

平安基金资产配置团队:

科技赋能下的多元化投资方案

□本报记者 余世鹏

“不要把鸡蛋放在同一个篮子里”是大类资产配置的核心理念。但在市场有效性逐渐提高、投资工具逐渐丰富背景下,资产配置的具体实践却早已超出“股、债、房产”这一初始内涵。

随着公募基金发展壮大,近年兴起的公募FOF,正成为大类资产配置前沿工具,这在平安基金大类资产配置业务中表现得尤为明显。目前,平安基金资产配置团队汇集国内公募基金、险资及海外养老金投资等领域的配置专家,成员来自全球顶尖资产管理公司、国内权威基金评价机构、原平安集团旗下平安道远投资管理公司(原“平安罗素”)及平安人寿对外委托投资团队等,是一支中西合璧、买方卖方交互融合的投研团队,具备丰富的大类资产配置经验和基金研究经验。

平安基金如何布局大类资产配置业务?业务团队实力如何?如何选择管理人?带着这些问题,中国证券报记者近日对平安基金资产配置团队的三位负责人——平安基金FOF投资总监代宏坤、平安基金MOM投资总监夏添凉、平安基金养老金投资总监高莺进行专访,探寻在科技与金融融合背景下,多元化资产配置需求的最新解决方案。



高莺

代宏坤

夏添凉

资源禀赋+科技赋能

中国证券报:近年来公募基金行业加速发展,投资工具趋于丰富。在打破刚兑背景下,投资者的资产配置需求有哪些变化?平安基金在这方面有着怎样的解决思路?

代宏坤:在新的背景下,单一资产很难满足投资者不同需求。权益资产长期投资价值显著,但是短期波动太大;固定收益资产走势较为稳健,但长期抗通胀压力较大。随着刚兑打破,以及投资者的投资意识逐渐成熟,在承受一定的风险下获取相应投资回报的理念被广泛接受,跨资产配置需求会越来越强烈。

针对这些需求,我们一方面提升团队的资产配置能力,另一方面扩充可用于配置的产品工具库。通过不同类型基金的相互搭配,构造出不同风险收益特征的产品,提供一站式解决方案,来满足不同投资者的投资需求。目前,平安基金已组成专业资产配置团队,资产配置框架成熟,配置库基金类型丰富。

高莺:随着国内市场容量扩大,由财富管理衍生的资产配置需求会愈发旺盛。有效的资产配置解决方案,不应仅考虑到每个家庭的财务状况,还要考虑到家庭成员的资金需求、资金期限、生命周期以及风险偏好等因素,朝着“千人千面”的差异化方向进行。美国等成熟市场很早就走在践行这个理念,针对“退休”需求的资产配置,就是一个很好的例子。要做到这一点,需要大众投资者、专业资产配置机构等多方主体的共同努力。

中国证券报:平安基金在资产配置业务方面具备哪些优势?

夏添凉:实际上,早在2016年,平安基金就开始组建资产配置团队。2018年11月,基于平安集团的战略调整,平安道远(即原“平安罗素”,由中国平安与美国罗素于2011年成立的合资公司)、平安寿险及产险的委外投资团队整体平移至平安基金,平安基金的资产配置团队投研实力进一步增强。

目前来看,管理规模、时间积累、长期投资业绩和科技支持,构成平安基金资产配置业务的四大壁垒。

近十年以来,借助平安集团逾600亿元的险资委外投资,平安基金资产配置团队已与市场上相当一部分优秀基金经理建立起广泛而深入的合作,从投资业绩来看我们收效明显。基金季报数据显示,平安养老2035FOF成立于2019年6月19日,截至今年三季度末,其过去一年的净值增长率为27.37%,大幅超过同期业绩比较基准增长率11.16%;平安盈丰积极配置FOF成立于2019年12月27日,截至今年三季度末,净值增长33.73%,也超过同期业绩比较基准12.19%。

需要指出的是,基于平安集团的科技助力,平安基金资产配置业务已率先从1.0时代进入2.0时代。目前,我们借助平安集团在大数据、人工智能、云计算和区块链在金融领域落地成果,正在有序推进着投资研究、运营服务、投资管理的全面升级。

近年来,公募基金创新产品层出不穷,尤其是公募FOF产品逐渐被市场认可。从前三年运行情况看,公募FOF投资运作稳健,投资回报符合预期,逐步成为大类资产配置中的重要工具。

中国证券报:公募FOF近年来发展势头迅猛,在大类资产配置解决方案中,这类产品会起到什么作用?

