

东方红资产管理总经理任莉:

努力为投资者提供更好投资体验

□本报记者 徐金忠

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”。



价值投资 是优化资源配置重要手段

自2005年“东方红”品牌诞生开始,东方红资产管理团队坚持长期价值投资理念,以客户利益为中心,致力于给投资者创造长期可持续的回报。

“自品牌创立以来,东方红始终坚持价值投资的核心理念,并在此基础上不断进化。事实上,从中国经济转型和发展进程来看,提高直接融资比例是重要方向,资本市场要承担起资源配置的重要功能。而价值投资恰恰是一种优化资源配置的好方法:资产管理机构以长期价值投资为导向,发掘能够创造长期价值的优秀企业,将资金投资于各行各业优秀的企业,当好资本与企业之间的纽带,能够让投资者、实体企业和全社会都在资本流动和发展中获益。”任莉认为,长期来看,价值投资可以实现资源的优化配置。

“从长期收益的创造来说,价值投资能够实现真正的穿越周期,在短期的不确定性中找到长期的确定性,创造出合理、长期、持续、稳定的收益。”任莉表示,这就是为什么东方红从诞生之初,就明确了清晰的投资管理路径——坚持主动管理,坚定实践长期价值投资,并为价值投资实践提供良好的氛围、长期的考核机制、完善的人才培养及团队发展机制。经过这么多年沉淀,东方红已经形成可传承的价值投资理念、良好的投研文化和团队氛围,拥有较好的投研一体化理念和制度。

“在长期价值投资的导向下,我们的投资决策会比较长期。我们的投研体系也在不断进化,在新经济带来产业融合的背景下,投研人员不仅要在某一专业领域做到精深,还要注意研究的宽度,建立产业研究的思路。”任莉表示,东方红一直强调“能力圈”,在研究精深的基础上强调能力圈拓展,培养具有宽广视野的投研团队。

目前,东方红的投资管理领域已全面覆盖权益、固定收益、基金组合投资、指数与多策略、结构与另类融资等多个领域,人才梯队日臻完善。近年来,公司还在持续引入有丰富经验的投研人员加盟,形成更健康、更完备的人才梯队。

“价值投资体系并不是一成不变的,东方红的投研体系一直在升级和进化之中,今年我们结合资产管理行业形势和公司投研团队实际情况,提出了未来发展的三个要点。”任莉表示,一是价值投资理念之下的多元化。团队在遵循价值投资框架的前提下,充分发挥个人主观能动性和独立性,提升基金经理市场区分度,降低团队组合整体风险;二是投研深度融合的一体化。整个投研团队形成一个平台,为所有人提供公平支持,团队为基金经理赋能,而基金经理在平台上通过投研融合构建组合,最终实现多元发展;三是专业化基础之上的规模化。在保持专业能力不断提升的基础上,不断拓展基金经理的能力圈,循序渐进,在适当的基础上拓展规模。

近期,东方证券资产管理有限公司(简称“东方红资产管理”)宣布对品牌系统进行全新升级,围绕“更好的投资体验”,帮助投资者实现所见即所得、所得如所期。中国证券报记者专访了东方红资产管理总经理任莉,就公司全新升级的品牌系统、公司下一步的发展思路以及对资产管理行业的未来进行深度解读。

专业服务是东方红资产管理的又一特色,成为其区别于其他资管机构的重要形象。

“回顾中国资本市场30多年的历程,我们发现其实是有一大批长期收益可观的基金产品,但是绝大多数投资者并没有分享到这么丰厚的长期收益。追涨杀跌、持有期短,人性弱点带来的认知偏差和行为偏差,是整个行业的服务工作要解决的核心问题。”任莉对于行业现状有清晰认识。

东方红资产管理很早就明确自身战略,专业投研创造价值,专业服务将投研价值真正转化成投资者的收益。

任莉进一步分析指出,“我们希望投资者能够实现‘所见即所得、所得如所期’。这其中‘所期’非常重要,就是投资者的预期回报。如果投资者存在非理性的过高预期,会使他大部分时间处于‘不满意’状态,心理上的‘不满意’就会导致投资行为的非理性。”

尤其是近两年股票市场向好,权益基金整体收益可观,投资者对投资回报的期望显著提升,产生与权益基金长期实际回报不符的预期。任莉认为,不合理的回报预

封闭产品成为长期投资有效工具

封闭产品线是东方红资产管理的又一亮点。截至6月30日,根据基金二季报显示,东方红资产管理长期封闭式权益类基金规模已超1000亿元,长期封闭式权益类基金13只,成为全市场在此领域内产品线齐全、产品数量丰富、规模居前的领跑者。

“权益基金的投资者实际回报远低于产品收益,也就是投资者所得远低于所见,这是整个资产管理行业存在的痛点。经过长时间的研究和实践我们发现,封闭产品是普适性较高的捕捉长期收益的产品形式,能够简单地有效地提高投资胜率,是帮助客户获得长期收益的很好解决方案。”任莉道出了东方红资产管理推动创新封闭产品设计的初衷。

