

左季庆：保持稳健本色 把握大资管新机遇

□本报记者 林荣华



左季庆，国寿安保基金管理有限公司总经理、国寿财富管理有限公司董事长。曾任中国人寿资金运用中心债券投资部总经理助理，中国人寿资产管理有限公司债券投资部总经理助理、总经理，中国人寿资产管理有限公司固定收益部总经理，并担任中国交易商协会债券专家委员会副主任委员。

以绝对收益为目标

“作为一家成立5年的基金公司，公司的资产管理规模可以说实现了爆发式增长。截至2018年二季度末，剔除货币基金的公募资产规模为441.46亿元，在同业中排名第32位。截至三季度末，旗下共有44只公募基金，涵盖货基、债基、指数基金、股票基金、混合基金、分级基金、ETF等等。”左季庆细数了这些年国寿安保基金的发展成绩。出身保险资管的他，同样对公司的固收成绩引以为豪：“海通证券报告显示，截至2018年6月30日，国寿安保基金固定收益类基金绝对收益率最近1年、2年、3年的业绩排名分别为30/105、17/89、18/79，均保持在同业的前1/3。权益类基金绝对收益最近两年也保持在同业前1/3。”

在左季庆看来，以绝对收益为目标，踏踏实实为投资者赚到钱才是公募基金的“题中应有之义”，这方面国寿安保基金同样表现突出。“截至2018年二季度末，国寿安保旗下基金自成立以来累计为投资人创造收益121.05亿元。截至2018年9月7日，公司旗下产品累计分红36次，分红38.6亿元。从‘单位管理费产生利润’这个指标来看，2018年上半年，公司每收取1元管理费，就为投资人创造12.28元的利润，这一指标在全行业排名前20位。”他说。

快速的成长源于对发展路径的正确选择。左季庆总结道：“业务层面率先从保险资金熟悉的固定收益投资入手，逐步布局权益类资产。公司成立伊始便树立了以绝对收益为目标的投资理念，淡化投资业绩相对排

“

作为保险资管成立的首家公募基金公司，国寿安保基金成立5年来发展迅速，资产管理总规模突破2000亿元，剔除货币基金的公募资产规模和专户管理规模均超400亿元。总经理左季庆表示，以绝对收益为目标的投资理念、管理机制上的市场化和在业务发展上的专业化是公司快速发展的关键，保险系长期稳健投资和资产配置管理的特色是国寿安保基金的核心竞争力所在。虽然大资管格局可能对公募行业带来一定的短期冲击，但拥有制度、人才、运营等多重优势的公募基金也将迎来发展的大机遇。

”

保持“保险系”稳健本色

脱胎于国内规模最大的保险资产管理公司，国寿安保基金继承了保险资金运用的文化和基因。在左季庆看来，长期稳健投资和资产配置管理是国寿安保基金的核心竞争力所在。

“追求绝对收益的同时严控风险，不追求短期业绩的极端爆发，注重在长跑中胜出。”左季庆说，“公司从一开始就建立了强大的信用评级团队，对全市场信用债券建立了内部评级并保持长期跟踪，及时动态排查各类债券信用风险，做到了市场全覆盖，能有效把控信用风险。”

即便对于股票型基金，国寿安保基金也展现出了保险系资金在投资上的稳健风格。左季庆表示，股票投资方面更关注产业趋势与公司长期的成长性，通过对产业趋势及行业规律的认真研判，进一步结合对公司基本面的深入研究，力图甄选出具备显著切实成长性和价值的优质个股，通过中长期的持有获得相应的投资回报。同时，采取相对分散的投资策略，在行业配置和个股选择上不会太过于集中，会对单一组合资产的行业集中度和个股集中度做适当的约束和指导。“一般会把组合标的划分为战略性、战术性和机会性品种，战略性品种通常的持股周期会在两年以上，会力图将组合换手率保持在同业平均水平之下。”左季庆说。

多元资产配置是保险资金的优势，也是其稳健风格的体现。左季庆说：“国寿安保定位为全能型的资产管理机构，今后将强化资产管理风格，逐步向具有鲜明特征的资产管理机构转型，从单纯向机构投资者提供金融产品转向同时提供综合金融理财服务，依靠创新成为中国人寿开展第三方金融业务的投资管理平台，依靠品牌成为机构投资者进行资产配置的平台。”

