

郭小军:资管业务需要“专业的善良”

□本报记者 朱茵



郭小军,兴业证券私人财富管理业务委员会主任委员,兴证证券资产管理有限公司总经理。1993年7月加入兴业证券,历任漳州营业部总经理、兴业证券经纪事业部总经理、营销管理总部总经理、第一创业证券总裁助理、兴业证券资产管理分公司总监兼分公司副总经理、兴业证券资产管理分公司总经理。自2014年起担任兴证资管总经理职务。在他的带领下,公司集合资产管理规模从2013年的46.1亿元上升至2014年的123亿元,到2015年末,兴证资管集合资产管理规模达244亿元。

永远有坚持和底线

“我经常思考,在一个健康的财富管理市场上,作为产品和服务的提供者,资产管理机构需要做什么?”郭小军带领兴证资管从资管的本源出发,提出“专业的善良”,并在兴证内部逐步达成共识,成为兴证资管发展之“道”。

大资管时代的到来,银行、证券、保险、基金、信托、期货等各类机构,依托各自的基因与禀赋同台竞争,形成了缤纷多彩的业务模式和发展形态,也越来越多地寻求互相之间的业务融合与共赢。但在这场资管盛宴的背后,有民间“伪理财”机构跑路这样的风险事件,也有一些正规资管机构的跌宕起伏。

“兴证资管的业务开展和投资逻辑,始终从投资者的真实诉求出发,我们只做我们能力圈里可为的事情,并始终如

一地把它做好。”郭小军表示,兴证资管的发展不盲目追求各种规模的数字,所以对一些“虚胖”的业务不会急功近利。“我们要赚的钱,是源于上市公司等投资标的真正价值提升带来的成长,而不是市场非理性吹起来的泡沫,我们不能将持有人被动地置于风口浪尖之上。”

在他看来,这就是“专业的善良”,知其雄而守其雌,知其黑而守其白,《老子》的智慧也可谓兴证资管经营发展之“道”。

一直以来,通道业务只是兴证资管公司的一个平台,牌照通道类业务并没有着力发展,监管套利的事也不做,结构化产品只做定增和量化……兴证始终有自己的坚守和底线。虽然有不少公司论证后放弃了的项目会被别的机

构拿去做,但兴证并不因此而降低标准。

“大道至简·知行合一”是兴证资管的企业文化。郭小军认为企业的发展需要精益求精,需要稳健,更需要专业。其一,精益求精。再优秀的投资人也不可能100%判断对市场,“但我们可以通过对市场和投资标的精细的研究与跟踪,加上反复改进策略,尽可能地提高准确率。”

其二,稳健发展。永远保持一份对市场的敬畏,永远把风险控制摆在前面,敢于在市场疯狂之际急流勇退。盲目追随市场、抛弃基本面价值的随波逐流,最终的结果就是在大浪淘沙中被淘汰。

其三,专业敬业。郭小军强调,投资最终还是要回到对“内功”的修行上来,要求不断提升自主投资研究能力。

逆市爆发 迭创佳绩

时至年中,新基金发行难度愈来愈大,5月1日至20日,新发公募基金合计销量仅11亿元。在权益类产品销售举步维艰的背景下,兴证资管公司一款名为“金麒麟顶端优势”的权益类大集合资管计划的持续营销却逆市爆发,11个交易日累计销量近7.7亿元。

尽管只是老产品的持续营销,但却获得市场空前认可。事实证明,惟有已经被验证过的好产品,才能打破低迷市场的销售冰河期。而对于资管公司来说,唯有相对超前的战略思路,才能从行业中脱颖而出。

据悉,兴证资管公司这几年虽然规模增长不算最快,但其业绩和口碑在业内已牢固树立。Wind数据显示,金麒麟顶端优势成立于2013年6月,截至今年4月底,已实现102.6%的总回报,年化回报高达27.29%。在去年6月、7月的两次A股大跌中,金麒麟顶端优势回撤仅为6.3%及7.29%,远小于沪深300同期31.58%和28.42%的跌幅,体现出产品控制回撤的能力。

从2015年6月15日到2016年6月15日的一年间,上证综指下跌44.12%,中小板指下跌44.06%,创业板指下跌45.41%,同期公募基金公司的股票基金全部为负收益,偏股混合基金平均下跌26.82%,私募基金有2249只产品清盘。而与之相对应的是,兴证资管权益产品平均跌幅仅8.65%,跑赢

所有公募基金公司(剔除建仓期跨暴跌区间基金),兴证金麒麟顶端优势区间跌幅仅6.82%,顶端优势投资主办张昌平管理的鑫享8号一年间实现正收益6.8%,顶端优势投资主办杨定光管理的玉麒麟2号同期亦实现正收益4.75%。

