

“金牛”巅峰对话

东方红资产管理总经理任莉:

# 愿执素手 种一朵时间玫瑰

□本报记者 李良



任莉,北京大学法学学士,美国芝加哥大学工商管理硕士,清华大学EMBA。现任上海东方证券资产管理有限公司总经理,中国证券投资基金业协会理事,上海市东方红公益基金会理事长,曾荣获2013年“上海市三八红旗手”、2015年“上海领军金才”等称号。

## 不走捷径 永葆初心

东方红资产管理近年来的快速发展,引起了同行不少关注。

他们欣赏东方红资产管理稳健而快速增长的规模、在客户中建立的值得信赖的口碑,以及源源不断的内生潜力。在他们看来,东方红资产管理的成功,是一种看似透明,但却永远看不穿的谜。

起初,任莉对此颇为不解。因为在她的眼里,东方红资产管理行走至今,无论是理念传播、投资研究乃至公司治理、客户服务,既无花哨,也无取巧,只不过是认真地选择了“主动管理、价值投资”的赛道,然后简简单单、心无旁骛地坚持了十几年,朴素得几乎可以一眼望穿。

“但仔细想想,人生中,确实是最简单的事情,往往是最难做到的。这其中,折射的是对人性的理解和约束。做一件事情很容易,但十几年只做一件事情就很难;选对道路很容易,但在诸多诱惑前愿意坚持选择,就很不简单。或许,这就是东方红资产管理在其他人眼里有些‘另类’的缘故。”思忖了一会儿,任莉说,“我们坚守自己的原则,不走捷径,不做一锤子买卖,踏踏实实地把最基础的工作做好。有时候会失去一些短期利益,但回首过去十几年,我们深刻感受到了这种坚守的价值。”

任莉所指的短期利益诱惑,在东方红资产管理的发展历程中屡次出现。有时候,这种诱惑会带来痛苦的抉择,比如2012年,“短、平、快”的通道业务风靡资管行业,仅有100亿元左右规模的东方红资产管理便陷入两难:坚守主动管理,就要放弃通道业务,这意味着规模排名会一降再降,值得么?这份压力,没有压垮东方红资产管理的坚守,

而事后证明,彼时坚守主动管理是一个多么明智的选择。

另一种诱惑,则在权益类爆款基金频出的近年,也在挑战着东方红资产管理的坚守。作为客户认可度极高的资管公司,若东方红系列权益产品愿意敞开大门,很容易造就一个又一个爆款,在短时间内将公司资管规模推升到一个新的高度——这对于大多数基金公司来说,都是难以抵抗的,但东方红资产管理却不为所动。任莉强调,“客户利益至上”是东方红资产管理不可逾越的底线,因此,产品的设计和发行,必须建立在能否让客户获利的基础之上。于是,人们看到,在市场火热、产品受到追捧时,东方红资产管理却常常主动控制规模,暂停基金发行;但在市场低迷时,东方红资产管理却选择艰难地陪伴客户,推动逆势布局。

任莉认为,抵制短期诱惑确实有一定的代价,但如果将寻找捷径变成了习惯,那么,在更长时间的考验下,就有可能付出更大的代价,有些代价,甚至具有一定的毁灭性。因此,既然东方红资产管理立志于做一个秉承“长期价值投资”理念的企业,就必须摒弃走捷径的想法,敢于抵制一些短期利益的诱惑,在正确的道路上一点一滴地坚持。

“我们常在思考:优秀是偶然的还是必然的?如果是偶然的,那我们不需要,因为只有必然的优秀,才真正属于你自己,才能融入己身,成为可传承的‘基因’。”任莉说,“东方红资产管理不走捷径,永葆初心,目标就是让优秀从偶然变成必然,让价值观沉淀在东方红资产管理的每一块骨头、每一根血管,甚至每一根发丝中,成为不可替代的内生力量。”

## 以不变应万变

交流,总是从最热的话题开始。

对于东方红资产管理来说,近期最热的话题,莫过于林鹏的离职。在之前一段时间,林鹏是东方红资产管理公募权益投资部的负责人。

消息一出,东方红资产管理不可避免地要去解答市场的疑惑:林鹏的离职,是否会影响到东方红资产管理的公募权益团队和固有的价值投资理念?

