

李兴春 坚守“慢”功夫 十年磨就“风控剑”

□本报记者 高改芳 实习记者 陈星颐



李兴春,复旦大学原子核科学系理学学士,南京大学金融工程博士,上海金融学院客座教授。曾任携程旅行网高级总监,富友证券有限责任公司副总裁,泛亚信托有限公司执行副总裁,西部发展控股有限公司董事、总裁,现任利得科技(集团)总裁兼CEO。

“专注专业”带来更好收益

慢,保守稳健,并不意味着低收益,情况往往相反。

目前利得的投资越来越集中向有深入研究的领域,比如实业(PE)投资的新能源汽车、高端制造业、医疗大健康和军民融合等,而在其他领域,利得在没有做足研究之前,不会贸然尝试。“比如现在市场大热的大数据、区块链,在我们没有做足深度研究之前,不会贸然去做。我们要把这个产业研究清楚了,才会去做。对一个行业研究得很清楚,专业沉淀时间长,才有可能真正做到发现价值,创造价值。”李兴春强调。

李兴春认为,投资要持续做好,一定要选准几个有发展前景的行业,专业地去做深入的研究。过去,最早做PE的公司,很多都是做机会性投资的。“说得不好听,就是当市场上出现一个产品,大家都会抢着去做。大多数PE公司对投资标的没有深度研究,也就无从谈及在深度研究之下的选取偏好。”近期,由于IPO趋严,市场对投研能力提出了更高的要求,也更加考验投资机构在专业领域对真正优质公司的筛选能力。

事实上,几年前,利得就开始有意筛选了一些重点行业,例如新能源汽车、医药大健康、军民融合、高端制造等。“我们专注在这几个行业做深

入研究,在一个行业产业链的上下游里去寻找价值投资的机会。”李兴春表示,利得会对重点行业及企业进行长期追踪,尽量做到知根知底,“这比在每个地方都是蜻蜓点水式的浅层合作更能提高资本的能效”。

近期,利得更加加强了与产业基金合作的深度。对此,李兴春表示:“我们趋向与当地政府有更紧密、更深入的合作。因为这样企业的运营成本 and 沟通成本都会降低,也更容易让合作产生更多的协同效益。”深耕一个城市或者一个区域,合作会越来越紧密。

此外,深度紧密的合作还能衍生其他服务。李兴春说:“前期投了股权,后续会做并购,之后会帮助优秀的地方企业做上市服务,这是长期的综合性的投融资服务。比如最近我们帮助一些企业在香港上市和发债,这对于原来与我们深度合作过的企业帮助很大,因为我们的服务范围又拓展了。”

李兴春认为,财富管理的核心竞争力是投资能力和专业投研能力。“不管是对上市公司的投资管理,还是对基金投资的管理,都是基于对公司、产品有一定深度的了解,这样才有可能做到真正安全的价值投资。”李兴春说,“为客户安全地、靠谱地赚取最大收益,才是财富管理的核心竞争力所在。”

做投资不做投机

过去一年,由于二级市场持续低迷,一二级市场剪刀差明显缩小,这对财富管理者提出了更高的要求。

李兴春认为,“前些年,大家把投资重点放在一级市场,也是因为‘剪刀差’的客观存在,从商业性来说这是驱利的必然结果。现在的趋势是‘剪刀差’正在逐渐缩小,而且在中国未来的几年时间里,‘剪刀差’会越来越小。”

“对于投资而言,一级市场和二级市场的逻辑是一致的。巴菲特经常讲一个概念,做投资的意义是价值投资,但他却不太讲自己是价值投资,因为他的每一笔投资都是价值投资,反而是一些投机的人经常讲价值投资。国内很多人做股票实际上是投机,很突出的一点就是他们会预测股价在某个区间内是否上涨,这就是投机行为。如果你是做投资,其实在于你怎么看待这个企业的价值,你对未来的预期是基于企业的内在价值给予的判断。”李兴春强调。

对于近期市场的变化,李兴春说:“最近A股市场震荡调整,有人说这个时候遍地是黄金,我觉得这种说法比较夸张。对投资而言,市场上值得投资的好公司一定是稀缺资源。在美国也是这样的,真正能够让投资赚钱的公司是不多的。首先,行业要好;其次,公司要好。这样的标的肯定不多。”

