



工银瑞信基金管理有限公司

打造海外投资“硬核”实力

□本报记者 林荣华

时隔3年后,工银瑞信基金2018年再度斩获“海外投资金牛基金公司”,彰显了自身在海外投资上的过硬实力。展望未来,工银瑞信基金表示,将重点把握资本市场对外开放和人民币国际化的机遇,力争在国际业务管理规模、效益、管理水平上实现跨越发展,为客户提供更优秀的跨境投资管理服务。

前瞻布局放眼全球

作为首家银行系中外合资基金公司,工银瑞信2005年诞生时便具备了国际化基因,两家股东中国工商银行和瑞士信贷双双为“世界500强企业”。成立以来,工银瑞信充分利用中国工商银行和瑞士信贷庞大的境外网络和客户资源,合作拓展境外市场,联合营销大型机构客户,推动公司国际业务不断做大做强。

2008年,工银瑞信发行了首只QDII基金。2011年,工银瑞信紧抓人民币国际化和中国资本市场扩大开放的历史性机遇,在香港设立了全资控股子公司——工银瑞信资产管理(国际)有限公司,主要以中国资产的全球化配置和全球资产的中国配置为发展主线,致力于建立完整的人民币财富管理平台,提供全方位的人民币资产管理服务。香港子公司成立立即申请获得ROFII业务资格并发行相关产品,又第一时间取得QFII资格,并首批开展了两地基金互认。同时深挖客户需求,加强创新研发,成立了全球首只离岸人民币货币基金、全球首只跨市场跨时区的中国指数ETF,在投资管理上也不断挖掘新的策略。

如今,工银瑞信迎来公司成立14周年,海外业绩也历经十余年发展,工银瑞信已拥有完备的国际业务牌照,包括QDII、ROFII、QFII、美国、加拿大投资顾问资格,并持有香港证监会签发的第1类(证券交易)、第4类(证券提供意



见)、第9类(资产管理)等业务牌照,国际业务布局持续增强。产品线方面,工银瑞信不仅打造了涵盖QDII、QFII、ROFII、互认基金、沪港深等在内的较为完善的海外产品线,更在国际业务领域积极布局,积累了包括国际养老金机构、海外商业银行等海外客户。

随着海外投资的发展,近几年来,部分公司开始另辟蹊径,在欧洲、印度、日本等市场寻找新的机会,产品日趋多样化。2018年,工银瑞信基于国际视野和资产配置需求,设计开发了国内首只投资于印度市场的公募基金——工

银印度市场基金(QDII-LOF),为投资者提供了投资印度市场的更便利的配置工具。目前,工银瑞信旗下共有6只QDII基金产品及两只沪港深基金,其中QDII基金包括股票型、混合型、债券型,投资范围覆盖了发达市场和新兴市场,为投资者进行全球资产配置提供了丰富、良好的产品工具。

持续优化投研体系

早在2008年,工银瑞信就组建了海外市场投研团队,十余年来精心布局海外投资,打造了

实力强大的海外投资团队。团队整体风格稳健,擅长把握大周期和市场长期趋势,在价值与成长间保持灵活均衡配置。

天天基金网数据显示,截至6月14日,工银瑞信旗下QDII基金经理有5名。其中,核心投研人员,例如郝康、游凛峰均有国外著名高校背景,且从业年限均超过21年,具有丰富的境内外投资、研究实战经验。此外,工银瑞信还持续优化投研管理体系,根据投研团队成员的长期能力分析结果,建立了12个投资能力中心以及8个研究板块,精细化分工合作提升投研整体战斗力。通过信息交流、共同研究、绩效评价、成果转化等方式,建立系统化、规范化、一体化的投研互动机制,有效提高投资的实效性,使研究优势转化为投资优势。

过硬的投研实力为优异业绩打下了良好基础。2018年年底,美国股市出现高位回调,导致QDII基金业绩由正转负,平均收益率仅为-7.76%,只有40多只产品录得正收益。

今年以来,工银瑞信旗下QDII基金再次交出了一份令投资者满意的成绩单。Wind数据显示,截至6月19日,工银瑞信旗下4只偏股型QDII基金年内涨幅超过14%,其中工银全球精选、工银全球配置年内涨幅分别为19.4%和16.44%,位列同类普通股票QDII第1位和第8位。

展望未来,工银瑞信基金表示,将重点把握资本市场对外开放和人民币国际化的机遇,进一步发挥工银瑞信的投研优势和工行集团、瑞士信贷的全球网络和资源优势,深化精细管理、投研实力、产品创新、市场拓展、合规风控等核心竞争能力,力争在国际业务管理规模、效益、管理水平上实现跨越发展,为客户提供更优秀的跨境投资管理服务。力争成长为与股东发展战略相匹配的、在全球资本市场具有重要影响力的、受人尊敬的领先资产管理公司。