根据东方红资产管理测算结果,2005年1月1日至2021年3月31日,市场上权益类基金平均年化收益率为15.82%,而投资者实际年化回报率只有8.15%。

任莉介绍,东方红以“封闭产品和专业服务”为主要抓手,从运作机制和理念引导上助力客户实现长期投资,把产品收益更完整地转化为投资者的实际收益。一方面通过创设和发行封闭产品,以封闭运作机制帮助客户管住频繁申赎的手;另一方面,加强投资者引导与陪伴工作,尤其是艰难时刻陪伴客户,共同穿越周期,获得长期收益。

任莉分享了东方红在封闭产品推广方面进行的一系列创新探索。2005年6月发行的东方红1号集合资产管理计划就采用了封闭运作、定期开放的产品形态,力求使客户所见即所得、所得如所期,并坚守初心至今。2013年取得公募管理人资格后,东方红资产管理成为市场上第一家发行长期封闭运作权益类基金的管理人,并在后续的业务开展中不断迭代创新,形成了独具特色

的产品线。

2014年9月,东方红资产管理在业内发行了首只三年创新封闭式的权益类公募基金——东方红睿丰,之后“睿”系列又推出了多只三年创新封闭式、三年定开型的权益类基金;“恒”系列是五年定开型基金系列,在三年封闭运作经验基础上进一步将封闭期拉长,目前已发行东方红恒元、东方红恒阳两只五年定开型基金;“智”系列则不再采用产品定期开放形式,而是对客户每笔投资均锁定持有三年,目的是在助推投资者长期投资的基础上,给予投资者选择的灵活性和参与定投的机会,目前已发行东方红智远三年持有期混合基金,并将持续加大此类产品的布局;此外,东方红资产管理还为权益类大集合转型为公募基金创设了“启”系列,同样对每笔投资设定三年的锁定持有期。

任莉详细分析了封闭产品的两大核心优势:一方面利用封闭机制使得客户实现长期持有,运用被动机制帮助客户克服人性的弱点,减少交易频率,获得长期收益;另一方面,封闭机制也能够减少流动性对基金经理的干扰,使他们能更好地执行稳定的投资策略,把握长期投资机遇,这种优势在市场大幅波动时表现得尤为明显。

“为了更科学地帮助客户获得期望的目标收益,近年来我们还基于客户的投资体验研究,建立起更完善的产品解决方案。东方红对主动权益产品、固收产品和POF产品,按照不同的投资策略、目标客户类型、风险收益特征、收益和回撤目标,分别设置一年、两年、三年、五年不等的封闭期,采用定期开放、持有期等不同形态,满足投资者不同的需求,并提高获得目标收益的概率。”任莉介绍了东方红不断升级的产品解决方案。

不断提升客户投资体验

期容易引起投资者的认知偏差和行为偏差,投资者对权益资产的长期收益认知不足、对权益资产的波动认知不足,从而导致投资行为偏差,投资行为短期化倾向明显:追求短期收益、追逐市场热点,用过往短期收益预测未来,畏惧短期波动,跟随人性,追涨杀跌等。

“引导投资者建立合理的回报预期,纠正认知偏差和行为偏差,需要专业服务。专业服务如家人般的贴心陪伴,能够帮助客户建立健康、理性、长期的投资观,降低客户的收益损耗。”任莉表示。

据介绍,自东方红首只产品发行起,团队就开始探索专业客户服务,目前已将投资者引导与陪伴上升到公司的战略高度,一方面引导投资者建立合理投资预期,保持理性投资心态;另一方面,加强投资者引导与陪伴工作,尤其是陪伴客户度过市场艰难时刻,将投资收益更完整地转化为投资者的实际收益。

“东方红万里行”客户服务活动自2015年8月14日开展以来,已遍布全国上百个城市,累计举办了9000多场,获得了参与者与行业的积极反响。“东方红万里行”还

开发了各类线上服务形式,增加动画、社区互动、在线直播等交流新形式。

“我们建立起完善的专业客户服务体系,通过立体化、系统化的东方红万里行活动来进行推广,注重投前引导和投后陪伴,围绕价值投资、长期持有、资产配置和基金定投进行全面引导和服务。”任莉强调,东方红的专业客户服务体系包括四大模块:一是宣导价值投资,重在传递正确投资理念,破除常见误区,引导投资者理解价值投资;二是引导投资者长期持有,主要是介绍资产市场的特征,展示长期复利力量,帮助投资者直面波动,把握长期收益;三是介绍资产配置理论,引导投资者认识合理资产配置的重要性,通过资产配置提升投资性价比;四是阐述定投原理,用于引导投资者用简单的方式突破择时困境。

“更好的投资体验,不只是东方红的品牌承诺,也是未来的努力方向。”任莉表示,无论是投研团队、产品创设,还是专业服务体系,都要紧紧围绕客户投资体验来考量,一切努力都是要为投资者带来更好的投资体验。