

国海富兰克林总经理徐荔蓉:

讲好中国故事 居高声自远

□本报记者 徐金忠



徐荔蓉, CFA, CPA (非执业), 律师 (非执业), 中央财经大学经济学硕士。具备26年证券从业经验、17年公募基金管理经验, 现任国海富兰克林基金总经理兼投资总监, 管理国富中国收益混合、国富潜力组合混合等产品。

绘就投资中国蓝图

面对“讲好中国故事”的采访主旨,徐荔蓉感悟颇深。国海富兰克林基金是较早一批为海外主权基金提供投资服务的国内公募基金公司之一。自2012年首次与某中东主权基金合作以来,国海富兰克林基金已经积累了长达12年的海外客户投资服务经验,服务类型跨越A股、人民币债券等不同领域,服务的客户来自中国香港、中东、欧洲、非洲、东南亚等地区。

国海富兰克林基金持续致力于拥抱金融开放,努力讲好中国故事,为海外投资者绘就清晰的投资中国蓝图,坚定外资持有信心,提高对外服务水平。

徐荔蓉自然也是讲好中国故事的“好手”。

他的叙述,见微知著。徐荔蓉在采访开始时就分享了一则小故事:自己曾经对海外来客在国内支付遭遇的不便利情况,例如无法绑定某些支付软件或是无法使用信用卡等,颇有怀疑。因为长期在国内生活的人,享受着极为便利的支付手段和方法。但当自己去中东地区出差,当自己遭遇信用卡支付困难时,才恍然大悟,原来一个人认为理所当然可以是另一个人的千辛万苦。最后,还是国人特有的随身带现金的习惯,才替自己解了围。

徐荔蓉分享的这则小故事,既有对于遭遇特殊情况后,世界需要重新互连的反映;也有对于世界重新连接,需要更多更深层次交流融通的关注;更有对于交流背后,人心、人情等的精妙譬喻。除此之外,国人的金融“特性”也在故事中得以呈现。确实如此。在未有之大变局之中,世界的变化超出大多数人的想象。一日千里的技术理应早已造就顺畅交流的大道,但是,风云变幻之中,该来的似乎没来,不该来的倒是来了。讲好中国故事并非是一件简单的事情。

国海富兰克林基金仍然有志于此,而且以此为已任。在徐荔蓉看来,虽然近年来,国际形势复杂多变,海外投资者对中国市场不够熟悉,甚至存在一定的偏见,但是,澄清误解、扭转偏见,为海外投资者绘就一幅清晰的投资中国蓝图,坚定外资持有中国资产的决心,仍然是国内资产管理机构的应有之举。

国海富兰克林基金是这应有之举的践行者。无论是此前让海外投资者眼前一亮的视频直播形式“office tour”尽调,还是当下多个区域、多种形式的实地调研,都是国海富兰克林基金邀请世界来观察和感知中国的实践形式。

徐荔蓉举例,曾有海外家族办公室的投资者负责人想近距离、直观地观察中国,选择自己来中国走一走、看一看。“在来中国之前的大概两三个月,他本来对中国市场比较谨慎,来中国之后去了北上广和武汉,然后我会询问他的最新观点。”徐荔蓉说,最终得到的答案让自己欣慰:通过直接的接触,这位海外投资者修正了自己的观点,减少了消极的研判。

对零距离接触的开放姿态背后,是中国经济换挡高质量发展发展的底气。徐荔蓉以海外投资者关注的民营企业为例:“海外投资者非常关心国内民营企业的发展,我常常和他们举一个例子,在我们投资组合中,许多家上市公司即使在新冠疫情肆虐的时候也坚持在海外建设工厂、拓展市场,这就是中国的企业家精神,是中国经济增长的源泉。”

作为较早一批为海外主权基金提供投资服务的国内公募基金公司之一,在国海富兰克林基金,“讲好中国故事”已经是如影随形的存在,润物无声、潜移默化。近年来在国际交流中,“逆流”“寒流”不断,专业的叙事者如何心平气和,摆事实讲道理?国海富兰克林基金总经理徐荔蓉的答案是:坦诚相待、换位思考、同情共理。

在徐荔蓉看来,交流之中的声量大小固然重要,但是交流的态度理念、方式方法同样关键。行业风起云涌,唯有坦诚、共情、专业的交流,才能收获效果、收获尊重。

讲好中国故事,居高声自远!

