

西部利得基金董事长何方：

务实稳进 打造“利益共同体”

□本报记者 徐金忠



何方,2019年3月起任西部利得基金董事长。逾20年证券从业经历。历任西部证券投资管理部总经理、西部证券总经理助理兼上海第一分公司总经理、西部证券副总经理。2017年9月至2021年2月任西部证券总经理。

“利益共同体”行稳致远

稳进务实,是西部利得基金一贯的发展态势,在公募基金行业高质量发展阶段,自然如鱼得水、从善如流。

在何方看来,公募基金行业进入高质量发展的新阶段,是行业发展的客观规律。国内宏观经济切换至高质量发展阶段,资本市场必然迎来发展动能的转换,资产管理行业也必须同步进入到新模式之中。

何方认为,公募基金高质量发展的内涵丰富、外延广阔,是行业固本培元的全方位革新。西部利得基金的发展,有幸与行业高质量发展新阶段“合拍”。公司将坚持发展的初心和使命,在高质量发展的新阶段,静水深流、行稳致远。

何方认为,公募基金行业到了真正彰显行业初心、真正以专业理性谋求发展的新征程。“受人之托、代客理财”的公募基金行业,唯有在行业冷静下来的时候,才能叩问初心、返璞归真。

“没有质量的规模或者产品,其实没有意义。在高质量发展的新阶段,行业发展的节奏固然慢了下来,但是在新的发展节奏中,专业的投资机构可以慢慢更好布局。虽然不能说‘慢就是快’,但起码可以说‘慢就是不慢’。”

那么,在高质量发展的新阶段,专业的资产管理机构应该如何做?

何方紧抓一个核心问题:“我们是不是真的能够把投资者的收益放在核心的位置上?”在他看来,一家优秀的资产管理机构,应该将“投资者利益第一”的理念贯穿在自上而下的决策和管理当中。何方甚至认为,在资产管理行业,应该对行业机构为投资者赚取收益的情况和机构

自身盈利情况之间进行权衡和平衡,只有这样才能真正保障投资者的利益站在核心的位置,而不至于本末倒置。

这样的更高要求,在何方看来,涉及到投资者、基金公司以及行业发展人员等多方面的关系。“不得不说,当下行业各方都面临调整 and 适应。作为行业的从业人员,也遭遇了行业、公司以及个人的方方面面的挑战,大家都在寻求突围。”

因此,只有打造各方“利益共同体”,行业才能践行初心、行稳致远。在何方看来,西部利得基金整体的稳健发展态势,在一定程度上已经避免了损害投资者利益的情况。西部利得基金在近年来的发展中,重点向主动量化、主动权益等方面进行拓展,其中量化投资满足了投资者需求,尽管后续产品遭遇市场考验,但在一定阶段为投资者提供了优质的投资产品和投资工具;主动权益方面,公司坚持“专精特新”的布局思路,同时兼顾市场发展变化,推出数字经济、人工智能、绿色低碳等顺应新质生产力发展的主题产品,体现了产品布局的前瞻性。另外,观察西部利得基金的投资者陪伴,也可以看到,面对市场整体的震荡调整,西部利得基金持续输出优质内容,在市场低谷期,重建信心、重塑信任。

此外,“利益共同体”的打造中,还涉及基金公司自身盈利、从业人员自身发展的问题。在西部利得基金,已经将公司自身利益确定无疑地“依附”在投资者之上,唯有为投资者赚钱,才能有公司的长远利益;同时,公司从业人员清楚地认识到,个人的发展需要依靠行业和公司平台的发展,唯有合力一致。

秉承专业理性精神

“很多行业发展的历史经验,已经不能简单地做线性外推。”站在公司管理决策的角度,何方感叹说。

确实如此,在行业求索新发展的阶段,在公司寻求新突破的阶段,决策管理的难度可想而知。对于致力于打造各方“利益共同体”的西部利得基金,其决策管理更是考验多多。

在何方看来,虽然有管理决策的难度,但是秉承专业理性的精神,事情的多个方面都在朝着积极的方向发展。

在向上的层面,基金公司的决策管理需要对股东方负责。近年来,随着行业高质量发展深入人心,向上层面的沟通交流变得更为通畅,股东高度认可公司的发展战略,为公司发展提供了非常大的支持。在向下的层面,基金公司的决策管理需要赢得一线员工的认可。当下的一线员工,包括投研团队在内,都面临不小的压力,在具体实践中,作为决策管理层,何方努力在自己所在的层面,为一线团队“屏

