

长城基金邱春杨:

把握战略机遇 打造压舱兴市“好公司”

□本报记者 余世鹏



邱春杨,博士,长城基金董事、总经理、投资决策委员会主任;2001年3月至2002年10月任职于南方证券资产管理部;2002年11月至2020年7月任职于广发基金(含广发基金筹备期),历任研究发展部产品设计小组组长、机构理财部副总经理、金融工程部总经理、产品总监、公司副总经理和督察长职务。

厚积薄发 “一优三强”

中国证券报:在多元化资本市场建设背景下,如何看待公募基金行业未来发展前景?

邱春杨:公募基金行业自诞生以来一直秉承信托精神,在鲜明的制度优势背景下,开展专业、规范的投资运作,推动投资者理财观念的转变,提升了资产管理行业的制度水准,行业公信力和优越性越发明显。公募基金行业20多年的厚积薄发,尤其是近几年来的蓬勃发展,会为未来的长足发展打下坚实基础。

公募基金的发展机遇主要有以下几方面:一方面,科创板、北交所等市场纷纷设立,多层次资本市场发展刚刚开始,尚有很多新的投资品种、新的业务机会;另一方面,品类趋于多样化的基础债券市场,也在孕育众多产品和业务的发展空间;此外,在资本市场对外开放的大背景下,国际化发展趋势也会给公募基金行业带来无限机遇。

中国证券报:长城基金成立20年来,参与并见证了公募基金行业的发展壮大过程。请以长城基金为例,阐述一下公司发展亮点。

邱春杨:投研能力是基金公司安身立命之本,也是基金公司发展的直观体现,长城基金也不例外。成立以来,长城基金持续注重投研能力建设,尤其是近几年来进一步聚焦主动投资管理能力,确立了“一优三强”的核心竞争力。其中“一优”是指投资业绩优,实现投资业绩的持续、稳定;“三强”是指协同能力强、合规能力强、服务能力强,致力于打造投资文化有底蕴、投资业绩有层次、投资人才有梯队、绩优产品多样化的投研体系,全方位提升公司投资管理能力和业绩水平。

从海通证券数据来看,截至2021年末,长城基金旗下权益类基金最近5年的加权平均绝对收益率为133.91%,位居行业前1/3水平。尤其我们在2021年前瞻布局了半导体、新能源、军工等多个高景气度、高成长性板块,旗下多只基金如长城行业轮动、长城优化升级、长城久嘉创新成长等,业绩十分出色。

中国证券报:在行业向好发展趋势下,长城基金的战略发力点在哪里?

邱春杨:从战略层面上看,长城基金依然会坚持首先成为一家“好公司”,再成为一家大公司的发展思路。从20年发展历史往前看,长城基金将致力于成为基金行业的坚守者、奋进者、搏击者,未来将继续坚持以客户为中心,坚持长期价值投资,坚持合规稳健经营,致力于成为资本市场上压舱兴市、普惠大众、值得信赖、受人尊重的大型资产管理机构。

长城基金正迎来四个重要的战略机遇期:一是资本市场发展机遇期,二是资管行业多元竞合期,三是公司发展战略机遇期,四是股东的充分信任和期待期。我们要做的,就是把握住这些重要的战略机遇,坚持践行公司的理念和文化,成为好公司,然后再成为大公司。

人才机制“传帮带”

中国证券报:要持续输出优异投研业绩,基金公司是否要具备一套优秀的人才培养机制?请以长城基金为例分享经验。

邱春杨:长城基金在投研团队建设方面,市场是有目共睹的。我们坚持提倡多元包容的投研文化,加强投研队伍的梯队建设和风格多元化建设,追求公司平台共性和员工个性的良性共振,既要求基金经理坚持从投资标的基本面出发,坚守价值投资,也鼓励基金经理根据自己的性格特点、知识结构、产品特点形成自己的投资风格,并通过内推外引,以老带新,形成投研队伍的传帮带。

投资总监杨建华和研究部总经理何以广,是长城基金“传帮带”的典范之一。杨建华是何以广的前辈,他们两人的投资理念和投资方法并不一样,但同样成为行业内长期业绩突出的顶级基金经理。在他们的带动下,公司又培养出多位已在市场上崭露头角的新一代基金经理。

截至目前,除了杨建华、张勇、何以广、马强、雷俊、曲少杰等基金经理外,长城基金还涌现出邹德立、谭小兵、陈良栋、魏建、储雯玉等一大批正值当打之年的中生代基金经理,已成为公司投研队伍的中流砥柱。尤其是近年来,长城基金还培养出了廖瀚博、张桢、徐涛国、赵凤飞、尤国梁、余欢、周诗博、杨宇、苏俊彦、翁煜平等一批新生代绩优基金经理。

