

“金牛”巅峰对话

策略制胜 计熟事定举必有功

□本报记者 徐金忠

黄小慧,华宝基金总经理。2003年5月加入华宝基金,率领公司进行了产品和业务的多项创新,在场内交易型产品(ETF)、量化投资、社会责任(ESG)投资及海外业务发展上取得行业领先的成绩,公司行业地位持续攀升。作为中国金融创新的领军人物之一,黄小慧曾荣膺“上海领军金才”等荣誉称号。



以人为本树立投研风格体系

近年来,华宝基金激流勇进,实现投资业绩的全面提升。在与记者交流时,黄小慧对资管竞争、人才梯队的培养、主动及被动投资的融合,乃至投资层面上大类资产配置等的考虑等,都一一深入阐述,华宝基金稳健而全力创新的发展图景,在我们面前徐徐展开。

黄小慧时常勉励华宝基金公司的员工要具有“思考力”,要恪守投资边界,策略胜过预测。公司对于策略、方法的重视,体现在研究业务上,就是多年来坚持从行业的角度研究公司,寻找投资价值和投资机会。

近年来,华宝基金进一步强调,公募基金要以人为本,投研的布局需要具备理解客户、将客户需求转化为实际业绩的能力,同时投研要具有自己的风格和投资逻辑,这样才能吸引客户群,赢得客户的信任。从目前来看,华宝基金旗下特色鲜明的行业/主题投资风格体系已经建立和健全,以宝康消费品、价值发现、创新优选、先进成长、资源优选、医药生物等基金为代表,涵盖周期、价值、成长、医药、传统消费、新兴消费等领域。随着投资风格逐渐形成清晰化的标签,在不同的市场风格阶段,华宝基金都可能有相应风格的基金脱颖而出,实现稳定的超额收益。

当下时点,华宝基金更涌现出一批业绩优秀的“70末”“80初”基金经理,如擅长捕获TMT牛股的85后科技新星代云锋,现掌管华宝创新优选以及华宝服务优选两只科技风格鲜明的绩优明星基金;从新财富“三冠王”到公募“全能王”的华宝基金研究部总

经理,华宝先进成长基金经理曾豪,在拥有成长投资强大进攻火力的同时,还令人艳羡地将回撤控制保持在同类前1/10;深研大消费及医药赛道、适合多种市场环境的“长跑健将”光磊,现管理华宝医药生物、华宝大健康以及华宝成长策略等多只明星产品;“十五倍金牛消费基”华宝宝康消费品的掌舵者胡戈游,是这只曾五夺金牛奖的“宝藏基金”的见证者;而统领华宝基金国内投资部“大满贯”的金牛老将蔡日荣,则通过他的成名作——华宝资源优选基金将价值投资演绎到极致,其管理的华宝价值发现基金同样每年均保持显著的超额收益。此外,华宝基金固定收益部总经理陈昕,出色地管理着享誉A股市场的保证金管理工具、千亿基金华宝添益;华宝基金量化投资部副总经理胡浩,为科技ETF等华宝Smart Beta系列产品的研发和前瞻布局,做出了非常大的贡献。群星闪耀,正为华宝基金的发展提供着充沛的动力。

华宝基金在经营管理中提出的“策略制胜,系统作战”的理念,贯穿到了公司发展的方方面面:业务发展是否进行过充分的竞品研究和竞争对手分析,在策略制定中,是否把握了竞争赛道的趋势性机会、是否规避了不可承受的风险等等,以思考和分析理性构建投资及业务的边界。

在产品布局上,黄小慧也传达出了华宝基金的深度思考:“我们既有主动权益类的产品,也有工具化的产品,双轮驱动,阶段性的发展重点或有不同,但完整的产品布局会赢得更有利的局面。”

ETF产品竿头日进

近年来,指数与量化投资策略日渐风靡。得益于多年来的超前布局,华宝基金现已成长为国内头部ETF(交易所交易型产品)管理机构。

2020年上半年,华宝基金量化业务大放光彩,股票ETF管理规模成功跻身行业头部,产品线也日臻完善,科技、券商、银行、医疗等明星行业ETF相继站上多轮行情风口。目前,公司最新获批的上交所首只电子ETF也顺利完成发行,有望成为该细分领域新的龙头产品。总量上,截至今年7月14日,华宝基金A股股票ETF规模超过397亿元(含电子ETF),跃居行业第7位;公司今年的A股股票ETF规模增量超过233亿元,位居行业第3名。此外,自2019年以来截至今年7月14日,华宝基金所管理的A股股票ETF规模增量达到379亿元,亦位居行业第3名。股票ETF的市占率方面,华宝基金今年以来的市占率持续提升,自2020年初到一季度末再至目前,市占率分别达到2.93%、4.33%和5.52%。基于对目前ETF竞争格局的深入研究,华宝基金认为,截至2020年6月末,国内包括股票、债券、货币、ODII、商品等各大资产类别在内的ETF场内规模为8692亿元,仅占公募基金总规模17万亿元的5.1%,还蕴藏着很大的发展空间。

