

德邦基金总经理张騷:

以投研立身 以服务立业

□本报记者 王鹤静



张騷,曾任申银万国证券研究所有限公司制造业研究部电子行业首席分析师,华泰证券股份有限公司研究所电子行业首席分析师,知合控股股份有限公司产研中心投资总经理,德邦证券股份有限公司研究所所长、总裁助理兼研究所所长、总裁助理兼产研中心总经理。2021年11月起担任德邦基金管理有限公司总经理。

“卷”出客户服务新高度

自2022年底债市激烈调整之后,2023年固收类基金在“债牛”行情中重新建立起了与客户之间的信任。德邦基金积极把握住了2023年债券收益率下行以及化债的战略机会,做出了相对可观的业绩,特别是在零售端,实现了债券型产品规模的长足发展。

在张騷看来,公募债券型基金热销的背后,其实映射了大财富管理市场的变迁。

“近年来,经济结构处于向高质量发展转型的进程中。随着浪潮退去,部分高收益资产的高风险特征也逐步显现,公众对于不同资产的风险收益特征也有了更为深刻的认知,公募基金因为受到了较为广泛的监督管理,具备相对较高的安全性、确定性和透明度,因此性价比相应提升。”张騷表示,债券型基金在活钱理财领域得到了越来越多投资者的认可。

另外,张騷说,资管新规落地后,各类资产管理产品适用一致的监管要求,产品结构差异不大,业绩表现区间比较接近,因此这一赛道的竞争日趋激烈。公募债券型产品受益于公募特性和机制优势等因素,在银行、券商等渠道端的接受度日趋高涨。

当然,要想在充分竞争的债券型产品赛道占据优势,产品业绩和客户体验才是产品真正的“核心竞争力”。

张騷介绍,公司在这方面总结得出的经验,就是靠“勤奋”。“债券除了研判之外,交易本身也是债券投资稳定的基础。投研要进行趋势方向上的甄别研判、可投

资主体的深度挖掘,交易要严控成本提升效率。通过这一系列的‘勤奋’和配合,最终才可能呈现出优秀的结果,一点一点为客户创造收益。”

自从2023年下半年化债以来,城投类债券的收益率已经下行到了相对较低的位置,在张騷看来,未来安全高息的资产越来越稀缺,需要进一步挖掘并参与收益率曲线变动的机会。“我们的短债产品也参与了部分利率债投资,这更需要对宏观经济和货币政策的深度研究。”

此外,在做好资产配置和投资回报的基础上,德邦基金也乘上了互联网平台的快车,打造了“理财邦邦团”等线上投教与服务IP。运营团队通过走心陪伴与高效服务响应,获得了线上投资者的认可,线上主推的德邦短债等固收产品在电商平台获得了大批零售客户的支持。

“主播团队对于公司的重要影响在于可以帮助我们更加直观地了解客户的需求,提高公司对于客户群体的认知水平。”张騷表示,公司十分重视客户服务,通过提高线上的交流互动频率,可以进一步加深与客户之间的联系,直播可能更多是运营工作的集中体现。

在构建这套投资者陪伴体系的同时,张騷也十分关注对于流程管理的优化:“在符合监管要求和规定的前提下,我们会针对一些客户的常见问题,形成相应的话术体系,确保回复的及时性。同时,也会持续不断更新调整,提升回复的准确度,从而提高线上运营的整体效率。”

筑牢投研立身之本

投研出身的张騷始终保持着对于投研工作的热忱和情怀,从德邦证券来到德邦基金后,他继承了券商系公募历来重视投研的传统,将提高投研能力摆在了公司发展战略当中的首位。

“人才是公募基金发展的基石,我们最重要的禀赋就是培养勤奋且优秀的专业人才。”张騷强调,无论是内部培养还是外部引入,人才都是公司最看重的部分。

一方面,新进入公司的应届生可以在较为完善的培养体系中迅速成长,从优秀新人到部门骨干,甚至可以走上部门管理岗位;另一方面,公司也愿意给年轻人更多的机会,特别是在投研方面,年轻人更容易接受新鲜事物,更容易挖掘出新赛道的潜在机会,这对于投资来说难能可贵,所以公司对于市场化激励非常重视。

“新的认知需要新的思维,用好年轻人是公司发展的关键。”张騷举例说,在2023年上半年,就是公司的年轻基金经理、研究员及时注意到了人工智能这一重大的战略性机遇,所以公司也在相对早期抓住了投资机会。

