

泓德基金管理有限公司

# 王德晓：不忘初心 为投资者创造持续回报

□本报记者 李惠敏



“未来规模达到多少并不重要,最根本的仍是把投资和研究做好,以主动投资为主要目标,为投资者创造持续回报。”泓德基金总经理王德晓表示,唯有为客户赚钱才是基金公司的立身之本,所以泓德基金将持之以恒地为投资者创造持续收益。展望未来,他信心满满。

泓德基金作为首家由专业人士发起设立的公募基金管理公司,这几年的发展也不负众望,凭借优秀的业绩,管理规模跃居行业中位,更是在第十六届中国基金业金牛奖的评选中,荣获“金牛进取奖”,这也是公司成立4年多来,第二次荣获该奖项。

王德晓,毕业于清华大学电子工程系,获学士学位;清华大学经济管理学院,获硕士学位。现任泓德基金管理有限公司总经理。其拥有26年资管行业从业经验,曾任阳光保险集团副董事长、副总裁兼投资决策委员会主席,阳光资产管理公司董事长、总裁兼投资决策委员会主席,华泰资产管理公司总裁兼投资决策委员会主席。

## 谋定而动 以投研为核心

谋定而后动,知止而有得。泓德基金自创立以来一直有个简单而牢固的基石,那就是“成为一家具有责任心的公司,努力为客户赚钱”。

“作为基金管理公司,什么是最重要的?答案非常简单,就是为客户创造价值,为客户赚钱是基金公司的本分,否则说的再多都是虚的。”回顾泓德基金的发展历程,王德晓总结道,唯有为客户赚钱才是基金公司的立身之本。在他看来,做好一家基金公司的目标不在于规模多大,而在于是否能够为客户端赚钱,以及怎样为客户赚钱。只有这样,才会有越来越多的人认可你,而规模的增长也会成为自然的结果。

以投研为核心,也是基于王德晓对资管行业特性的深入理解。他直言:“目前泓德基金所有的资源与重点都是向投研人员靠拢,将基础打扎实。只要脚踏实地地将投资做好,小公司会慢慢变成中型公司,未来也会变成大公司。这也是泓德在过去3年的实践过程中一直遵循的理念。”

回首泓德基金成立4年多来,旗下所有产品均为投资者赚取了长期

稳定的正回报,这是令王德晓最为自豪的事情。几年来,在公司产品的设计和营销中,他一直强调的一点就是“投资者适当性原则”。“目前公募基金的投资者的主要分为机构投资者和个人投资者。基金公司发行、管理一只公募基金产品,就要深刻理解基金投资者的定位和资金性质,坚持‘把合适的产品卖给合适的投资者’。”王德晓说,“泓德基金一周年庆典时,一位保险机构客户特别提及我们产品的稳健表现,为他们减少了亏损。机构投资者是非常理性的投资者,在那种环境下,他们没有指责我们亏了钱,而是看到了我们的相对收益和稳健的表现。所以,在产品设计和销售的过程中,弄清楚客户的风险承受能力,将与其匹配的产品卖给他们是非常重要的。在个人投资者这块,我们就遇见过这样的情况,因为看到了我们旗下产品过往的业绩表现比较好,有客户就想买,但他此前从未买过股票和权益基金,这样的客户我们并不赞成他们购买偏股型基金产品,而是推荐了风险等级比较低的固定收益

类产品。”

“投资者适当性的核心含义并不是简单地用收益进行评价,而是要考量收益与风险两个维度的关系。不仅仅要将合适的产品卖给相匹配的客户,分析客户资金的约束限制以及目标,还需要通过日常的沟通方式进行心理按摩,缓解投资人的恐惧与紧张,尽力为他们避免在市场震荡时可能出现的操作风险,为未来获得更好的收益做好准备,提升他们的抗风险能力。”王德晓说。

也正是基于上述的种种,作为一家成立仅4年多的新生代公募基金公司,泓德基金在短时间内就赢得了投资者的认可。目前,泓德基金公募产品线覆盖了货币型、债券型、混合型、股票型等类别,已形成了风险偏好等级从低到高的完整布局,管理规模也逐年递增。天相投顾数据显示,截至2019年二季度末,剔除货币基金和短期理财计算,泓德基金管理的公募基金规模合计257.2亿元,名列51/135,权益类产品规模152.1亿元,名列39/135。

## 严控风险 追求稳健

为投资者赚取长期稳定收益的背后,离不开泓德基金长期稳健的业绩。有意思的是,泓德基金的考核体系与市场中大部分公司都不相同。“公司内部不鼓励追求短期业绩特别靠前以及一年期考核,而是更重视三年期业绩考核。只有通过长期考核,基金经理的研究投资才会具备长线思维。”王德晓说,“不总是关注排名,把好的标的筛选出来,安心做研究,排名自然就上去了。基金经理们在研究时不会分析股票未来能涨多少,而是通过判断标的公司值多少钱参与投资,若值10元,目前价格只有8元,我们就买入。类似这样的个股未来大概率会涨,也是所谓的估值回归。只要企业成长性和长期业绩好,未来股价肯定会上涨,即使出现短期的下跌也无需担心。”

