

华夏基金李一梅： 打造具有内生增长力的指数产品

□本报记者 吴娟娟

李一梅,华夏基金管理有限公司总经理。美国哈佛大学公共政策硕士、中国人民大学经济学硕士,具有特许金融分析师(CFA)资格。2001年8月加入华夏基金,曾任公司副总经理、基金营销部总经理、营销总监、市场总监等,并曾任上海华夏财富投资管理有限公司执行董事、总经理。



为资产配置创造工具

李一梅认为,养老、教育这些场景化的投资需求需要客户持续地投资。“养老、教育投资具有明确的目标,比如养老投资,客户经过30年要存100万元或者200万元的养老金。为达成目标,他要有纪律,有风险预算。为了实现这一投资目标,他需要进行资产配置。为了帮助客户达成目标,基金管理公司需要定义、发现、创造好的资产。怎么用指数的形式把好的资产定义出来?这是华夏基金一直在探索的问题。目前,华夏基金的指数产品线在

行业里是最宽广的,但是我认为,从资产定义的角度来看还有很多事情可以做。”
“华夏基金最近刚推出了中印互联ETF,后面可能或还将推出中印互联ETF,今后还将有豆粕ETF、黄金ETF、白糖ETF、铜ETF等产品。”李一梅表示,华夏基金在提供资产配置工具方面还将有很多探索,而有些探索是非常适合用聪明beta策略推进的。
例如创业板相关产品,“针对创业板,如果你单做指数化投

资,它会非常模糊,因为这个板块没有明确的特征。于是我们推出了‘创蓝筹’,把有蓝筹性质的创业板放在一起,又推出‘创成长’,把有成长性质的创业板股票放在一起。”李一梅认为,细究下去,聪明beta策略能在很多方面为投资者攫取收益。再如,行业指数方面,有一些行业的格局很稳定,它可用一个标准化的指数来刻画,但是对于尚未形成清晰格局的行业,主动管理能够创造可观的超额收益,聪明beta策略就有用武之地。

锚定GDP增长

“此前我们在与加拿大国民养老基金交流的时候,发现他们极度推崇标普500。加拿大国民养老基金认为,标普500能够不断从美国经济中抓取新的价值,不管市场怎么演化,它总能代表美国的核心资产。”李一梅介绍说,“这激发了我和同事们立志做出能真正从中国经济增长中攫取收益、不惧资本市场波动、长期来看具备内生增长力的指数基金。”

业内人士表示,多年以来,我国GDP一直保持高速增长,但是A股的宽基指数却没能跟随经济增长不断创出新高,这一度令人怀疑指数投资是否能在国内奏效。作为国内指数投资的先行者,华夏基金认为这是一个需要解决的问题。

在这个夏天,华夏基金推出的华夏中证AH经济蓝筹股票指数基金便是在这个方向上的一个尝试。据了解,华夏基金向中证指数公司定制了AH经济蓝筹股票指数。这只指数创新了指数编制方法:一般指数按照市值大小决定股票在指数中的权重,这只指数却不然,它按照行业对GDP的贡献来决定其在指数中的权重,再从行业中寻找具有代表性的公司纳入指数。在A股大市值公司中,金融公司占比较高,宽基指数多由金融类公司主导。不过金融类公司并不是对GDP贡献最大的,因此这些宽基指数常常不能准确反映GDP增长的情况。但这只指数中,对GDP贡献大的行业权重占比更高,从而解决了这一问题。

“长期投资的前提是投资者相信经济长期向好。”李一梅说,但如果经济长期向好,投资者如何才能从中获益?她认为,对于长期投资者来说,一只能够锚定GDP增长的指数基金非常必要,而华夏AH经济蓝筹指数基金正是一只锚定GDP增长的指数基金。

海外经验显示,聪明beta是近年来指数基金行业重要的增长点。例如ETF.com网站显示,目前在美国上市的聪明beta指数有1093只,总管理规模达9276亿美元。最大的聪明beta ETF为领航集团旗下的领航价值ETF,它以多个价值因子为筛选标准,从美国的大市值股票中筛选成分股。截至6月21日,这只ETF最新管理规模达489亿美元,受到众多机构投资者青睐。

晨星的研究报告称,聪明beta策略的吸引力在于它能够以透明化的方法,挖掘出驱动投资回报的因子,以此编制指数,形成指数产品。最近几年聪明beta策略也在国内指数投资界兴起,华夏基金就是国内聪明beta投资的先行者,到目前为止其已发行了4只聪明beta指数产品。李一梅认为,聪明beta兼具被动投资和主动投资的优点,更重要的是,它是满足居民不断提升的资产配置需求的投资策略。

