



安信基金总经理刘入领:

## 三大引擎驱动业务发展 寻找未来潜力核心资产

□本报记者 张焕昶

今年7月,第十六届中国基金业金牛奖颁奖典礼在北京举行,安信基金荣获“金牛基金管理公司”奖项。在连续两年荣膺“金牛进取奖”后,安信基金首次荣获金牛公司奖项。这是安信基金发展历程中重要的里程碑,也是毋庸置疑的又一高光时刻。

2011年成立以来仅7年有余,安信基金筚路蓝缕,勇猛精进。这是一条深耕价值投资的匠心之路,一条价值投资生态链的开辟之路,更是一条中小型公募后发秀起的典范之路。

由此,中国证券报记者再次专访安信基金总经理刘入领,这位经济学博士素以对价值投资的深度理解的宽阔格局与扎实稳健的务实作风闻名。

此次采访,记者感受到安信基金的“变与不变”。刘入领的高频词汇,从过去的业绩锐度变成了追求稳健,背后对应的是安信基金应对环境变化,着力风险防范、勤力求稳的思路转变。与此同时,安信基金价值投资核心理念却从未改变。着眼于当前,安信基金将立足自身投资能力,更加突出客户导向,以“三大引擎”全面驱动业务发展:第一,投资业绩驱动;第二,SCOP绝对收益产品布局;第三,机构资源整合。

## 防范风险 追求稳健

一直以来,行业内中小型公募突围困难,真正的后起之秀寥寥无几。在不少业内人士看来,在真正跑出的几匹千里马中,安信基金算得上实至名归。

安信基金连续三年获得金牛奖公司级别的奖项。一路走来,深耕价值投资是安信基金一以贯之的核心思想。但今年,从对刘入领的访谈中可以看到其思路上的些许转变。“如今,我们更加强调稳健。”刘入领一针见血地指出。

刘入领坦言,这是基于宏观环境变化所做出的调整。在金融供给侧改革的大背景下,优胜劣汰势在必行,风险的暴露与出清成为主线之一,金融行业的风险防范越

发重要。

战略理念的转变绝非空谈,实际上刘入领的远见卓识已经在实战中奏效,两个例子尤可佐证。其一,去年4月份,安信基金对自身内部债券池进行了一次优化,对实际信用资质比较低的债券进行了排查与相应减持。其二,去年10月底,对于股票池中本就不多的商誉价值过高的标的,进行坚决清出。而自2018年5月份开始债券市场违约风险事件陆续发生;临近年底,商誉减值引起的二级市场调整也让人记忆犹新。两次提前于市场精准预判和规避风险,确保持有人资产安然无恙。

刘入领表示,在权益投资中,为了追求短期业绩的锐度,某种程度上需要“错配”,

而此举本身隐含风险。安信基金考察研究市场中优异基金经理的业绩,发现长期业绩的来源,并非一定以每一年的名列前茅为基础。实际上,只需要每年稳定在同类产品前50%,五年下来大概率会排在行业前10%。而把投资业绩排在前40%视为“合格”,已经算是比较高的要求。稳定的投资风格、较小的回撤、较高的夏普比率,这些往往比短期业绩的锐度更加重要。

在债市投资中,安信基金固收团队牢固建立了自己的“信用价值观”。刘入领对信用价值观的解释是:“不以过度的信用下沉来博取收益。”“在当前的信用环境下,这样的价值观具有非同寻常的意义。”

## 建设“价值投资全生态链”

有变亦有不变。变化的,是顺应环境改变而加强的稳健发展思路;不变的,是安信基金一直以来对价值投资的深耕实践。

安信基金的投研团队奉行价值投资理念。在此基础上,尊重每一位投资人员的自身特质,允许发展多元化的投资风格。团队内部不但包含了深度价值的挖掘者,也有偏成长型的选手,更有对周期有深刻理解的人员,“我们把这种投研体系形象地叫作‘一花开五叶’”。

“一花开五叶”的方针可以确保在任何风格轮换中,安信基金都有产品脱颖而出,也能全方位适应各类不同类型持有人的需求。“有些机构希望偏价值的产品,有些客

户偏爱成长,有些客户相信周期,在安信基金都能找到相应产品。”这也起着分散风险的作用,避免公司产品的资金抱团于某一风格或者行业少数几只股票上。

同时涵养不同风格的投资团队,必须有一个全覆盖的研究团队做支撑。安信基金认为,研究创造价值,研究团队是最重要的投研基础设施。

去年的采访中,刘入领谈及“价值投资全生态链”的建设,这项战略去年以来也得到了进一步推进。

这一年来,安信基金联合多家大型银行推出的“价值同行,时光相伴”——价值投资主题宣讲活动受到广泛好评。系列活动由市

场销售体系主导,以“只讲付出,不求回报”的传教士精神传播正确投资理念,践行普惠金融,旨在让更多投资者认同价值投资,真正拿出自己的“闲钱”来进行长期投资。

“我们希望寻找到那些内心认同安信基金投资理念的投资者,与我们共同成长。”刘入领认为,只有找到了理念契合的客户,才能化解基金行业中“最痛苦的事”,即股市高点入场、低点赎回出局。

