

路强 和而不同,提供A股精品指数工具

□本报记者 张昊



资本市场前景无限

作为华润元大的掌门人,路强相信不仅资产管理行业未来有着巨大的发展空间,国内资本市场的未来也必将风光无限。

“对于资产管理行业来说,这绝对是一个最好的时代,从业者要张开双臂去拥抱这个时代。”路强表示。路强的信心首先来自于近期资产管理行业的数据:2015年,公募基金以每月1万亿的规模增长,至5月底已达7.26万亿。上半年公募基金新产品有望超过500只,全年有望新增1000只公募基金。“这样的发展速度在A股的历史上前所未有,在全球也都是罕见的。”

“没有理由不对资本市场的未来充满期待。”当前,公募基金行业的资产管理规模7.26万亿,约等于1.2万亿美元,相当于英国加法国的总和。不过路强也指出,全球第一的美国资产管理的市场规模为15万亿美元,中国作为全球第二大经济体,公募资产管理规模只是全球第一大经济体的1/15。“这个市场空间值得我们想象。对此,我们是充满期待的。”

具体而言,路强当前最为关注的是,行业层面“大资管”格局下的发展机遇,以及监管和政策层面利率市场化和A股国际化这两大机遇。“金融行业需要开放,需要自由,在自由的空气中才有可能创新。”路强举例说,在创新方面,金融从业者吃过亏。比如互联网金融,互联网业者的跨界创新给金融从业者带来巨大的冲击。“为什么互联网业者可以做到创新,因为互联网是自由的,而金融业者没有自由的思想,所以束缚了自己。”

路强反复对中国证券报记者强调一个观点,即资本市场是经济未来增长预期的晴雨表。他认为,未来中国经济的很大希望在于国企改革以及其他深层次的结构改革。路强坚信,中国经济的转型空间很大,中国市场的想象力非常巨大,一定要对中国经济的未来保持信心。“中国经济一定会转型成功,我们没有理由对未来的经济发展以及资本市场失去信心。资本市场反映的正是整个社会对于未来经济的预期,如果国企与创新型企业能够真正创造出价值,中国的资本市场就有望开启真正的黄金十年。目前来看,很多条件已经具备了。”

6月以来,A股经历了一轮深度的回调,对此路强表示,本次市场调整可能是市场对于风险预期的一次过度释放。某种层面而言,这种超出很多人预期的市场调整更加说明我们要坚持市场化的改革方向。“这可能是市场的一次‘感冒发烧’,对于健康的肌体而言,每次痊愈都是自身抵抗力的恢复与提升,相信本轮调整结束之后,A股会进入一个更加健康的状态。”

一个是实力雄厚的大陆央企,一个是最具影响力的台湾公募机构,华润元大可谓是含着金钥匙出生的新锐公募基金公司。与此同时,作为公募行业的后来者,华润元大需要在竞争激烈的公募行业中积聚自己的优势,找到适合自身的位置。在董事长路强看来,华润元大已经找到了属于自己的方向,这就是做A股市场的精品指数工具提供商。尽管这注定是一条需要披荆斩棘的道路,华润元大已经用近期的举动告诉市场,华润元大拥有的不仅是信心,更是实力。

路强,华润元大基金管理有限公司董事长。历任中国华润总公司进出口贸易经理,大连保税区宝利行华润国贸有限公司副总经理,华润投资开发有限公司助理总经理、董事、副总经理,华润深国投信托有限公司副总经理。现任华润深国投信托有限公司董事、总经理,深圳红树林创业投资有限公司总经理,深圳华润元大资产管理有限公司执行董事。

华润元大的“和而不同”

实力雄厚的大陆央企与最具影响力的台湾公募机构,两大强者携手进入了竞争激烈的大陆公募基金行业。面对已经形成的既有行业格局,华润元大提出了“差异化、创新化、特色化”的口号。具体而言,就是做A股市场的精品指数工具提供商。

路强承认,华润元大选择的是一条并不平坦的道路。“坦率地说,发展指数基金不是一条容易的路。国内指数、ETF产品发展这么多年不容易,面临客户群体小,客户对指数基金认知水平低等问题。”但华润元大有更多的理由将这条路走到底。

首先是出于对中国资本市场的强烈信心。“指数基金是被动投资,对这个市场没信心,我们就不要做指数基金。从某种意义上说,作为一家新公司,我们敢于把指数产品线作为我们的核心产品线,就是因为我们对中国市场的信心是充分的。我们相信A股越来越开放,中国资本市场越来越强大。”

其次,指数产品可能是华润元大与其他公募基金相比具备的显著优势。“华润元大基金的一方股东——元大宝来投信是台湾地区最大的基金公司,是台湾市场ETF的首创者和领先者。截至2014年底,元大宝来投信在台湾ETF市场的占有率为80%,处于相对垄断的地位。元大宝来的经验、人才都会为华润元大发展指数基金提供支持。”