“首先,资管新规后,对规范化运作的资管产品的投资需求进一步释放,ETF非常适合作为大类资产配置的底层工具。其次,ETF发展也是投顾模式创新的需要——买方投顾改变了交易佣金和基金管理费尾随的收入模式,实现利益一致性,包括ETF在内的低费率指数基金将更容易获得买方投顾的青睐。再次,资本市场进一步对外开放,中国股票、债券陆续纳入国际主流基准指数并持续提高权重,以及筹划中的ETF通等,都会增加境外资金对国内ETF的关注和需求。”黄小慧以一席席而全面的分析,道出了公司对ETF赛道布局的坚定决心。

同时,她也指出,投资者服务对于ETF市场发展非常重要。海内外出现过一些反对ETF的声音,主要还是缘于对ETF认知的不足与偏差。基金公司不仅要保障产品的运作安全,也要注重投资者教育和投资者适当性安排,在产品的设计时要关注市场容量、流动性,在营销推广时提示风险收益特征,避免过度宣传和鼓励投机。

“ETF是被动产品,但对于基金公司而言,加强ETF业务的主动管理,也不敢有丝毫松懈。为投资者创造价值,这是资产管理者不可忘怀的初心。”黄小慧总结。

行云流水,气定神闲。作为管理着2300亿元资产的基金公司掌门人,在采访的问答之间,华宝基金总经理黄小慧那种对公司发展战略谋定而动、计熟事定、成竹在胸的意气不经意间就流露出来。

“稳见智,信达远”这是华宝基金的立身哲学。面对外部环境的波动及行业激烈的竞争,华宝基金于深思熟虑间锐意进取,不断创新,无论业务布局、产品策略还是投研之道,都体现出“策略制胜,系统作战”的理性光辉。“起伏之间,理性令人知其必然;取舍之间,责任为人定其立信失信”,经过17年发展的洗礼和锤炼,华宝基金已展现出从容拥抱未来的气度。

重视互联网带来的合作共赢诉求

对华宝基金的观察视角,可以有很多。它或许不是行业中风头最咄咄逼人的那批公司之一,却是研之逾深、其获逾多。

从产品来看,基金业内首只行业基金华宝宝康消费品,曾摘获“金牛奖”等权威大满贯奖项的华宝资源优选,A股规模最大的货币ETF华宝添益,助力投资者掘金科技行业的利器华宝科技龙头ETF,以及华宝基金在港股和美股市场上的系列布局,管窥之中,已是精彩纷呈。

华宝基金始终秉承“恪守投资边界,策略胜过预测”的投资理念,并已在行业/主题基金、量化创新业务、全球配置和跨境投资业务方面形成了清晰的三大业务主线,同时在ETF(交易所交易型产品)业务上取得了行业瞩目的发展成果。

“这几年,华宝基金一直保持着战略思考和业务探索。依托于股东层面中国宝武集团的产业背景,以及华平投资对于科技、成长等领域长期的投资经验,同时也基于我们对于整个国家发展战略的理解,包括经济转型、科创未来等等,我们较早就开始了对于全球投资领域发展趋势的追踪以及思考,并对国内资管行业的发展作出了一些预判。”黄小慧谈及公司的战略思考与发展规划时说。她认为,从现在来看,这些预判依然成立,例如主题投资的盛行,量化投资工具的广泛运用,ESG投资的蓬勃发展,以及产品端和销售端呈现出的合作共赢诉求等。这些趋势的背后即是当下海量数据涌现以及互联互通技术所带来的巨大变化。

华宝基金也非常重视对于时代发展新趋势下客户需求的把握。“整体而言,国内资产管理行业的客户结构仍相对简单,包括机构客户和个人投资者,面对互联网时代的新生代,我们一直在思索,新生代投资者要的是什么?对我们提出了哪些新要求?”

事实上,华宝基金已经快速行进,悄然布局,在互联网相关领域锁定了较好的战略先机。若是打开国内知名的投资者交流平台,你会发现,华宝基金已经在上面耕耘颇深,公司的一些产品和品牌形象账号十分活跃,与投资者交流密切。在这些具体的场景背后,华宝基金其实有更多的举措蕴藏于无形。

“由于互联网技术和数据化的发展,在资管领域,合作共赢也成为主流诉求。无论是产品设计,资产端的研发,还是销售端对客户识别、理解和服务,都需要我们尝试更多的合作和协同。以互联网销售业务的发展为例,线上营销绝非将原先线下推介的产品内容直接生搬硬套到线上,而是需要对互联网所构建的新生态进行精准把握,要求我们进行数字化科技升级,在人员和组织架构等方面进行调整,使整个业务运作模式与互联网合作伙伴以及互联网客户的需求更为匹配。截至2019年末,华宝基金通过与蚂蚁金服、天天基金网、理财通、雪球网等互联网金融巨头的合作,公司在互金平台的保有规模和保有客户数均得到快速增长。”黄小慧说。