另一方面,出生保险系的泓德基金,在投资中也更强调稳健和风控。“举个例子,如果你有1万元,亏了一半就变成5000元,要再涨回1万元需翻倍,也就是说,赔的时候容易,要涨回来很难。所以在投资过程中,风险控制更为重要。”王德晓表示,对于客户而言,最喜欢的肯定是跟得上市场涨幅而下跌时幅度不大的产品。这对于基金经理的专业水平也是考验。具体到风控操作层面,不仅仅是科学地对企业进行基本面深入研究或进行资产组合优化,因企业业绩增长或基本面改善来分享企业的红利,更需要基金经理经过时间的历练,具

有投资的长期经验。“投资是科学也是经验。”

也正是如此,泓德基金从建立之初就确立了以人为本的核心理念和企业文化。“基金公司的核心价值是人,而不是资本。公司管理体制的核心就是要把价值观相同的人吸引在一起,以此来提升竞争力。”为此,在人才队伍建设方面,泓德基金发挥自身灵活的体制优势,实行“以奋斗者为本”的激励考核机制,以打造事业部为核心,通过长效的利益共享及约束机制打造出业务过硬、创新能力强的专业化团队。如今,以明星基金经理王克玉和邬传雁为首的事业一部、事业二部都交出了不错的成绩单。

时间是最好的印证。从第一只产品泓德优选成长成立于2015年的市场暴跌中,当时上证指数从5178点下跌至2850点,但产品回撤只有上证指数的一半,并在年底指数只有3600点的情况下,净值达到1.08元,获得了8%的正收益;到泓德远见回报混合型基金,3年多的业绩回报体现了长期收益高、回撤小的特点;再到海通证券刚刚发布的《基金公司权益/固收类基金绝对收益排行榜》中,泓德基金最近一年、两年、三年的权益和固收业绩分别排在22/117、15/108、22/98和16/110、12/102、9/86,稳居行业前列。以上种种均体现了泓德基金的长线投资思维,不被市场波动、短期政策和中短期供需所干扰。

## 持之以恒 创造回报

为了做好投资,泓德的努力远不止于此,而是由点及面,持之以恒,构成了一幅“泓德样本”。

谈及公司未来的发展,王德晓表示,未来仍将以主动投资为主要目标,被动指数也在其考虑范围内;其次,除机构客户外,加强零售渠道能力。目前公司零售渠道在总管理规模中占比较小,希望通过做大渠道提升影响力,争取更多投资者的了解和认可。他说:“未来规模达到多少并不重要,最根本还是把投研做好,为投资者创造持续回报。若专业投研能力不强,产品业绩表现一般,仅依靠渠道销售能力,只会给投资者带来损失和伤害。我们不追求产品是爆款基金,而是希望老老实实在地专注于每一只产品,与投资者一同成长,一起分享收益。”

他也坦言:“危机感在公司成立第一天的时候就有,尤其是在头部公司规模越来越大的情况下。虽然公司规模越大越能给投资者信任感,但我们相信也有一种路径叫‘后来居上’。早在公司成立前,我们就考虑过泓德基金要形成自身的核心优势,就是必须把投资做好,一定要做得比其它机构更好,为客户赚钱,才能得到更多的客户认可,这是我们公司的基础,也是我们的信念。”

展望未来基金行业的发展机

遇,王德晓表示,当前,老龄化的问题越来越严重,尤为急需通过财富增长的方式来解决。“在欧美发达国家,养老金是大机构投资者,占市场投资比例近30%,对资本市场的稳定发展十分有利。而当前我国市场散户占比较高,市场波动大。随着养老金的进一步入市,机构占比上升,可促进资本市场的健康发展。”

在这一过程中,公募基金大有可为。王德晓认为,基金行业经过长期发展和完善,可以在个人养老金服务体系中发挥重要作用。首先,公募基金需加强自身专业投资和专业资产配置能力;其次,进行投资者教育。不仅包括老百姓的投资者教育,还要建立符合养老资金社会架构的生态体系;最后,借鉴海外经验,结合我国实际,丰富养老金产品类型,提高资产配置能力。

此外,谈及当前已展业的银行理财子公司时,王德晓表示:“银行理财子公司的政策边界虽然相对宽,但不同行业仍存在明显的区别和侧重点。银行理财子公司背靠银行,资金规模大,在固定收益方面具有优势,但是在股票等权益类投资方面,更多的还需与公募基金合作,我们是合作关系而非竞争关系。毕竟公募基金自诞生之初就致力于权益类投资的发展,因此,即使是银行理财子公司,转换至权益投资也有很长的一段路要走。”