但任莉认为,这并不是问题。东方红资产管理尊重每一位优秀员工的梦想。无论是客户,还是渠道,对林鹏的个人选择有较为客观的判断和理解,并没有削弱他们对东方红资产管理的信心。从1998年资产管理团队成立,到2005年东方红1号及品牌诞生,到2010年成立独立的券商资管公司,直到今天,东方红资产管理“核心价值文化”一直是稳固的。变动的,是个人的选择;不变的,是东方红资产管理核心价值观和价值理念的代代传承。而这份传承,已经深入到东方红资产管理的骨髓里,嵌入到它的灵魂中。

“我在东方红资产管理已经13年了,这里一直都是一个温暖的大家庭。我也见证了部分家庭成员的离开,但这种离开,其实只是他们对个人事业的新追求,大家的家庭感从未消失,大家的理念、情怀,经历了这么多年,依然未改。”任莉对记者说,“对于东方红资产管理来说,我们的亲人能在外开辟一片新天地,我们更多的是欣慰,是骄傲。”

而外界的聚焦,也在从“变”转向“不变”:此前,东方红资产管理每一次核心成员的离职,都会引发市场惊呼,也会带来诸多揣测。但年复一年后,人们渐渐发现,个人的离开,不会影响东方红资产管理核心价值观的愈发凝练,不会阻碍其资产管理规模的发展壮大。有趣的是,这些离开的东方红人在外开宗立派,依然秉承着长期价值投资理念,间接起到了传播东方红资产管理核心价值观的效果,令其“品牌力”与日俱增。

当然,任莉的底气,远不止于此。东方红资产管理的投研团队中,“中生代”基金经理的迅速崛起,成为公司应“变”的最强底牌。权益投研团队已拥有自我培养为主、理念高度契合的20位投资经理和25名研究员,投资经理平均从业经验13年,研究员平均从业经验5年,让这一次的传承更加轻松,也让外界得以继续看到,东方红资产管理价值投资的强大能力。

初夏的清晨5点,风正轻,东方微红。

早起的任莉,会习惯性地选择一首轻快优美的曲子,分享到东方红资产管理的工作群中,同时,附上一个大大的卡通笑脸。然后,她会煮一杯清咖,来一段晨读,和十年如一日的10公里活力跑。

私底下,东方红资产管理的员工将任莉清晨分享音乐的举动昵称为“早安心语”。这家充满活力的资管公司,便在声声“早安”中不断释放蓬勃朝气:截至2019年12月31日,公司受托资产管理规模2228.79亿元。其中,公募基金规模约1234亿元。而权益产品的主动管理能力,已然成为公司的一块金字招牌。

但在任莉眼里,时间对东方红资产管理的锤炼,才刚刚开始。尽管东方红资产管理在“长期价值投资”领域的知行合一,已逐渐得到业内公认;尽管东方红资产管理在“客户利益至上”的践行,已逐渐成为行业效仿的对象;尽管东方红资产管理的“桃李”们,开始芬芳在财富管理行业的不同区域。但任莉始终认为,与未来的期望相比,这些,远远不够。

“这些年,东方红资产管理坚持打磨的,其实就是最基础的工作。所谓大道至简,我们做的就是那个‘简’的事情。”任莉笑着对记者说,“我们从未想过,别人是如何看待我们的。我们只知道,如果能够坚持走在自己认为正确的道路上,坚持投入时间和空间,不要偏离,最终,时间会证明一切。”

## 做时间的“宠儿”

对许多人来说,时间的一成不变,显得格外枯燥。

但在任莉眼里,若心有情怀,时间便是那散发芬芳的玫瑰,沁人心脾,历久弥新。

任莉告诉记者,时间维度,是东方红资产管理考核各个业务部门最常用的指标。譬如投研部门,采用的就是长期考核机制:不考核基金经理的短期业绩,考核周期拉长到三年到五年,给予基金经理充分的研究和积累时间,给予基金经理成长空间。

譬如产品设计上,东方红资产管理推出了许多封闭式产品,或三年,或五年。任莉解释说,价值投资需要长期的资金来匹配,而封闭机制可以管住投资者频繁操作的手,将因客户追涨杀跌而可能频繁申赎的短期资金,转化成适合投资于股票市场、匹配价值投资的中长期资金。

又如如销售部门,考核的不是短期规模扩张,而是能否“长情相伴”,通过专业服务让客户感受到东方红资产管理的“温度”,用时间来实现对客户的黏性,将“客户利益至上”真正转化为客户的获益。具体量化为四个方面:是否帮助

客户降低了平均投资成本,是否很好地传递了长期价值投资和资产配置的理念,是否为客户提供了满意的专业服务,是否帮助客户实实在在地获得了收益。

值得称道的是,2015年8月之后,东方红资产管理把长期投资、价值投资、资产配置等逻辑重新进行梳理,系统化地推出了“东方红万里行”客户服务活动。这种完善的培训课程,举办了6500多场,参与人次超过40万。而在东方红资产管理的规划里,“东方红万里行”将会持之以恒地进行下去,用时间来丈量它的价值。

而时间给予东方红资产管理的回报,也是丰厚的。截至2020年一季度末,东方红资产管理旗下权益类基金近三年、近五年绝对收益率分别达40.52%、76.37%,固定收益类基金近三年绝对收益率达18.37%,中长期业绩行业领先。

“我们希望,通过专业服务,将投研团队获得的长期业绩,更完整地转化为投资者的实际收益。所以,我们注重引导客户长期投资,逆势布局,坚持十几年如一日地进行投资者引导与陪伴工作。”任莉对记者说。