的ETF公司叫Powershare，它在ETF的研发方面经验丰富，给予我们产品研发、技术系统上的支持。

此外，一些海外业务方面的合作也是经常展开的。比如我们承接集团的QFII业务，充当这些QFII基金的国内投资顾问。而集团下属公司也会成为景顺长城QDII业务的投资顾问，此类合作非常频繁。

景顺长城QDII团队：差异化投资

首只QDII产品，景顺长城QDII投研团队希望将其打造成旗舰产品。

精则有所专注，多则散乱无纪。对于QDII投研团队，景顺长城坚持“精兵计划”。投资和研究对个人能力要求很高，但真正持久的投资能力其实是团队的能力，”景顺长城主管投资的副总经理蔡宝美女士表示，团队合作精神非常重要，因此研究员的选择首先是个性和品质方面的选择，欢迎心态开放、交流顺畅、团队适应力强的年轻人”。

比如，研究员的招聘，景顺长城一直坚持寻找聪颖富有潜力的年轻人。专业能力方面，研究员需要对海外市场有一定了解，同时乐于思考，公司希望找寻到有潜质的年轻人，鼓励更多新思路、新方法的产生，并为他们创造良好成

长环境。据介绍，研究员入职后，有机会承担起行业研究并不断覆盖更多的行业，以形成全面的投资视角。走向成熟的研究员将会顺理成章地进入投资领域。

除了对投研人员的选择有自己的标准之外，景顺长城投研团队的扁平化管理最令业内同仁羡慕，团队的沟通与交流顺畅。在交流的过程中，无论职位高低，只有观点的碰撞，所有团队成员都能够在坦诚的交流中汲取养分。

没有复杂的办公室政治，投研考核透明，每个团队成员的收入都与其工作表现挂钩。同时，考核会考虑到团队成员的个性与风格，给予投研人员空间，尤其是基金经理的业绩考核方面，并不急功近利。蔡宝美认为，再好的投资标的，也要考虑到市场风格的变化，只要长期能够有稳定的良好回报，短期业绩波动是能被接受的。

对于团队的管理，投研出身的蔡宝美女士注重营造一个相对宽松的环境。她坦言：管人和管钱最大的区别是，钱仅仅是钱，而人有着千差万别的个性。没有人能够赚到所有的钱，坚持理性投资的风格，可能短期内也会有一定波动，但长期来说，一般能够跑赢市场。蔡宝美女士时常跟基金经理表达如下理念：赚你会赚的钱，专注你擅长的领域。

QDII团队由于面向海外投资，这个团队的地域性更加丰富，有不少台湾同事。在多元化背景下，加强沟通及对差异的尊重更加重要。蔡宝美对管理的理解是，创造条件尽量能够让每个人发挥自己的专长。

外方顾问团队：文化相近沟通密切

景顺长城大中华基金8月19日开始发售，是一个新基金，然而该基金的投资顾问—景顺投资管理有限公司对该类基金已经有超过19年的成功运作经验。

景顺投资管理有限公司隶属景顺集团，该集团1960年在香港地区设立亚洲第一间办公室。经过半个多世纪的经营，景顺集团在亚洲有着142亿美元的资产管理规模，其中大中华区域有57亿美元，主要从事亚洲区域基金的投资与管理，以及一些

境外基金的销售。

1992年，景顺大中华基金在香港挂牌成立，目前的规模为6亿美元。短中长期排名都居于市场前四分之一。除了大中华基金，景顺集团发行的中国概念基金主要还包括赫赫有名的景顺中国基金以及景顺中国机会基金等。这些基金的5年业绩均在市场的前四分之一。

同属景顺大家庭，景顺投资管理有限公司、景顺长城基金以及景顺投信，两岸三地的交流频繁，每周都有电话会议，每个季度，两家公司都会派投资总监和一位资深研究员共赴香港进行较为正式的交流。由于两岸三地都能说普通话，在沟通上没有障碍，非正式的交流也不少。例如景顺长城，也经常倾听景顺投信对台湾地区市场的看法。

两岸三地的投资文化也非常相近。首先，在投资资讯的沟通与交流非常快速方便。不一定是正式的会议，团队也未必特别大，却能够很清晰地对各自的想法进行沟通。投研体系扁平化，没有太多层级的概念，基金经理、研究员、策略分析师以及经济学家，都可以畅所欲言。有时候会有不定期的电话会议，进行跨中心的沟通。景顺集团在全球有12个投资中心，跨中心的沟通也非常顺畅，譬如对美国国债上限等热点问题进行的全球探讨，各中心的沟通非常充分。

其次，所有人的职责都很明晰，基金经理以及研究人员都很清楚自己的定位，他们推崇基本面分析。不仅对宏观经济的基本面进行判断，也很重视公司盈利状况的分析。

最后，是风险管理的流程同样严格。在亚洲有个专门的团队叫风险和业绩衡量。该团队对每个基金的风险设定具体的指标，然后实时监控他们的风险以及之后追踪分析，并定期与投研团队进行业绩衡量的会谈。

成熟的风控体系，让景顺集团在危机来临时能够独善其身。2008年席卷全球的金融危机对许多资产管理企业造成了很大的冲击，而景顺集团却逆流而上，目前的资产管理规模相比危机前几乎翻番，今年一季度末全球资产管理规模达到6419亿。