第三,成熟市场经济国家的经验证明,指数基金是成熟资本市场的主流交易品种。“全球范围内,最大的基金公司是以指数基金为特色的先锋基金,全球最大的公募基金也是指数基金,而且量化交易已经在美、日本市场的交易中成为主流,在短短的10多年时间里占据50%,乃至更高的市场份额。这种情况会不会在中国出现?我们认为是完全有可能的。”

然而,当前A股市场的指数产品也是一个近乎红海的市场,华润元大作为后来者如何胜出?“和而不同”,是华润元大给出的答案。

华润元大有着独特的选择指数的思路。6月25日,由华润元大基金开发的中创100ETF在深圳证券交易所挂牌上市,率先抢跑此轮指数基金的“回流潮”。华润元大中创100ETF囊括了中小板、创业板主要成份股票的中创100指数为标的指数,表现出鲜明的成长特性。该指数2014年一经在美国挂牌上市便成为中国A股成长型股票的代表,受到投资者关注和追捧,规模在不足一年的时间内增加10倍。“从富时A50到中创100,我们都是将在海外获得成功的A股指数带回到国内。无论是指数本身,还是我们推出产品的时点,应该说都是不错的,这就是我们独特的选择指数的思路的效果。”路强说。

华润元大将指数产品按照其特性分为配置型、投资型、工

具型等不同类型,售后服务很可能将是华润元大弯道超车的重要途径。

路强认为,过去国内发展指数产品太看重售前和售中,而忽略了售后。“其实国外很多ETF都是以指数种子基金的模式,成立之后挂牌上市,然后通过不断的交易,逐步长大。华润元大基金未来会有一个指数产品交易策略的研发中心,我们不是卖产品,我们更注重提供交易策略给客户,去帮助客户提升获得稳健收益的胜率”。

创新同样是华润元大指数产品未来的重要特征。华润元大的双方股东,一边是华润,一边是元大,都是两岸有着较为悠久历史的大型集团。路强认为,这决定了华润元大的发展首先是传承华润和元大的优秀基因、优良传统,但更重要的是华润元大要在华润和元大的基础上做创新的引领者。“我们希望把创新思维融入到华润元大的指数产品发展策略中。有哪些产品国外有而国内没有?还有哪些产品可以做,但国内外都没有?我们都会积极关注,积极研究”。

对于近期火热的“互联网+”热潮,华润元大同样会积极导入。路强表示,“我们密切关注互联网给指数基金发展带来的机遇。现在国内的大数据指数,应该说具备了互联网的基因。华润元大也对此高度关注,希望不久的将来我们有机会分享华润元大融合互联网和指数基金因子的指数基金发展规划。”

彰显管理人价值

对于普通投资者而言,相比主动管理产品的基金管理人,他们对被动产品的基金管理人往往了解不多。路强特别指出,资产管理人必须高度重视管理人价值这一命题。“不重视管理人价值的增长是盲目的,管理人价值是资产管理人对客户的“存在感”,是对客户的意义。”对于指数产品的管理人而言,契约精神、责任意识、专业能力、持续耐力等同样体现,同样有其意义,甚至要求更高。

事实上,对指数标的的选择,本身就是指数产品管理人价值的体现。“同样是指数基金,选什么指数,直接体现专业能力,管理人价值就在这里得到体现。”路强介绍,华润元大基金有着独特的思路,比如旗

下第一只指数基金富时A50指数基金,便是将全球最受认可、追踪基金规模最大的A股指数——富时A50指数开发成指数基金,在国内推出。今年以来,该基金不仅取得不错的收益,更因为不久前富时宣布将A股纳入其全球指数体系而备受市场关注。

按照华润元大的理解,管理人价值包含以下方面:

首先是契约精神。作为资产管理人,忠于契约是基本的要求和准则。“契约里规定是成长型投资,你就要成长型投资;契约里规定你是被动投资,你就要克服主动投资,战胜市场的冲动。”

其次是责任意识。“基金管理行业很特殊。几乎所有的

商业企业都将股东利益放在首位,但基金管理行业不能这样,必须时时刻刻把客户利益放在首位,担负起我们对客户的责任。”

再次是专业能力。“管理人价值的体现需要专业能力,过去基金管理行业讲到专业能力就是明星基金经理,这是有偏差的。投研能力很重要,但随着行业的发展,客户服务能力、信息系统能力都是客户考量你价值的指标。”

最后是持续耐力。“管理人价值的体现不是三天两天,而是这个行业永恒的课题。不能说今天市场好,我就强调管理人价值,市场差的时候我就回避责任。基金管理行业要有做基业长青的规划。”路强说。