广发消费品精选混合基金

李琛:以合理的价格投资最好的公司

□本报记者 万宇

性格温和、热爱阅读;对价值投资有着坚定的信仰;注重研究公司的长期竞争力,对市场短期波动非常淡定。这是基金圈内对广发消费品精选基金经理李琛的评价。

步入证券行业已近19年,李琛是基金行业中少有的管理基金年限达到12年的女性基金经理。她最欣赏的投资大师是格雷厄姆和巴菲特,坚信“价值投资就是以合理的价格投资最好的公司”。她长达十年深耕消费产业链,对消费行业的变化具有敏锐的洞察力和独到的理解力。

得益于在消费行业的深厚积淀,李琛管理的基金长期业绩优异。Wind数据显示,截至6月21日,广发消费品精选近三年回报率达41.86%,近五年回报率达125.85%,分别排在同类基金前9%和13%。在第十六届中国基金业金牛奖评选中,广发消费品精选被评为“三年期开放式混合型持续优胜金牛基金”。

领悟价值投资的真谛

“在这个行业待的时间越长,女性思维上的特质可能会越少。”谈及自己的投资生涯,李琛这样说道。她表示,进入投资行业前,她和大多数女性一样,工作和生活中是一个较为感性的人,但十多年的投资经历,对她的性格产生了潜移默化的影响。

“我的思维模式变得更加理性客观,我的心态更加淡定从容,排除短期市场波动等外在因素的干扰,倾听自己内心深处的声音。”李琛坦言,历经多轮牛熊更替,

她逐渐领悟到价值投资的真谛,投资理念变得更加成熟,投资框架变得更为完善。在选择标的时,她更注重企业的长期价值,更关注安全边际,努力让每一笔投资都是从企业价值低估的角度出发,在时间的河流中收获价值回归带来的收益。

而这一点,与她刚入行时颇有不同。“我入行时是2007年6月,当时正是牛市期间,我的目标是寻找高弹性、高增长的股票,努力为基金组合实现较高的超额收益。”李琛介绍,当时,她的思维偏向相对收益,喜欢追逐热点行业,对风险的重视程度还不够。但经过多轮市场周期的磨砺后,她的心态随之发生了翻天覆地的变化。

“最近几年,我开始转向以绝对收益思维做投资,更注重组合的风险收益比。每一笔投资,我都会时刻提醒自己,组合的风险收益比如何。在交易中,我也变得越来越有耐心,越来越沉稳,不会被短期市场的波动所影响。”李琛如是说。

理念的转变直接体现在李琛管理的组合中。从持仓品种看,她重视公司的商业模式和护城河,选择做一门好生意、有深厚壁垒、盈利能力强的龙头公司。从投资节奏看,她重视风险收益比,坚持以低估或者合理的价格买好公司。

“有些公司确实是好公司,但价格大幅高于价值,我也不会买。但如果一家质地好的公司,基本面没有变化,却受市场影响持续下跌,我也敢于不断加仓,到最后以更低的成本赢得绝对收益。”李琛总结,当基金经理经过市场洗礼变得成熟后,才会懂得去抗击下跌的恐惧,在更低的位置买入更多好公司。

十年深耕消费产业

自2007年担任基金经理以来,李琛任期较长的三只基金分别是广发大盘成长、广发稳健增长和广发消费品精选。基金季报显示,贵州茅台、苏宁易购、青岛海尔、美的集团等耳熟能详的消费企业,早在十年前就已出现在她的基金组合中。

“其实我一开始并不是只买消费品,只是从我的投资框架出发,大类消费中会有大量符合选股标准的公司。”李琛的选股标准有两条:一是好产品,她喜欢有大单品的公司,有广阔的市场空间;二是高壁垒,企业拥有的护城河,可以让企业比竞争对手活得更好、更长久。与其他行业相比,消费品公司更容易确立竞争壁垒,因而,能入李琛“法眼”的标的,往往是泛消费品企业。

十年扎根消费品领域,这样的基金经理可谓凤毛麟角。而正是十年来的耕耘和积淀,让李琛对消费企业的感知能力更强、理解更深。

“我对消费企业的理解和认知也是一个不断积累的过程。这些年来,我一直在研究不同的消费品类如何经营、如何与对手展开竞争,学会从经营层面分析一家企业的核心竞争力。”李琛举例,她在战略层面分析一家消费企业的发展方向是否符合行业趋势;从产品层面判断一家公司的新品打开市场的策略是否合理。

基于长期的对不同消费品的理解和各种消费品公司策略的研究,李琛能够先于市场发现基本面迎来拐点,但股价仍处于低位的好公司。广发消费品精选近几年重仓的细分消费领域的龙头公司,就是李琛发掘的独家品种。



李琛,19年证券从业经验,12年管理经验,在多年的实战中形成了完善的投资体系,将“自上而下”的宏观分析与“自下而上”优选企业相结合,坚持以合理的价格投资最优秀的公司。