李兴春认为:“对于二级市场投资而言,首先需要有更多的耐心,因

过去10年,财富管理江湖风控崩塌、产品违约等屡见不鲜,然而利得科技(集团)总裁兼CEO李兴春和他的团队,十年间任市场风云变幻,却始终未“踩雷”,将风控做到了极致。

“天下武功唯快不破”,这是武侠江湖中绝顶高手的武功精髓,而在财富管理江湖中,利得十年不踩雷的秘诀却在于“慢”。“利得的风格就是宁可丧失一个机会,也不会去冒过大的风险。”李兴春说。

儒雅、睿智、谦和是李兴春给予记者的第一印象,十年间,李兴春用一身“慢”功夫,却以三方财富为起点,将利得发展成为为持有公募基金、基金销售、基金子公司、私募投资等多张金融牌照的大型综合财富企业集团,服务超过50多万客户,截至2018年一季度末,集团累积管理资产规模超过1600亿元。

用“慢”练就风控绝技

“利得的发展速度与同行相比,相对来说比较慢。利得是2008年最早一批对高端客户理财需求业务进行开拓和服务的机构,后面成立的一些公司,现在的规模都已经超过了我们。”李兴春坦言。

塞翁失马焉知非福。利得的“慢”,却是对客户的最大负责。最近两年,由于流动性收紧,违约潮不断,一些短视、急功近利的财富机构屡屡“踩雷”,客户损失严重,而利得却做到了十年不“踩雷”的奇迹。李兴春毕业于复旦大学原子核科学系,后考取南京大学工程管理学院管理科学与工程(金融工程方向)博士,也许正是“理工男”的谨慎和严密的思维,让利得形成了稳健的投资风格。

“利得的企业文化是稳健长远,我们的风格决定了利得的风控严格。我们的投资,不管是证券投资,还是股权投资,都是稳健、偏保守的风格。这样的基因在整个行业发展过程中会丧失一部分机会,这是决策所付出的代价。不过,当市场爆发风险的时候,我们的风格也使得能少踩雷甚至不踩雷。”李兴春说。

利得的风控体系层级分明,首先由项目经理进行风险判断,再由风控部门进行独立审核,之后集团还有专门的风控委员会,最后是李兴春拥有的一票否决权。“项目靠体系来解决,这是风控的重要性,也是安全的保证。”李兴春认为。

不过,李兴春尽管拥有一票否决权,但却不会插手风控流程,参加风控会议也不会轻易发表意见。“如果我经常干扰,这个风控体系就乱了,时间一长,大家会觉得团队不需要判断,老板自己会把握和决策,那么这个体系就名存实亡了。建立风控体系,首先是

从我开始遵守这个规则,让大家按照这个规则去做。”李兴春说。“我们公司有不少这样的项目,是我的同学或者朋友推荐引进,甚至就是他们本人的,但也很有可能在风控部评测环节被否掉,否了也就到不了我这里。风控必须依靠体系运行。专业的风控部门觉得有风险,依然可以否掉这个项目。”李兴春强调。

此前,不少财富管理机构均上马了P2P项目,大发P2P产品,不过李兴春却有自己的看法。“前几年,有领导到利得调研,问利得做不做P2P?”李兴春当时就表示,利得不做P2P,因为目前国内信用体系尚不完善,个人违约成本极低,P2P业务应该建立在整个信用系统相对完整的基础上。“比如‘骗子’在不同的平台,每个平台上少借一点,而平台要去追偿的成本就很高,追账得不偿失,就会形成实实在在的坏账。”

比如,尽管当年有渠道将被竞相追逐的乐视相关项目推到利得,但是却并未通过风控。“尽管从当时借款本身所提供的担保来看,应该说风险是比较小的。但是风控团队通过对财务数据的分析,认为是有风险的,从而否掉这个项目。”李兴春表示。

不爱追风,不做热门项目,稳健甚至偏保守的风格,正是让利得避开一个个“雷区”的法宝,并让利得拥有了一批铁粉。“利得的客户普遍都是偏好稳健的客户,风险偏好很高、很冒险、激进的客户可能就不会考虑利得。比如有客户有一段时间觉得利得的收益低,其他公司产品收益更好,就将资金转去别的公司。不过,后来市场发生了一些风险,他们又回来了,因为利得尽管收益不那么高,但是安全、靠谱。”李兴春说。