

国泰基金周向勇:

# 宽缓阔达 用时间丈量价值

□本报记者 徐金忠



周向勇,国泰基金管理有限公司总经理,剑桥大学MBA。27年金融从业经历,曾在中国建设银行总行、中国建银投资公司任职。2011年加入国泰基金管理有限公司,任总经理助理,2012年11月起任公司副总经理,先后分管电商、市场、投资,主持投研体系事业部制改革。2016年7月起任国泰基金总经理。

## 开宗明义 其声高远

1997年11月,当时的国务院证券委员会颁布了《证券投资基金管理暂行办法》,为我国证券投资基金的规范发展奠定了基本的法律基础。

1998年3月,国泰基金正式成立,此后经中国证监会批准,基金金泰正式发行,由此拉开了中国证券投资基金业发展的序幕。

2003年10月,《证券投资基金法》颁布,基金行业的法律法规不断完善。

……

周向勇是在2011年2月加入国泰基金,但对于行业的滥觞、公司的肇始,如数家珍。国泰基金的开局,就是站在规范发展的公募基金的原点。

回顾行业的发端,关键时刻,监管和行业形成合力:代表着普惠金融的公募基金行业,一定要进入规范有序的发展阶段。

“建制度、不干预、零容忍,当时的监管部门就明确了公募基金规范发展的核心要义。”周向勇说。

国泰基金自然是这样的监管精神的践行者。

“现在来看,交易时间上交手机等,都已经是司空见惯的行业基本制度。”周向勇说,“但是在当时,这是对行业规范化发展的落地实践,国泰基金是这样的规范化制度的倡导者和实践者”。

严格监管和规范发展,在周向勇看来,奠定了公募基金行业25年稳健发展的基础,此后行业建起“高楼琼宇”,才能坚如磐石。

“严格的监管与制度体系是公募基金发展的基石。25年来,公募基金行业从无到有,建立了科学、完善的制度体系,是信托关系落实充分、投资者权益保护有效的行业,成为国内监管严格、制度完善、透明度高的资产管理机构。”周向勇说。

这也正是公募基金的魅力所在、专业所在。

规范运作的公募基金行业,信托关系落实充分、投资者权益保护有效。由此成为普惠金融的代表。“公募基金是普惠金融代表,行业服务于全体人民的理财需求。25年来,公募基金通过加强业务和产品创新,提升投资管理能力,为更多普通投资者提供方便易得的基金产品,助力共同富裕,让国家的经济增长更多转化为人民的财富增值。”周向勇表示。

作为最重要的社会普惠产品之一,国泰基金的企业年金投资积累起了业绩连续两年行业排名第一的口碑。

也正因为这样,公募基金行业才能成为赋能经济发展的重要力量。在周向勇看来,25年来,作为专业的机构投资者,公募基金发挥价值发现作用,持续为实体经济创新发展赋能。引导资金流入国家战略产业,提高优质企业融资效率,向先进制造业和新兴产业深度赋能,为推动我国现代化产业体系建设贡献力量。

回报投资者、赋能经济发展、成就行业自身,正是公募基金行业的幸事。国泰基金与行业的发展,完美合拍,此般种种,也是国泰基金的幸事。

黄浦江流过外滩,绕过陆家嘴,折向东北,水面逐渐开阔,早春阳光,播散江面,波光粼粼。熠熠闪耀的波光,映射到采访间里,成为跃动的背景。在这里,公募基金行业25年的历程,徐徐展开:早年间喷薄的激流,成长时涌动的浪潮,成熟期缓缓的深流……

国泰基金是首批规范成立的基金公司之一。如果要丈量公募基金行业的价值,那么,国泰基金就是那一杆长期主义的标尺。25年前,建制度打基础,开宗明义;25年中,寻方向求突破,开拓进取;25年后,高质量新发展,当仁不让。

“稳健、创新、价值观”,周向勇为国泰基金提炼发展的精髓。因为稳健,所以25年长青;因为创新,所以25年奋进;更因为“持有人第一位”的价值观,25年,初心如昨,不改当初。

宽缓阔达,国泰基金引领行业潮流,更要厚植行业深度,方能连绵不绝。

## 行稳致远 计之深远

“筌路蓝缕,以启山林”的创业维艰已去,公募基金来到了“寻方向求突破”的开拓期。

“随着基金业的法律法规不断完善,行业逐渐进入创新发展的阶段。这一阶段,也可以理解为是行业与投资者需求的一个磨合期。投资者需求日益多元,行业中的创新产品层出不穷,如LOF、ETF、QDII等。”周向勇回忆说。

寻方向、求突破,舍我其谁? 国泰基金“其命维新”:基金金泰是第一只封闭式基金,国泰金鹰是第一只标准股票型基金,金融ETF是第一只行业ETF等。2012年,国泰基金创造了“十日三创新”的行业纪录,连续上报国债ETF(首批债券基金ETF),纳指ETF(首只跨境ETF)、黄金基金(首批黄金ETF),传为业内佳话。

国泰基金的创新繁多,其主线清晰不乱。第一,从供给侧,更深度研究市场;第二,从需求侧,更深度研究投资者需求;第三,精准匹配公司资源。国泰基金抓住了创新之中最为关键的三要素:市场变化、投资者需求、公司资源禀赋。