中国证券报:从公司治理角度来看,投研业绩突出、团队战斗力强等系列现象,是公司规范经营的结果。作为长城基金的掌门人,请从个人角度谈谈公募基金公司的管理经验。

邱春杨:行之有效的基金公司治理经验,在业内是有基本共识的。就长城基金而言,依法合规经营、坚守底线,是长期稳健经营的生命线。如果把公司发展比喻成在高速公路上开车,那么合规就是安全保障,可以让车开得更稳。特别是在行业竞争日趋激烈的当下,我们的发展要稳中求进,把合规、稳健、长期放在第一位,在合规框架内寻求长期、良性发展。

长城基金的合规文化要守住“三条底线”,即风险底线不可越、合规底线不可碰、道德底线不可破。在我看来,坚守这三条底线,是“坚守持有人利益至上”这一初心的重要内涵,也是我们所有工作的首要之义。

长城基金实施的是全覆盖、全流程的合规制度,整个体系涵盖完整的风险识别、评估、报告、监控和评价。并且,这套合规管理体系和工作流程,覆盖到了公司各项业务和工作岗位,通过对各类风险的动态评估,执行风险管理措施。同时,结合法规、市场、行业、业务的动态变化,及时对制度和流程进行调整完善,实现合规体系的科学性和适应性,筑牢风险防线,助力公司各项业务健康开展。

“宁愿走慢一些也要走得稳”

中国证券报:近年来,投研机制创新是公募行业的热门话题。长城基金是否也在这方面有创新设想?

邱春杨:是的,自2021年以来,长城基金一直在多维度夯实投研能力,持续夯实团队战斗力。一方面,不断加强投研一体化建设,强化投资研究的深度与广度,通过投研联席会议、投资小组、优化考核机制、定期沟通交流等形式加强内部交流,引导研究对投资的转化,形成投研良性互动。另一方面,我们在自主培养和外部引入两方面持续并重,持续提升基金经理与公司文化的契合度。无论是内部新晋升的基金经理还是外部引入的基金经理,都要熟悉公司的价值观、方法论,这样才能传承长城基金的基因和文化。

中国证券报:投研机制发展往往和基金公司的产品布局密切相关。长城基金在产品布局上有怎样的蓝图构想?

邱春杨:从发展思路上讲,长城基金不会因为急于发展业务或要上规模,而去做不合规、风险不可承受或不适合做的业务或产品。实际上,过去两三年市场环境复杂,不同机构各类需求也很旺盛,但我们并没有为了短期规模而布局不合适的项目,宁愿走慢一些也要走得稳。

长城基金的产品布局,依然会围绕投研能力圈展开,重点围绕两个品质可靠的产品线加速布局:主动权益方面围绕“大消费、大健康、大科技”密集布局,“固收+”方面则是围绕“优选”系列和“悦享”系列展开,局部聚焦打造核心竞争力,形成集群优势,带动品牌认知提升。

长城基金还会通过系统梳理产品特征,研判市场格局和产业发展趋势,给产品、客群画

像,明晰产品定位和风格,让一批老产品重焕生机。另外,在ETF、QDII、公募REITs等领域也会加大布局,目前我们的REITs团队搭建已基本完成,接下来会结合股东优势争取到优秀的投资项目。

中国证券报:除基金布局外,长城基金在销售服务、投资者教育等方面有哪些亮点?

邱春杨:一直以来,长城基金所秉持的是“长期长情”的销售文化和服务精神,与合作伙伴建立稳定可持续的互信共赢生态。坚决贯彻以客户体验为中心、以市场驱动提高产品服务匹配度这一目标。同时,在投资者教育方面,我们一直以来都在努力做好投资者陪伴工作,全面履行对投资者的守护责任。特别是2021年以来,长城基金的投资者服务推出了“财富长城万里行”客户交流系列活动,以线上线下相结合的方式,与合作伙伴和投资者进行深度沟通交流,在北京、上海、广州、深圳、成都、重庆、南京、佛山等全国重点城市陆续展开,至今已举办了数十场。

此外,在践行企业社会责任方面,长城基金未来依然会积极参与公益事业,围绕灾难救助、助教助学、扶贫济困等公益项目捐款捐物。在不久前,长城基金还举办了以“普及财商教育,助力乡村振兴”为主题的财商下乡活动,走进四川省遂宁市大英县星宿村,为村民们普及基本的理财知识,旨在提醒村民提高风险防范意识,守护好自己的钱袋子。公益和财商教育相结合这一举措,在公募业内属于首创。未来,我们在为投资者做好资产配置的同时,会积极践行社会责任,通过关注民生、扶危救困、重教助学等系列公益项目,继续为公益事业贡献自己的一份力量。