

金鹰基金 弱市苦练基本功

□本报实习记者 常仙鹤

规模一度落后的金鹰基金,近年来奋起直追。截至12月7日,金鹰基金净值规模超过100亿元,比去年年底增加约七成。而2012年前三季度,整个基金行业资产规模缩水比例达3.29%。

2010年以前,金鹰基金旗下仅有4只公募产品,全为股票型或偏股型基金。2010年以来,金鹰基金产品线扩展至14只,产品类型覆盖股票型、偏股型、指数型、债券型、货币型、保本型等不同风险级别。此外,公司还积极发展专户,目前已有5只专户产品。基金子公司开闸以后,金鹰也开始积极筹备相关工作。

金鹰基金近年来的进步有目共睹,但金鹰基金总经理殷克胜并不满足。他认

殷克胜:做顶层设计的工程师

中国证券报:在行业整体低迷的大背景下,和去年相比,金鹰基金的资产规模逆市增长七成,这是怎么做到的?

殷克胜:今年金鹰基金产品线的发展布局比较快,主要是在固定收益类产品上取得了突破,如发行了分级债、信用债、货币基金等,产品线逐步完善,对公司规模增长的贡献较大。

我加入金鹰后的一个重要任务就是建立固定收益团队。我们从2010年底开始筹备,每一种产品都投入了不少时间进行研究和磨合,今年刚好遇到了不错的机会,开始有所收获。未来金鹰还会进一步扩大固定收益产品的布局,比如今日开始发行公司第二只保本基金。此外,固定收益的专户产品也在运作中,另外还有一只分级债正在审核。

中国证券报:您加入金鹰两年有余,金鹰基金作为一个专业理财机构的特征逐步凸显出来,这几年您主要做了哪些工作?

殷克胜:金鹰基金在老公司中发展相对缓慢,错过了不少机遇。为了挽回失去的时间,我们这几年主要是加强基本功的修炼,包括制度建设、人才配备、系统和架构建设等。首先是对公司的架构进行了梳理,固定收益部从无到有,产品线基本完

善,人员配备的框架基本搭好,固定收益部、投研团队加上产品开发、金融工程、交易部共有40多人,原来仅有5人的投研部现在发展到了30多人,在行业和研究领域,覆盖面都很广。

另外在理念上加强了风控意识的培养。过去我们强调合规性控制,现在是强化投资风险的控制,对风控的纪律和要求更加明确,包括投资研究和考核都是围绕风控来做。

金鹰基金的制度架构也基本确立,下一步要做的是提高综合理财能力,而不是管理某个单项品种的能力。

中国证券报:前些年金鹰在中小盘股票方面的投资能力在业内首屈一指,但今年股基投资业绩并不理想,原因何在?

殷克胜:市场风格转换当然是一方面的原因,但这是外在的因素,今年业绩不理想也说明金鹰在投研机制和风控方面还存在不足。在投研方面金鹰虽有了近10年的积淀,但还未形成一套完整的、科学的应对不同市场风格的投研机制。金鹰现在在这个方面做出了比较大的改进,比如我们强调研究和投资的协同作战,强调研究方法的变化和对公司的深度调研要落实到制度层面等。

未来金鹰基金投研力量的提高还要从两方面着力:一是增强风控力量,一是梳

理各个产品的风险点。这些年金鹰逐渐建立起了一套针对低迷市场的风险控制系统,下一步金鹰的投资业绩会更具稳定性。

中国证券报:金鹰已经逐步完成打基础、练内功的工作,未来怎样打造长期竞争力?

殷克胜:今年因为固定收益产品的发行使公司规模上了一个台阶,但是从长远来看,金鹰的发展还是离不开股票基金投资管理能力的提升。在行业的初始阶段,基金行业是一帮懂股票的在投资,每个人的理念不一样,方法也不一样,进步的过程比较缓慢。金鹰基金前几年投资业绩做得比较好,但是面对市场风格的转变,却没能及时适应,这充分证明,依靠单个人的投资方法只能取得一时的成功,打造不出长期的投资管理能力。

金鹰未来的核心竞争力还在于不断提高投研能力,为投资者提供长期、稳定的回报。要实现这一点,只有靠我们不断的创新。因为市场在不断变化,环境也在不断变化,客户群也在不断变化,所以除了在投研、市场营销方面不断创新外,我们把工作重点放在了产品创新方面,希望能够以差异化的客户需求为导向,使产品更具适当性、适时性,要在不同的时期向不同的客户推出合适的产品。

杨绍基:像踢球一样协同做投研

中国证券报:近年来市场风格转换对投资研究的要求越来越高,金鹰的投研体系是怎样逐步优化的?

