

靳天珍：做高净值客户的财智伙伴

□本报记者 刘夏村

不仅是财富管家

靳天珍对中国证券报记者说,做高净值投资者的财智伙伴,这是华商基金专户业务成立之初经过反复思考并确立的定位。

靳天珍认为,相比国外,中国的财富管理仍处于起步阶段,发展潜力和发展空间都非常巨大。《2013中国私人财富报告》显示,2012年中国个人总体持有的可投资资产规模达80万亿元,可投资资产规模超过1000万元的高净值人士超过70万人,拥有的可投资资产规模达22万亿元。预计2013年中国私人财富市场仍将保持增长势头,全国个人可投资资产规模将达92万亿元,高净值人群规模将达84万人,年增长率为14%。这一数据显示出中国财富管理行业的无限风光。

“中国财富管理的黄金时代或许正在到来,而我们要做的就是和这些高净值投资者分享中国经济转型升级中的财富机会。”靳天珍如是说。

如何服务于中国的高净值人群,华商专户业务所做的事情并不只是赚钱那么简单。靳天珍说,经过30多年的改革开放,中国有了第一批高净值人

群,他们积累了财富,这是基金公司专户业务起步的基础。对于他们而言,接下来要做的,一方面是对财富进行保值增值,另一方面则是更深入地了解中国的现状、行业的发展,寻找创造财富的机会,在更大范围内投资、理财。“所以,我们并不只是他们的财富管家,而是他们的财智伙伴”。

他说:“我们把我们的研究、思考分享给客户,他们则把自己对产业、企业、市场最终端、最直接的信息反馈给我们。分享财富,也分享智慧,这样的沟通使得我们之间建立起了一种彼此理解和信任的伙伴关系。”

在靳天珍看来,之所以选择这样的定位,主要是因为专户业务的特殊性。他说:“这种特殊性表现在既要绝对收益,也要做相对收益。市场不好的时候,客户会要求绝对收益;市场好的时候,客户会希望你的相对收益再高一些。”

靳天珍认为,正是由于这样的特殊性,使得基金公司的专户业务既要做好业绩,又要加强与客户的沟通协调,形成彼此信赖的伙伴关系。

大树底下好乘凉

事实上,靳天珍和他的华商基金专户团队正在努力实践着这样的理念。

靳天珍说:“专户业务的特殊性要求我们在发展专户的过程中需要具备两个重要条件:第一,从长期来看,要具备有信心去创造合理业绩的人、机制;第二,要求我们自己真的静下心来与客户、渠道进行深入的沟通,让他们理解投资。”

“通过不断的交流、沟通,加深投资者对投资的认识;同时,又不断创造一个还不错的业绩,这样就形成了良性循环。”靳天珍说,在华商基金的专户业务中,专户管理人既要负责专户投资,还要亲自负责与客户、渠道进行交流,所以在这一过程中,人是最为核心的因素。

作为华商基金专户业务的带头人,靳天珍对投资经理的要求有两点:首先,是扎实的投资管理能力。投资经理必须非常成熟,有丰富的投资经历,最好有绝对收益投资经历,能胜任专户渠道与客户的风险收益要求;其次,要具备较强的沟通协调能力和沟通能力,能够与渠道和客户进行深入有效的沟通,赢得客户的信任。需要让客户了解市场风险的客观存在,权益类专户不可能做到无风险的收益,要追求更高的收益,就需要有适当的风险承受能力,这才是投资本来的意义。

靳天珍说:“所以我们在招聘的时候,就招了很多成熟的人。”中国证券报记者了解到,华商基金专户投资团队由具有多年投资研究经验的投资经理组成,平均从业年限达8年。靳天珍本人在2010年12月加入华

商基金管理有限公司前,曾任职于山东新华制药股份有限公司、北京清议高顿有限公司、国泰君安证券、航天科工财务公司等。

在靳天珍看来,让这些优秀的投资经理发挥他们的才干,还需要一个有助于他们施展才华的平台,而华商基金正是这样一个优秀平台。

靳天珍认为,首先,华商基金不遗余力地打造自己的投研能力。他介绍说,近年来,华商基金的投研人员不断增加,由此前的20多人增加至60人,并且形成了投资管理部、机构投资部、量化投资部、研究发展部四个投研部门。靳天珍说,华商基金作为资产管理机构,秉持持有人利益最大化的宗旨,要为持有人创造回报,其核心就是投研能力,华商基金在投研方面的投入超过50%,其重视程度不言而喻。