在左季庆看来，今后公募基金单纯给客户提供产品已经无法满足客户的多样化需求，以“产品+服务”两轮作为驱动力才是未来趋势。他说：“在对散户服务上，要加强对大众理财工具的管理，并完善日常客户服务，及时传递市场信息，有序增加一些增值服务，提升客户体验。机构服务方面，不仅要把服务作为产品推介的补充，而且要从前端开始了解客户需求，跟踪客户需求的变化，开展定制化服务，增强机构客户黏性。”

据左季庆介绍，今年以来国寿安保凭借较为完善的信用研究和信用风险控制体系，先后为银行客户和其他机构客户提供过信用研究体系同业交流、部分信用债内部评级和风险排查、行业研究报告分享、信用分析师培训等服务，获得客户的一致好评。

把握大资管格局机遇

随着资管新规及配套细则的逐步出台，新的大资管格局正在逐步形成。在左季庆看来，短期虽然会对整个公募行业形成一定冲击，但公募行业也因此迎来了发展的大机遇。

“大资管格局首先有利于促进公平竞争。很多商业银行理财产品带有刚兑色彩，而公募基金长期以来采用净值化管理，随着今后开放式的公募银行理财产品也采用净值化管理，公募基金有望迎来更加公平的竞争环境。其次，有利于促进公募基金回归代客理财、价值投资的本源。新规引领的大资管格局引导公募基金回归本源，着力提高投资水平。再次，还能促进大资管行业的投资更加透明，风险管理更加严格。最后，大资管格局进一步明确了卖者尽责、买者自负的原则，明确了资产管理业务各方的信托法律关系，进一步厘清了投资人和管理人的职责划分，在保护投资人利益的同时，也保护经营者的权益，有利于做强做大资管行业。”左季庆说。

对于银行成立资管子公司可能带来的影响，左季庆坦言：“这将成为公募基金强劲的竞争对手，资金、客户、营业网点方面的优势也会助力银行资管子公司快速发展。”

对于银行成立资管子公司可能带来的影响，左季庆坦言：“这将成为公募基金强劲的竞争对手，资金、客户、营业网点方面的优势也会助力银行资管子公司快速发展。”

过，他同时强调公募基金经过20年的发展，已经沉淀了非常深厚制度优势、人才优势和运营优势。他说：“从制度优势来看，公募基金从诞生伊始就严格遵循净值管理要求，每只公募基金都是单独管理，单独建账，单独核算，基金公司被禁止以明示或暗示的方式向投资者承诺收益。公募采取的第三方机构独立托管制度也在本次资管新规中被采纳，此外公募基金的信息披露、资产组合管理、风险准备金等制度也是在资管行业中独树一帜的。”

资管行业的核心在于人才。左季庆认为公募基金多年来培育了一大批专业的投资管理人才和运营队伍，对于调查研究、组合管理、风险控制等形成了一整套系统的方法论，也学习和借鉴了许多国外同业成熟的资产管理经验，同时各大基金公司在人才培养方面建立了一套成熟的传、帮、带机制，在激励机制的探索上也是走在整个大资管行业的前列。

运营优势方面，左季庆认为公募基金对于净值型资管产品的运营经验丰富，行业5000多只产品，包括产品募集、日常申赎、投资管理、分红、清算、资金划拨等一系列流程

的正常运营，背后都有强大的IT系统、TA系统给予支撑，这些也是公募基金相较于其他净值化管理资管产品的优势所在。

此外，左季庆指出，银行客户早已习惯了确定性收益，对于浮动收益的净值化产品还需要时间接受，因此银行的投资者教育工作还需要稳步推进。而公募基金的客户这些年来早已习惯了浮动收益，客户成熟度比较高。

展望公募基金未来，左季庆认为基金行业在社会财富高速增长的背景下发展的空间巨大。虽然行业头部效应越来越明显，但市场新进入者在当前市场竞争格局中仍存在生存空间。更重要的是，业务创新将带来新的发展机遇。他说：“目前基金产品存在同质化、投资方式趋同、产品种类不能满足社会多样化投资需求等问题。未来我国基金业也将与国际同业一样，逐渐趋向于精细化程度更高的复合性资产管理，为不同性质的客户、不同类型的基金，提供不同风险收益特征的基金理财产品。资产管理业务专业化、多元化发展，意味着未来行业中将涌现更多在细分领域具有独特竞争优势的基金管理公司。”