

景顺长城基金江虹:

着眼行业轮动 构建“核心层+卫星层”投顾组合

□本报记者 张韵



江虹，曾任华泰人寿保险产品精算专员，光大证券销售交易部高级经理，海通证券研究所高级经理，中信保诚人寿保险基金投资部投资经理，中信保诚资管基金投资部投资经理。2021年7月加入景顺长城基金，现任FOF基金经理、基金投顾经理人。

2023年是国内基金投顾业务试点以来的第四个年头，获得相关业务资格的机构正不断推进基金投顾业务的发展。

景顺长城基金江虹便是投身基金投顾业务的基金经理之一。近日，江虹在接受中国证券报记者专访时表示，进入基金投顾这个新领域，算得上是她的“二次创业”。她认为，对标发达国家市场，预计国内基金投顾业务拥有广阔的发展前景。作为投顾经理人，在研究资产配置和基金优选与跟踪的同时，她还着眼于行业轮动方法，来构建“核心层+卫星层”投顾组合。对于“顾”，她认为需要抓住“快、准、稳”这三个关键要素，为投资者提供及时、准确、可稳定跟随的顾问服务。

“二次创业”的投顾经理人

据了解，江虹最早是保险精算出身，后来带着对资管行业的热爱，转身到券商机构销售部门，2016年开始保险机构FOF投资生涯，2021年加入景顺长城基金，现担任景顺长城基金FOF基金经理和基金投顾经理人。江虹说道，虽然这样的成长路径表面看有些非典型，但这一路“进阶”背后不变的是那份热爱和坚持。对于在管理多年FOF产品后，再次“进阶”基金投顾组合经理人，她笑言：“这算是我的二次创业，也是我个人事业上的又一次产业上下游延伸。”

2023年是国内基金投顾业务试点以来的第四年。根据中国社会科学院国家金融与发展实验室、蚂蚁集团研究院于3月3日联合发布的《投顾业务的全球实践与中国展望》研究报告，截至2022年7月，国内已有60家机构获得了试点资格，其中包括25家基金及基金子公司。

景顺长城基金作为试点机构之一，其基金投顾业务于2021年获准展业。彼时，江虹刚好加入景顺长城基金，成为投顾经理人中的一员。据介绍，景顺长城基金已经设立了独立的投顾投决会机制和多部门协同的投顾业务团队，并搭建旗舰策略线、特色策略线、定制策略线等三类投顾组合策略线。其中，旗舰策略线

覆盖不同权益中枢，重点布局高权益中枢的策略。江虹管理的犇犇全明星投顾组合、六边形精选投顾组合便是该类型策略；特色策略线主要从客户需求出发，布局港股、目标盈、货债T+0组合等特色场景；定制策略线主要是根据销售渠道需求专属打造投顾组合。

作为投顾经理人的江虹同时还是FOF基金经理。对于基金投顾和FOF的异同，江虹表示，FOF本质是基金产品，而基金投顾本质是一种账户投资服务。虽然两者都涉及资产配置，都包含一篮子基金的组合构建，但在具体投资运作、信息披露、投资者决策模式上其实都有显著差异。例如，基金投顾有着换手率的限制，而FOF并无此限制；基金投顾可以实时更新持仓变化情况，调仓后可以及时告知客户，而FOF的相关信息是按季度定期披露等。

江虹认为，“白盒”模式下的基金投顾运作几乎算得上全透明，可以让投资者更加及时地了解到经理人投资决策的变化及其原因，还能够通过“发车”服务为投资者提供更确切的投资建议。如果能够持续给投资者带来良好盈利体验，基金投顾业务的发展前景将非常值得期待，这也是她决定进入该新兴领域“二次创业”的重要原因。

着眼行业轮动构建组合

对于基金投顾，业内喜欢用“三分投、七分顾”来阐释。

在基金投顾组合的“投”上，江虹介绍，她会更倾向于从行业轮动策略入手进行组合构建。“我们做过量化的回溯，其实中国的市场生态很适合行业轮动，动量因子的衰减大概是一个月到一个季度，行业轮动确实能获得一定的增强效益。”江虹表示，对行业研究是她每天工作的重要组成部分，通过对景气度、拥挤度等指标的研究了解行业背后的关键驱动因素，能够更好地捕捉行业轮动机会。而行业轮动往往很难靠一个人来完成，所以她还会利用量化手段做辅助管理，运用相对成熟的框架捕获中长期结构性机会。