对投研的重视自然使得华商基金拥有了雄厚的投研实力。据晨星日前发布的2014年二季度《中国公募基金综合量化评估报告》显示,华商基金以71.60的股票投资能力和69.90的债券投资能力,双双位列前茅。在有资格参评的71家基金公司中,华商基金也是仅有的一家股票、债券投资能力均榜上有名的基金公司。

其次,靳天珍认为,华商基金的企业文化较为宽容,重视分享,尊重投研人员个人的路径、能力、风格,希望在投资领域里边百花齐放,互相促进。靳天珍说,正是由于这样一种企业文化,使得华商基金的专户业务得以在一种较为宽松的环境中成长,谋求更长远的发展。

作为高端理财的重要方式,如何给基金专户定位?

华商基金专户的“带头人”靳天珍给出的答案是——做高净值投资者的财智伙伴。作为华商基金总经理助理、机构投资部总经理,靳天珍认为,基金专户业务不但要给高净值客户提供财富管理服务,还要在投资过程中,帮助投资者更深入地了解中国的现状、行业的发展,使他们能够寻找到更多创造财富的机会。

一言以蔽之,正如靳天珍所言:“我们不只是财富管家,更是财智伙伴”。凭借着这样的理念,华商基金的专户业务迅猛发展,在近3年的时间内,已形成以权益类主动投资管理为核心的产品体系。

基金专户业务大有可为。”靳天珍说,“中国财富管理的黄金时代或许正在到来,而我们要做的就是和这些高净值投资者分享中国经济转型升级中的财富机会。”



靳天珍,工商管理硕士,投资经理,现任华商基金管理有限公司总经理助理,华商基金机构投资部总经理。曾任职于山东新华制药股份有限公司、北京清议高顿有限公司、国泰君安证券、航天科工财务公司等。2010年12月加入华商基金管理有限公司。

长期看好权益类市场

先进的定位理念、经验丰富的专户管理人以及依靠华商基金这一优秀“平台”,这些因素的叠加,使得华商基金的专户业务迅猛发展。经过近3年时间的发展,华商专户已经发展出以权益类主动投资管理为核心的产品体系。

对于未来的投资,靳天珍依旧信心满怀。在靳天珍看来,尽管中国宏观经济正处于增长速度的换挡期、前期政策的消化期、结构调整的阵痛期这“三期叠加”的状态中,面临着传统产业产能过剩、房地产泡沫和社会融资成本高企等诸多问题,但同时也应该注意到,中国经济中也有与全球创新同步的产业与公司,也有在转型与升级的路上已经走出很远的行业与公司,也有在中国经济目前的发展阶段必然会有所发展的企业。因此,在认识传统产业所存在的问题的同时,也需要看到这些新兴产业与公司的发展为资本市场创造的投资机会,这也是过去两年多创业板、中小板指数表现很好、主板中很多成长型公司表现很好的根本原因。

他认为,中国过去几十年社会经济发展,积累了改革的基础和力量,社会各阶层对改革的意愿强烈,改革的共识与能力也在加强。在市场化、法制化的方向下,简政放权,金融、财税、土地、国有企业四大改革对经济影响更为深远。同时,他也认为要相信民间微观生长的力量,正如厉以宁教授曾经说过的,中国的企业家就像雨后春笋一样,只要把石头搬开,很快就会茂盛起来。那些石头就是现有的制度,只要做一点点制度性的改革,中国企业的生命力就会展示出来。

“从这个意义上来说,我们长期看好中国的权益类市场。”靳天珍认为,中国经济中依然蕴藏着成长的机会,而这些成长机会则创造了投资机会,作为投资者,就需要把握蕴藏其中的结构性机会、新兴产业的机会以及转型升级的机会。不过,这亦需要能够对投资方向有一个清晰的认识,并坚定地正确的投资方向中优选个股。他说,其实我们看好这个市场,更多的是看好中国经济中的结构性机会。

他认为,从长期来看,医药医疗、消费品、科技这三个领域有着较好的投资机会。他说,伴随着中国融入以全球移动互联网为代表的新一轮技术浪潮,以及由此创造的经济发展机遇,一些诸如装备制造、环保、生物等新产业将出现投资机遇。此外,他亦对软件、机器人、旅游休闲、文化、TMT等领域保持乐观态度。

责编:鲁孝年 美编:尹建