蔽”噪音信息和不良情绪。“在大家情绪焦灼的情况下,需要管理层的担当和作为。”何方说。

在更为关键的与投资者沟通交流层面,何方认为,基金公司的决策管理,需要有同理心,需要与投资者站在一起。

何方认为,相对于分散的投资者群体,基金公司及其决策管理更应该系统化进行变化和革新,用同理心,去了解和理解投资者的所思所想所求,明白了投资者利益这一根本,公司的决策管理就可以化繁就简,保持定力。

对于公募基金行业、对于西部利得基金、对于何方个人,在行业高质量发展的当下,面临的困难挑战、需要做出的改变都还很多。西部利得基金和何方个人,都很务实地将自己的实践定义为一种尝试。不过,务实稳健推动自身的发展,谋利、谋局、谋势,西部利得基金或能为行业提供更多有益的借鉴乃至成功的经验。

再访何方,已经是公募基金行业挥别狂热阶段,进入高质量发展的全新征程。

虽然时过境迁,但西部利得基金“我心依旧”。在何方看来,行业高质量发展新阶段恰逢其时,行业机构应该从善如流。作为行业“新锐”,西部利得基金应该保持着自己的格调和节奏,“基础产品供应商”的行业定位不变,“以投研为导向”的发展重心不变,务实稳进的业务发展思路不变。

新形势有新要求。西部利得基金的求变上升到更为高级的层面:打造投资者、基金公司以及行业从业者之间的“利益共同体”。其中,基金公司和从业者以专业理性着力提升投资者的获得感;投资者和基金公司及其从业者之间建立互信关系合力取得共赢局面。

谋新发展之局、谋高质量之势。这就是西部利得基金当下的稳进致远之策。

“再回首我心依旧”

“务实”是西部利得基金的处世哲学。在有限的资源条件下,做适合的事情,积跬步而至千里,是西部利得基金选择的发展策略。

距离中国证券报记者上次采访何方,已经过去了两年有余。这段时间里,公募基金行业的变化不可谓不大:基金公司逐渐摆脱简单追求规模、效益的“迷思”,而是将投资者的获得感作为发展的题中应有之义;将专业、理性作为投研团队最好的市场卖点;爆款基金产品经历市场考验,在考验之中反思,在反思之中求变,市场各方求解行业发展如何更上一层楼……

行业变化之中,西部利得基金在做什么?

在何方看来,在这段时间里,西部利得基金的发展“我心依旧”。

在行业定位上,西部利得基金“基础产品供应商”的行业定位没有变,仍然将为投资者提供标准化的资产管理产品为己任,在产品谱系上,固收、量化、主动权益等多线推进。今年5月,西部利得基金拿到QDII投资额度,为产品矩阵提供连接海外业务的抓手,为投资者提供了更多选择。

在发展重心上,西部利得基金“以投研为导向”的核心要义不变。何方坚持自己的判断,即在资管行业中,越不追求规模的公司越不缺乏清醒。这是专业和理性的清醒之声,西部利得基金唯有坚持“成本收益核算”“投入产出比较”等的务实思维,才能为公司的发展留下足够的长远空间。

在务实稳进的思路指导下,西部利得基金的一系列举措可圈可点。公司产品线的发展,保持适度的前瞻性,但是在产品创新上“以跟随为主”,向创新要产品活力,同时用“跟随策略”严控创新风险;公司投研团队的建设以内部培养为主,兼顾外部优秀人员引进,内部培养有理念可控、路径可控、成本可控等优势,外部引进有理念、多种路径、迅速上岗等好处,两方面结合,事半功倍。

“西部利得基金在近年来的发展,是螺旋式上升态势。在资产管理行业,西部利得基金有了一定的‘记忆点’,引起了部分同行的关注。”何方一贯谦逊低调。