江虹的投顾组合主要是由“核心层+卫星层”两类基金构成的。“核心层”是底仓部分，她会选择那些能较好适应市场变化的基金经理。能够根据市场变化自主迭代调整投资策略和行业分布，且过往行业切换的业绩表现较好，情绪控制能力较强的基金经理所管产品是她基金投顾组合构建中的“核心层”。这些基金经理普遍满足有5年以上连续业绩，业绩在回调市场里的表现依然能够位于市场前50%，不存在离职的可能等要求。

在“卫星层”的建构上，江虹表

示，深耕细分赛道的基金经理则是她此时的主要选择。选择思路是先定行业、风格，再选基金经理，最后拟定基金产品。具体选择哪个赛道的基金经理，主要是根据自己以及公司投研团队对行业轮动的综合分析得出。用她的话来说，这更像是保留一部分权力给投顾经理人来做行业轮动，发挥投顾经理人投研判断的主观能动性。而核心层的选择就是放权所投基金的基金经理去做行业轮动决策。

在对基金经理的研究和选择上，江虹表示，她不太喜欢用贴标签的方式进行简单概括。她认为，给基金经理贴标签更多是一种“取巧”方式，对于投资而言，不可能有一个标签可以完整界定清楚一个基金经理，还需要对基金经理进行多方位了解，描绘出基金经理的立体画像，不简单标签化。

在采访交流中，江虹对市场上众多基金经理的投资生涯、投资风格、脾气性格、近期关注领域、持仓变化等各个方面都能娓娓道来。“这也是十几年从业生涯里认识的人，积累下来的了解。加上我一直有个小说梦，以后有机会的话还挺想写写基金圈里的故事，所以主观上也会有比较强的意愿和好奇心去更全面地了解一个基金经理。”江虹说道。

“七分顾”需快、准、稳

对于基金的“七分顾”，景顺长城基金表示，公司配备有专门负责“顾”的团队，与江虹等投顾经理人主负责的“投”协同合作，打造覆盖投资者投前、投中、投后的全流程基金投顾服务。

在“顾”的方面，景顺长城基金介绍，公司主要会通过文章、直播、视频、投资者沙龙、系统交易提示等形式与投资者保持沟通交流，做好“顾”方面的服务。在谈及如何更好地做好“七分顾”时，江虹表示，需要把握好快、准、稳。

江虹表示，基金投顾与FOF相比，很大的一点不同就是，可以很快地显示出持仓变化，基金投顾经理人可以与投资者们及时沟通调仓原因。这种快速反馈更多的是一种双向互利的沟通。于她而言，她可以从中得到一些反馈和启发；于投资者而言，他们也可以对自身参与的投资更加清楚，进而更加安心。她认为，“顾”方面首先要做到的就是及时，尤其是市场调整时，经理人需要协同“顾”团队，尽可能第一时间对投资者的疑

虑和反馈做出回应，做出相应的风险或机会提示。

而“顾”的准确与否往往关系着投资者对基金投顾组合的信赖程度和投资黏性。在提供准确投顾服务方面，景顺长城基金介绍，公司专门打造了相应的“发车”、“跟车”服务，即结合投顾经理人建议和市场行情变化，通过基金投顾组合的上线销售平台，向客户做出买卖点提醒，以及交易金额的建议，为投资者提供更加具体的交易指导。

在“稳”方面，江虹表示，在持续陪伴客户投资的过程中，基金投顾需要组合经理人和顾问团队保持稳定的内容输出。无论市场行情如何，投资者始终能看到基金投顾经理人的观点，基金投顾也要争取做到对客户的问题进行持续跟踪和解答。

在江虹看来，“三分投、七分顾”的共同助力将使得基金投顾业务日趋完善。她认为，对标发达国家市场，国内公募基金可带动的基金投顾规模将在万亿元级别以上，市场发展潜力巨大。