专业交流“以诚为基”

不得不说,近年来,即便是在资产管理这一专业领域,理性的专业交流也日渐稀疏。在语言等“技术门槛”已被跨越的时候,业内的沟通交流时常被情绪、立场所裹挟和阻挠。

徐荔蓉直面困难。他明白在当下的形势下,多重话语体系的声音比拼不可避免。而且也存在某些情况,一些海外人士很难兼听则明,甚至是带着明显的敌意来解读与中国相关的信息。

但是,事物多是在发展的过程中被不断理解的,而且只有在发展的过程中才能聚拢更多的听众,让他们倾听,让他们理解。

徐荔蓉回顾,从资产管理行业的视角来看,在中国经济的高速发展阶段,超高速的发展速度让可能存在的问题显得微不足道,但是一旦发展的速度降低,细节的问题就变得醒目和刺耳。“实际上,我们会发现,就算是在高速发展的阶段,大量的海外投资者对于中国市场的了解也是一知半解的,理解我们的市场,还有相当漫长的道路要走。”徐荔蓉直言。

但这并不意味着可以放弃交流。正相反,在徐荔蓉看来,专业的领域从来都有专业交流的必要、空间和机会。国海富兰克林基金希望成为了解海外投资者的本土资产管理机构,同时也希望成为海

外机构了解本土资产管理行业的纽带。怎么做顺利沟通?徐荔蓉给出实践得来的箴言:以坦诚的态度交流,用换位思考的方式,聚焦讲好自己的故事,同时采用借力打力等小技巧进行高效的沟通。

具体来看,徐荔蓉认为,即便是再复杂的局面,坦诚永远是打开专业高质量交流的“钥匙”。接下来则是用换位思考的方式,同理共情地进行专业的交流,避免情绪化,摆脱胜负欲,聚焦讲好自己的故事——中国的经济故事、产业故事、投资故事等。一些小技巧可以是交流的润滑油、催化剂,“一些本土的知识,可以打开双方交流的‘话匣子’,既有趣味性,也有亲和力。”徐荔蓉建议。

以徐荔蓉在中东的调研经历为例,在交流中,他发现在沙特阿拉伯等地,由于当地的一些社会变化,经济的活力大幅得到提升,海外投资需求陡然而至。这时候观察对方的投资偏好,适配对方的需求,就能为双方的交流打好坚实的基础。再结合交流中一些跨文化的知识对比参照,就能在专业的交流中激发出轻松的、趣味的氛围。

将坦诚作为基石,用专业赢得声誉,这样讲述的“中国故事”自然“行销天下”、大受欢迎。

海外投资者“花香自来”

“讲好中国故事”,在资管行业的衡量标准就是海外资金的到来情况。真金白银的投资配置,是对专业交流的最好肯定。徐荔蓉认为,在海外投资者“花香自来”的大环境下,专业机构和管理人的专业发声,可以起到关键作用。

徐荔蓉指出,目前主要类型的海外投资者,都有进一步加大中国资产配置的需求。因此,专业机构需要有专业的“吆喝声”。

徐荔蓉指出,海外资金主要分为四大类:一类是大的主权基金,是真正意义上的长钱;第二类是国外的公募基金、区域基金、全球基金等,这类基金期限相对短一点,且有阶段性的考核压力,因此资金流动较为频繁;第三类是对冲基金,是瞄准市场收益的短期交易者;第四类是小型退休基金、家族办公室、银行的投资业务等。据他观察,目前,上述四类海外资金中,第一类资金长期趋势是单边流入中国资产;第二类资金正在逐步转变中,从极端的低配开始增加配置,慢慢进入到平配的状态;第三类资金则在市场中灵活操作,风格较为犀利;第四类资金正在不断了解中国市场,开始逐步增加配置。

对于中国市场的全球竞争力问题,徐荔蓉有坚定的信心。除了前文提及的民营企业企业家精神外,徐荔蓉说,一方面在复杂多元的全球环境中,人民币资产成为很多大钱、长钱的底仓型配置品种;另一方面,中国作为制造业的大国、强国,将持续在

全球产业链中占据强势地位,而且国内的产业有足够的广度和深度,可以在不同层次上为资本市场造就景气行业和优质公司。以人工智能先进技术为例,最终承载技术的机械、硬件等都离不开卓越的制造能力和优质的制造业公司。

海外投资者“花香自来”,不论哪一种类型的海外投资者,都需要持续的、多层次触达的专业沟通交流。借助专业交流,一方面海外投资者可以了解中国市场和中国投资者;另一方面,国内资产管理行业也得以更多了解海外投资者。

国海富兰克林基金愿意成为这样的专业角色。“海外投资者对中国市场一开始还不熟悉,甚至存在一定偏见,我们在中国市场的开放程度、便利度、上市公司多样性、增长潜力等方面做了长期、大量的投教工作,澄清误解,扭转偏见。当然,这未必能立即受益,需要长期培育,但是我们坚定地、长期正确的道路上持续去做。与此同时,我们了解海外资金特性并愿意长期播种,比如海外长期资金竞标时往往要全球多轮‘选秀’,竞争对手繁多,链条特别长,又存在不同国家地区间法律法规的差异,而我们愿意为这些项目做长期投入和多方努力。”徐荔蓉表示,公司及团队始终认为,中国资产应该由专业的管理人操作,需要长期坚持输出,建立信任,而国海富兰克林基金恰恰具备培育国际业务的耐心与韧性。