兴证资管一向以权益类投资见长,但几年下来,五大业务条线整体投资业绩均保持稳定,助力公司管理规模和经营收入逐年跃进。截至2015年底,兴证资管业务总规模1566亿元,其中集合业务规模244亿元。主动管理业务对公司整体收入贡献度逐年上升,2015年资管净收入7.96亿元,其中集合净收入高达6.69亿元,相比上年净增5.57亿元,资管净收入和集合净收入均排名行业前十。2015年,兴证资管为客户取得收益超过22亿元,其中集合投资类产品实现收益20.92亿元。

郭小军于2014年挂帅兴证资管,而此前一年,兴证资管的前身——兴业证券资管部是没有盈利的,原因一是规模小,管理费提取很少;二是产品较少采用盈利分成模式。“当时我向公司借了一千万给员工发奖金。”郭小军表示,董事长兰荣对他很有信心,表示你敢借我就敢给,显示了公司对人才战略的高度重视,也因此留住了兴证资管的核心人才,让这个团队在业内保持了较高的稳定度,并且不断创出佳绩。

目前,市场上各类资管规模已近10万亿元,如何在其中脱颖而出绝非易事,但兴业证券资产管理公司在总经理郭小军的带领下屡次获得业内各类大奖,口碑和市场认可度极高,最近他所建立的兴证私人银行部和资管部有机联动,该模式也受到业内同行关注。在郭小军看来,急速扩张之后的资管行业酝酿着机会也面临挑战,专业管理人只有本着“善良”的初心,在符合行业发展前景和自我能力圈内,不断进行战略创新,有所为有所不为,才能找到合适自我的发展壮大路径。

一路走来,兴证资管的做法在业内一直受到关注,除了其有所为有所不为,还在于其战略与远见:定增业务规模两年蝉联券商资管第一,率先启动定增折价产品,率先提出投行资管概念,如今又着力将兴业证券私人财富管理业务与资管业务打通……

兴证资管较早成立了“创新投资部”,以战略眼光创新试点,以定增为主,新三板、并购基金也在运行;此外,量化对冲业务吸引了从高盛回来的重量级人才;在结构化融资方面,员工持股项目已经是券商中家数最多的资管公司;在资产证券化方面,不仅做了中国民间融资租赁第一单,最近的远东租赁三期资产支持专项计划总规模更是达到34.8亿元。

在定增及定增折价产品方面,兴证资管在券商资管中已树立了良好口碑。公司在2013年开始着重布局定增业务,投研人员多数担当了定增项目的调研工作,在之后2014年、2015年上市公司定增项目大增的年份,兴证资管发行资产管理产品数量遥遥领先,鑫享和鑫成系列定增产品在业内独树一帜。

虽然没有在大牛市的时候获得公募牌照,但郭小军认为当前仍旧是好时机:一边是

嫁接优势 协同效应发力

银行的固定期限理财产品收益率下降,另一边是老百姓的财富管理需求不断增加。从大资管的发展前景看,整体规模还是会增长,当中的结构将发生调整,譬如通道类的业务规模下降,真正的财富管理类业务将继续增长。而郭小军透露,兴证资管未来的业务发展方向主要有三个方面:

第一,坚持主动投资管理。以价值投资为基本理念,坚持主动投资管理,持续打磨投研能力,追求绝对收益。要求每一个投资决策都要基于对投资标的真实价值的科学评估,都要经得起推敲和市场的考验。

第二,打造多元的产品线。以投研能力为核心,打造多元业务线,给机构投资者和零售客户提供全方位的财富管理服务解决方案。目前兴证资管的业务条线,已经覆盖了权益、固定收益、量化、创新投资、结构化融资及资产证券化等领域,未来还会继续前瞻性地做一些布局。

第三,发挥证券公司作为现代投资银行业务链条齐全的整体优势,协同各方资源,更好地服务客户。未来兴证资产管理和兴证私人财富管理将成为两大值得信赖的口碑和品牌。

于今年4月底,郭小军在

兴业证券体系内兼任私人财富管理业务委员会主任委员,意味着在资管之外重新耕耘他极为熟悉的经纪业务。如何统筹这两大重头业务并且形成合力,是他当前首要的工作目标。

“两个业务的宗旨是一致的,都是服务好客户。私人财富管理直接面向客户,强在产品多元化和服务深度;资管则面对资本市场和基础工具,只要投研团队搭建得好,培养得当,提供能创造可观回报的产品,那么对经纪业务客户投资理财和资产配置都能形成强有力的支持。”郭小军认为,“针对交易客户我们提供经纪业务服务,对有理财需求的客户提供理财产品,有财富管理需求的我们提供资产配置,并且兴证资管已经拿到QDII业务牌照,还可以做海外资产配置。”

“未来协同效应将是兴业的长项。”郭小军透露最近忙于兴业证券新设营业部网点的铺设,“我们目前只有70多个网点,已经确定未来半年之内将在全国建立84个新网点,主要是在财富集中的区域加大布局。”兴业证券的产品营销能力一直享誉基金界,郭小军表示,兴业资管最终会把投资能力、销售能力及投研平台的优势有机链接起来。