日前,华夏基金发布第四只smart beta ETF产品——华夏中证AH经济蓝筹股票指数基金。这只产品起因之一是华夏基金总经理李一梅和同事的一次出访。那次出访,海外一家养老金机构人士表达了对标普500这只指数的青睐,“标普500代表了美国最好的核心资产。”该人士说,对于长期投资者而言,标普500指数基金是可以放心买的。这留给李一梅一个问题:在中国有没有可以让长期投资者放心买的指数基金。这样的指数基金应该能不断创新高,以时间熨平波动,投资者只要长期持有,就大概率能赚钱。换言之,这应该是一只具有内生增长能力的基金。如何研发这样的指数基金成了困扰李一梅的一个问题。而在这个夏天,她给了我们一个答案。

为投资者提供解决方案

很多投资者认为,管理指数产品相较于主动管理产品更为简单,确定指数之后,只要照单下单就可以了。李一梅认为这是市场的误会。她表示,指数投资是一个系统化的工程。她认为基金公司做好指数投资需要做好风险控制,同时要为各种可能出现的情况做好预案。“华夏基金制定了一个完善的大额申赎应对机制。此外,依靠强大的投研团队,对重点成分股进行深入研究,能更加合理地设置ETF申购赎回清单中长期停牌股票的替代标的。”“15年来,我们在管理上证50ETF中遇到了非常多的突发事件,在解决这些问题的过程中,华夏基金不断积累经验并一步步成长为一个成熟的指数管理人,而这些经验也成为了华夏基金的竞争优势。”

李一梅还认为,指数投资不等于被动投资,指数投资也可以吸取主动管理的方法、经验。她认为指数投资的核心要义是“透明”,“因为透明更容易让投资人理解和信任,也不会让投资人

感觉到过两天相关基金经理走了,这个基金业绩就不行了。”指数基金投资者所见即所得,在李一梅看来,这是指数投资最具魅力的地方之一。
2019年以来,指数基金在国内热度上升,指数产品受到资金青睐。为了抢占市场份额,部分基金公司采取降低费率的竞争策略,低费率指数基金不断涌现。在国内的基金公司中,华夏基金指数基金规模率先突破千亿元,在国内股票ETF市场占比接近三成。作为指数投资界的领军者,华夏基金如何看待“价格战”?李一梅表示,低费率并不等于好产品。“从全球来看,贝莱德是指数之王,但是它不是费率最低的公司。Vanguard虽然费率显著低于行业平均水平,但它并不是美国费率最低的基金公司。基金产品归根到底要看最后管理的效果,指数基金要看它是不是能够准确跟踪指数,甚至为客户创造超越基准的收益。”同时,李一梅认为,基金公司在费率上的竞争其实是市场化自由竞争的结果。

李一梅表示:“投资人特别是机构投资者做资产配置需要配置方案,他需要明确怎样通过一套系统化的方法来满足自己的配置需求。”为了满足这一需求,华夏基金将用自己的资产配置能力为机构投资者提供解决方案。

李一梅表示,竞争会使这个行业变得更好。“我们的战略是做好自己,把对的事情坚持做下去,不断定义和创造好自身,不断精进管理水平和风险控制能力,不断建设在指数投资特别是在ETF领域的生态环境。我们还要有好的技术手段不断使我们投资变得更高,有更好资产配置解决方案。”

竞争并不止于公募行业内部,在公募基金行业之外,理财子公司陆续成立,公募基金如何应对来自理财子公司的竞争?华夏基金认为,理财子公司对接的是理财资金。但目前部分理财子公司也在推指数产品,“如果他把这些产品推荐给了老百姓,就相当于做了更大面积的推广,这对于我们来说是好事。”

矢志坚持投资者教育

很少有基金公司的总经理像李一梅一样耗费大量的时间和精力用于投资者教育上。李一梅认为,基金行业的发展需要大量的教育工作,这是转变居民理财观念、改善资本市场生态的大事。“我还有不到15年就退休了。我退休的时候不知道能不能看到养老基金能够变成每一个人的必选项,但这是我剩下15年矢志不渝坚持要做的事情。”

“目前,我国人口的平均年

龄在46、47岁左右,这个国家已经进入了中年后期,养老投资是急需解决的问题,而解决这个问题需要大量的投资者教育。我们要针对不同年龄阶段的投资者采取不同的教育方法。60岁的人,其投资目标是战胜CPI。比如水果涨价,猪肉涨价,这或许就是他们的痛点。而年轻人的痛点可能是如何分享到下一步国家经济转型和经济发展的果实。”李一梅说。

针对不同年龄阶段的投资者,华夏基金推出了不同的投资者教育方式。例如,面向年轻人,华夏基金以“奇葩说”这种视频辩论的方式来讨论投资理财的方法,受到了年轻人的喜爱。针对老年人,华夏基金则以微电影的方式来传递养老投资的理念。
华夏基金人士表示,李一梅很爱说“坚持”。李一梅表示,投资者教育必须坚持做,因为“没有捷径可走”。