



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销售中，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級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竞争优势，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。”