如今的国泰基金在被动指数投资领域,被人称道;在主动权益产品上,也因知止而为,经受了时间的考验。但是,彼时的国泰基金,做出这样的决定,并不轻松。

“公司在2016年左右,曾对之后5年的产品线布局,作了一个初步的规划。”周向勇介绍称。当时,投资者刚刚经历市场的大起大落,公募基金产品也未能在风浪中独善其身。行业“觅渡”,国泰基金自然勇当先锋。

“当时我们讨论决定了:主动权益类产品应该

给投资者带来更稳健的持有体验,产品策略以均衡为主,不押赛道;被动指数类产品瞄准行业ETF的蓝海,在未来的结构性行情中,获取差异化的竞争优势,也能给投资者提供‘快易廉明’的投资工具。同时,我们要主动控制产品的发行规模,注重投资者体验,细水长流。”周向勇直言,这样的前瞻定位和战略布局,曾给国泰基金带来一些压力:ETF新发规模小,需要投入更多的成本,做投资者陪伴,产品养成的过程中,需要经历漫长的等待和煎熬;主动权益类产品,不押注赛道,在后来市场比较极致的行情里,产品的短期排名不会非常靠前,没有明星基金,规模上也会有一些压力。

周向勇说,要获取高质量的规模增长。

当时做出决策的信心来自于哪里?在周向勇看来,就是对市场规律的信心——盈亏同源;对公司发展的信心——行稳致远;对行业初心的坚守——持有人利益第一位。

“均衡,为投资者规避了市场结构性下跌时一损俱损的风险;规模控制,在市场发生重大变化时,让我们的基金仍然可以掉头、可以转向;行业ETF,在显著的结构性行情中为投资者带来把握市场的工具。”周向勇说,“拉长时间回溯,这些等待、煎熬,都是值得的。”

天相投顾统计数据 displays,在抱团股万马齐喑的2021年,国泰基金权益类产品的赚钱能力在全市场排名第一,为投资者带来了相对安心的投资体验。截至2022年底,往前回溯3年,国泰的主动权益类产品赚钱能力也在行业内排名第三。

这就是行业“好学生”获得的市场正向反馈。

## 高质量发展 再领风骚

公募基金行业的发展,不舍昼夜。行业的发展潮流,来到了新的阶段——高质量发展。

“随着资管新规的落地,理财打破刚兑、资管产品开启净值化转型,公募迎来了高质量发展的成熟期。后资管新规时代,公募基金凭借多年来积淀的资金管理能力,跃升为大资管行业中的核心成员。”周向勇直指行业发展的主线。

能力越大责任越大,公募基金行业必须勇担责任。

然而,现实却很“骨感”:行业规模增长如何匹配持有人的投资体验?

“行业的高速发展,基金管理规模的扩大,对基金管理人投研能力提出了更高的要求。从长期维度来看,规模和投资业绩并不一定互为负作用,但在资本市场发展的过程中,某一个阶段可能会出现规模和投资收益不匹配的情况。这里主要有两种因素,一是投研团队或个人的投资能力跟管理规模存在不匹配的情况,二是在资本市场市值达到一定规模后,会对投资操作带来一些压力。”周向勇说。

25年前能“白手起家”,25年后的基金行业和国泰基金,自然不惧挑战。

在周向勇看来,随着资本市场的发展,基金经理管理规模的合适边界也在不断扩大,但是一定要与投资能力和行业的市值容量相匹配,才能获得和规模相匹配的收益,为基金带来良好的体验感。这一方面对基金管理人的投研能力提出了更高的要求,另一方面也需要基金经理背后的投研平台提供专业的支持。未来随着注册制的全面落地,可投股票数量更多、质地分化更大,平台的力量将更加重要。

上下求索,左右寻觅,最终的指向其实直白无疑:保护持有人的利益。

“我们希望能从基金底层设计的角度,主动控制规模,为持有人创造价值。我们在设计基金产品的时候,也会通过对每位基金经理的研究,精准匹配合适的产品,让合适的人管理合适的基金,在产品设计中,把认购规模控制在基金经理的能力圈范围内,防止由于基金产品规模过大而损害投资者利益,力争给投资者带来更好的持有体验。”国泰基金选择了“刀刀向内”的改变和革新。

在持有人利益保护上,国泰基金和周向勇都是认真的。

国泰基金的改变和革新,来到当下,方法更加系统、内涵更加丰富。“国泰基金的发展战略可以用‘PPVC’概括。P是Product(产品),产品线齐全才有能力在不同市场条件下满足不同风险偏好投资者的多样化投资需求;P是People(团队),从投研、中后台到运营保障各个环节,通过科学严谨的制度设计和流程管控,保障公司在不同市场环境各产品线可以稳定运行;V是Value(价值),以持有人利益优先,创造可持续的长期价值;C是Culture(文化),将合规、诚信、专业、稳健贯穿到公司经营管理的全过程。”周向勇系统地介绍称。

而对于他自己,这位头部基金公司的掌舵者,还会亲自关注旗下基金产品的基金吧、雪球社区等社交平台,观察投资者的真实感受。“我们要感知他们的情绪,要允许他们释放情绪,要引导他们控制情绪。无论如何,为他们创造价值,是我们的职责所在。”周向勇的言行,颇具人文关怀。

宽缓阔达的国泰基金,正道沧桑。