杨绍基:概括来说,是由单兵作战逐步走向团队攻坚,由无法定法走向有章有法。我们的投研团队原来规模很小,投研体系不够完善,投研团队没有形成人才梯队,投资主要凭个人经验,风格偏向进攻超类型,防御止损和风控意识不是那么强。现在管理的基金数量增加了,不能只靠基金经理的单兵能力了,就像踢球不能只有一个前锋一样,因为前锋的状态不一定稳定,如果状态不好就会影响整体表现,所以还需要中后场和守门员等的配合。

现在金鹰初步形成了一套规范的投研体系,比如我们会通过金融工程和大量的

数据统计等来辅助做好择股、收益和风险等各方面的平衡。为了保证投研水准,我们重新制定了新的选股标准体系,新的交易纪律制度。此外,投资人员的基本素质也提高了,通过牛市熊市的历练和洗礼,基金经理的风控意识以及捕捉市场的敏感度都大为提高。

经历了业绩下滑的阵痛使我们意识到,投资是一个系统工程,不是靠一两个人、一两个板块或者一两只股票就能做好的,它需要团队协作作战,向长期平稳盈利的目标前进,而不是以大幅的波动风险为代价换取短期的出彩。

中国证券报:公司投研力量增加后,在研究方法上发生了哪些变化?

杨绍基:首先,我们对股票库进行了完善。过去因为研

究员力量和风格的关系,跟踪的重点主要放在中小市值品种上。现在投研力量充实,覆盖的广度也大为增加,股票池制度更加完善,在基金的配置上更加重视阿尔法和贝塔类资产的均衡配比。

在研究方法上,我们由重趋势转向重价值和基本面。过去我们擅长中小市值股票的投资,重视盈利增速高弹性的拐点型公司,只要市场大趋势向好,业绩就好看。但是去年四季度以来,市场风格发生变化,弱市中投资人更看重业绩的确定性,如果再用过去的模式就没有效果了,业绩会受到很大影响。

在风格上,原来我们集中重仓成长股、高阿尔法资产(即高弹性资产),很多资产跟大盘相对独立,现在风格上阿尔法和贝塔资产相对均衡,多数资产跟指数相对匹配。



殷克胜,金鹰基金管理有限公司总经理,经济学博士。1990年-1992年在大学任教,1992年-1993年任职深圳体改办审查处,1993年-1998年任职深圳证监局。1998年-2008年任职鹏华基金管理有限公司董事、常务副总裁兼投资总监。



杨绍基,经济学博士,证券从业经历8年。曾任职于广东发展银行资产管理部,2007年8月加入金鹰基金管理有限公司,先后担任行业研究员、基金经理助理、基金经理、研究发展部副总监等职,现任公司首席投资官、投资决策委员会委员、金鹰策略股票型基金及金鹰中小盘精选基金基金经理。

刘晓东:风控管理深入到每个角落

中国证券报:公司产品线逐步完善,对风控提出了哪些新的要求?

刘晓东:近年来公司大力发展新产品,与日益完善的风控制度分不开。以前我们主要做股票型基金,今年主要发行了固定收益类产品,这对金鹰来说是新的项目,因此对公司的风控提出了挑战。

和做过的业务相比,我们对新产品新业务的风险防范更为严格。如在设计新产品的时候对投资流程、风险点逐一进行梳理,新产品发行之前组织相关的学习、培训、模拟,并做风险预案,以明确各自的风控职责,减少发生大的风险的概率。

中国证券报:金鹰在改善投研体系的同时,如何加强风控机制的配套建设?

刘晓东:金鹰在2010年以前也有风控制度,但更多的是做合规性控制。2010年后为防范投研、运营、操作、名誉等各类风险,公司对风控制度进行了完善,加强了系统建设,充实了风控力量。比如,现在金鹰除了监察稽核部员工外,在各个部门还指定一两名骨干员工做兼职的风控专员,在公司提倡人人控风险,业务部门是风控的第一责任人,这些专员每个月都会发一个所在部门的风控报告,把部门可能会出现风险进行定期汇报。

最近,在各部门的协助下,我们对公司所有产品的风险点均进行了梳理。在投资方面,具体个股和品种必须受投资比例限制,公司因此制定了一项风控制度,规定基金经理在投资个股时必须从投研系统的股票库里选择,并在投资系统进行不同等级的设置。

基金业放松管制是大势所趋,基金管理公司业务将随之扩展。随着新产品和新业务的不断出现,基金公司必须要有严格的风控系统。如果没有风控走在前面,公司就跑不远,也跑不长。金鹰目前正在积极筹备成立专项资产管理业务子公司,而对这一新业务的风险把握,金鹰也将继续进行深入研究。