代宏坤:在资产管理产品架构中,FOF是一类非常重要的产品。一个完整的资产管理产品架构,应有“三层产品体系”。第一层是底层股票、债券等基础资产;第二层是标准化集合投资工具,包括公募基金、资产管理计划等,公募基金中的股票基金、债券基金都有各自的投资重点;第三层则是大类资产配置工具,包括FOF和MOM,通过多资产配置来满足投资者的需求,提供解决方案。目前来看,第一层和第二层的产品已经比较丰富,第三层的大类资产配置工具还处于发展初期,也是未来资管领域发展重点。

高莺:阶段性而言,我们希望通过FOF的发展,引导市场形成合理的资产配置观念,这不仅包括针对养老需求的资产配置,还包括更为多元化和长期化的配置理念。实

际上公募FOF的增厚收益效果并不亚于目前火热的“固收+”产品。特别是就养老需求投资而言,FOF追求的是中长期稳健收益,会遵循风险资产下滑曲线的设计原理,对不同类型资产配置比做动态调整,中长期投资效果更为明显。

中国证券报:在公募FOF投资方面,平安基金采取怎样的策略,如何挑选基金产品?

高莺:在投资策略上,我们会结合宏观经济进行大类资产分析,确定FOF投资中各类资产的战略配置比例,同时给予一定的动态空间,进行阶段性战术调整。比如,在固收资产配置中我们会以中短久期纯债型基金作为打底,同时还会根据市场利率走势,阶段性地选择久期稍长的产品做动态调整。

具体到基金产品选择上,我们会严格遵循深度量化指标来优选基金,同时结合定性指标来考核。针对基金经理,我们会亲自去做调研,对基金经理的投资理念、投资风格、公司考核制度等方面进行更为深入的了解,最后才选出阶段性符合FOF投资的基金组合。

发力FOF 追求中长期稳健收益

我们会稍淡化基金的短期业绩排名,而对基金经理的长期投资理念尤为看重。从

美国养老基金投资经验来看,他们选择的基金至少要具备三年以上的业绩,对基金经理的考核也基本是以三年为基准,通过三、五、十年不同区间作为业绩考核权重,这些经验值得借鉴。

夏添凉:在科技赋能基础上,平安基金目前开发出“一站式”智能化资产配置管理系统。该系统以海量数据为基础,结合平安集团多年委外投资研究经验,涵盖“资本市场和基金经理人研究、MOM/FOF投资组合构建、实时投资组合主动管理、风控及业绩归因”这四大模块,是我们MOM/FOF投资的硬件基础。

在这基础上,我们会对基金经理的投资行为和风险收益模式进行全面画像,并构建动态信息更新体系,以此保证研究的深度和广度。在投资上,我们通过掌握各类资产在宏观环境下的风险收益比,迅速对市场

和基金经理的变化做出及时客观的分析。截至目前,我们一共开发并测试近1.4万个因子,然后通过模型筛选出最有效的3800多个,并聚合出历史业绩、投资理念一贯性、业绩可解释性、投资流程稳定性等七大维度,再从这些维度出发选择基金产品和基金经理。

我们会按照资产类别、投资策略等维度对基金经理进行分类,然后在每个类别里面筛选出金、银、铜牌三个等级,比例大概是20%、40%、40%。获得金牌等级的这类管理人,我们认为是具备明显超额收益创造能力的,是可以直接合作的。而银牌等级的管理人基本处于市场平均水平,是可以去继续关注的。从2016年9月到2019年9月这三年的数据来看,与我们合作的金牌等级管理人,三年来年化超额收益均超过市场平均水平。

在进行最终投资合作之前,我们会对基金经理进行一年以上的观察,只有做到对他足够全面的了解,才能准确刻画他在何种市场环境能够创造超额收益,才敢于将其放在我们组合里最合适的位置。

筛选优秀基金经理

人,已经进行投资合作的大概50人。

我们会按照资产类别、投资策略等维度对基金经理进行分类,然后在每个类别里面筛选出金、银、铜牌三个等级,比例大概是20%、40%、40%。获得金牌等级的这类管理人,我们认为是具备明显超额收益创造能力的,是可以直接合作的。而银牌等级的管理人基本处于市场平均水平,是可以去继续关注的。从2016年9月到2019年9月这三年的数据来看,与我们合作的金牌等级管理人,三年来年化超额收益均超过市场平均水平。

在进行最终投资合作之前,我们会对基金经理进行一年以上的观察,只有做到对他足够全面的了解,才能准确刻画他在何种市场环境能够创造超额收益,才敢于将其放在我们组合里最合适的位置。

二是持股集中度特别高的基金经理。这