此外,张騷也给基金经理提出了明确的要求,即严格按照产品设计的初衷去做投资,做到投资风格不漂移,然后在所处的

赛道尽可能地挖掘超额收益;在此基础上,公司会针对基金产品设置风格池,基金经理需要有足够的竞争意识,尽可能为客户创造超额收益。

作为资产管理公司,不仅需要精雕细琢打磨投研体系、提高投研核心竞争力,张騷认为,还需要做好客户服务和陪伴,保障客户利益至上。

比如在追求规模的同时保持克制,在张騷看来,就是保护客户利益非常重要的举措:“如果产品业绩好,客户会很热情,导致很多资金涌进来,但考虑到资产配置的压力,我们会采取限购的方式,要把每笔钱都配置好,保持管理规模稳定、良性增长。我们更看重给客户创造价值的。”

掌舵德邦基金两年多来,张騷以专注投研为出发点,不断吸纳行业优秀年轻人才,提供广阔发展天地,在变革中把握投资机遇。

同时,张騷也始终保持着学习的心态,乐于借鉴行业中的优秀案例经验。如果从底层逻辑来看,公司具备这样的条件,他就会主动学习其中的经验;如果不具备,那就继续专心做好自己的事情。“保持自己内核的强大,坚持做好自己的事情不走偏,这很重要。”他说。

公募行业面临转型,中小基金公司如何杀出重围,实现规模稳中求进?被动投资时代来临,主动权益投资如何求生存,挖掘超额收益?债券收益率下行叠加化债,当红短债产品如何守住阵地,寻找投资机会?

在德邦基金迁入新址之际,公司总经理张騷接受了中国证券报记者的专访。担任掌门人两年多以来,张騷和他所带领的德邦基金用实际行动对上述行业难题做出了回答。

从提前布局赛道产品到投资陪伴全程互动,从广纳人才、提供机会到良性竞争、能者上位,德邦基金搭上互联网渠道的快车,追逐人工智能时代的可能,以“弄潮儿”的姿态破浪前行。

权益固收齐头并进

Wind数据显示,2023年德邦基金公募管理规模接近翻倍,由2022年末的259.63亿元增长至2023年末的515.51亿元,规模排名较2022年末跃升了16名。

与此同时,公司旗下各类型基金规模“齐头并进”,混合型基金、货币型基金、债券型基金规模均呈现较好增长态势。具体来看,德邦锐恒39个月定开债A、德邦短债C等固收类基金以及德邦半导体产业C等权益类基金,2023年全年新增份额数量均在25亿份以上。

“2023年,公司无论是在权益方面还是固收方面,都抓住了一些结构性的市场机会,给客户创造了赚钱效应,也收获了客户的信任和反馈,所以管理规模有了相应的增长。”回顾全年的表现,张騷从权益和固收两个维度,着重介绍了逆势环境下公司发展的新亮点。

权益方面,随着投资者的专业度和认知水平不断提升,信息扩散速度日益加快,基民的投资需求从过去依靠明星基金经理做好宏观判断、行业比较、个股选择,逐渐发展成自己亲身参与赛道投资、挖掘细分方向。

“客户的层层细分其实就意味着客户需求没有被充分满足”,基于这样的敏锐洞察,在张騷带领下的德邦基金从两年前开始“埋伏”赛道型发起式基金。

2023年,行业轮动的市场环境加速了被动投资时代的降临,以ETF为代表的指数基金产品成为了头部基金公司的兵家必争之地。作为中小基金公司,德邦基金却看到了指数产品没有捕捉到的阿尔法机会。

“指数的编制基本以公司市值作为权重,但在科技行业中,机会往往来自于细分领域。而且长期来看,在面临技术变革、商业模式转变等重大转折性机会的时候,中小市值公司的弹性往往优于大市值公司,实现翻倍甚至数倍增长的可能性更大。”相比指数产品,张騷表示,主动权益产品的优势在于可以通过挖掘潜力个股,取得超额收益。

在谈及如何做好赛道型产品的时候,张騷表示,细分赛道是否具备通过主动管理实现比被动管理更高收益的投研能力,是评判的关键。在打造出德邦半导体产业混合发起式这一成功案例后,张騷表示,2024年公司可能会在机器人、自动驾驶、医药等看好的方向上进行相应的布局和挖掘。

除了敏锐地从市场上捕捉到基民投资潜在的产品需求之外,从互联网渠道,德邦基金同样感知到了基民强烈的需求。

“基民与基金经理直面交流的诉求越来越强烈。除专业能力的直观影响外,我们发现,乐于坦诚交流的基金经理具有更真实立体的形象,相对更容易被基民所认可和接受。”张騷表示,之前出圈的“干家务”基金经理雷涛就是这样的例子,在蚂蚁平台晒自购实盘、互动交流,陪伴投资者,在提供专业投资价值的同时,也提供了情绪价值。