在更长的期限里,真正践行价值投资,客户赚钱的概率将会大大提升。刘入领介绍,安信基金曾对旗下所有产品业绩进行统计,持有任何一只安信基金产品超过600天都是赚钱的(大多数产品持有300天就是赚钱的)。

## 三大引擎驱动业务发展

在坚守价值投资本源的基础之上,刘入领今年提出“强化客户导向,以三大引擎驱动业务发展”。

“一般人认为投资收益最高的产品是好产品。而我们认为,客户需要的产品才是好产品。”刘入领如此理解“客户导向”,“很多客户并不期望收益率多高,但希望收益稳定,或者说收益率符合预期。”

刘入领认为,资管行业产品线可以分为三类:第一类是投资业绩驱动的产品。追求阿尔法,以优异业绩带动规模提升,显著有利于公司发展与品牌树立,对于基金经理而言也有名有利;第二类是绝对收益策略产品。力求风险可控,追求稳定收益,尽管短期内可能默默无闻,但长期口碑一旦形成,就会深受低风险偏好客户的喜爱;第三类是从公司本身发展的角度来看,机构业务亦是十分重要的一环。安信基金将立足自身实力,全面布局产品线,力争形成业务发展的“三大引擎”。

安信基金的成名利器在于权益投资,安信价值精选、安信新常态等一系列明星

股票型产品以持续稳健的业绩闻名。在刘入领看来,“投资驱动”这项引擎是安信基金的立司之本,未来要在既有基础上继续奋力推动。

“我们也在着力打造绝对收益策略产品线,即所谓‘特殊客户目标导向型产品(Special Customer-Oriented Products: SCOP产品)’。”刘入领表示。与第一类引擎的产品不同,秉持绝对收益理念打磨的产品线将会聚焦于“货币以上,偏债混合以下”的广阔机会。其中,根据客户真实需求的进一步细化,比如投资范围的不同、期限偏好的不同、利率/信用偏好等指标,针对性打造出一系列产品类别。在刘入领看来,SCOP产品线的应运而生有其更宏观的背景:随着资管新规的落地,催生出的银行理财替代需求十分旺盛,相当体量的追求稳健收益的资金也正在寻找新的投资标的。

在绝对收益领域,安信基金绝不只停留在空想阶段,而是已经进行了长期的积累,领先同行半个身位。安信基金旗下已经有这

样一系列业绩平稳、成立以来每季度或年度均实现正收益的王牌产品,包括连续16个季度均取得正收益的安信稳健增值、连续10个季度正收益的安信新趋势,成立以来每年度正收益的安信平稳增长、安信新价值等等,这些产品的历史业绩基本保持在年化6-10%的优异水平。

刘入领指出,公募基金的绝对收益投资,核心是风险管理哲学,更离不开精选个股的基本功。安信基金在吸收“风险锚定”和“动态再平衡”等成熟投资思想的基础上,形成了“安全垫+风险预算”的绝对收益方法论,即先以债券做安全垫,在此基础上基于对股票市场环境的判断,综合计算出风险预算,进一步决定权益持仓比例。在权益仓位中,选取长时间跟踪、确定性最强的股票,不求弹性只求确定性,充分发挥权益投资方面的专长来增厚业绩。

与此同时,规模对于中小型基金公司的稳定持续发展也至关重要。在安信基金的布局中,机构业务仍然形成重要支撑点,目前也是三大引擎中必不可少的一环。



## 寻找未来潜力核心资产

“用中长期战略眼光来看,科创板具有重大意义。”对于今年资本市场头号工程科创板,刘入领的理解如是。

刘入领对科创板有三个基本判断:第一,科创板未来一定会走出一批伟大的企业;第二,科创板对中国经济的转型升级一定会起到重大助力;第三,科创板是在市场化、法制化原则下推出的创新举措,做好风险防控是第一要务。

“机会主要在两个方面,”刘入领认为,一是打新,二是中长期持有。对于估值体系,一方面依然采用常见的估值模型,另一方面考虑到科创板上市公司的特点,侧重对现金流、科技含量、研发支出等要素的考量。

刘入领表示,安信基金今后三到五年的首要任务是“寻找未来的核心资产。”随着相关政策调整和经济结构的变迁,部分旧有的核心资产有可能退出,与此同时必然会有优质企业涌现,成为新的核心资产。从大的方向来看,两类标的值得关注:一是具备硬科技实力的企业;二是受益于消费转型升级的企业。

行业不断发展,格局风云变幻。外资入华与银行理财子公司的设立,被认为是眼前对于国内公募基金的两大挑战。

在刘入领看来,外资入华进程加速的确会形成一定挑战:全球资产配置的优势,会吸引有相应需求的机构资金,包括高净值人群。但也会带来成熟的投资理念,促进行业运转更加理性和规范。而银行理财子公司带来冲击最多的可能在固定收益领域。从投研专长与资源禀赋来看,公募基金与银行理财子公司各有优势,两者更多的是一种错位竞争,有互补性。

“最重要的还是专心做好我们自己的事情。”刘入领表示。“不忘初心,坚持价值投资,实现长期稳健的投资收益,凭借丰富的产品线和多元化的风格满足不同需求的客户,体现公募基金的普惠责任与价值。”