

天弘基金刘冬:

做好海外投资向导 满足多元配置需求

□本报记者 王宇露



刘冬,超20年证券从业经验。历任StarMine量化分析师,巴克莱国际投资公司主动股票投资部基金经理,招商基金国际业务部总监、基金经理,融通基金国际业务部总监、基金经理。2015年加盟天弘基金,现任天弘基金国际业务部负责人。

突出产品贝塔属性

越南作为近年来备受全球资金青睐的海外市场,是很多投资者包括基金公司关注的重点。早在2019年,刘冬和天弘国际业务团队就对越南市场做了大量的调研和前瞻性的研究,并推出了目前全市场唯一投资越南的公募基金:天弘越南市场股票(QDII)基金。

谈及天弘基金率先布局越南市场的原因,刘冬介绍,越南和20年前的中国很像,从生活水平的提高、工业化进程的加速、城镇化率的提升等不同的指标维度来看,越南目前处于相对比较早的发展阶段,未来整个国家的经济、上市公司业绩,包括资本市场本身都有巨大的成长空间。投资于越南市场最主要的逻辑,还是看好其中长期经济发展的潜力,希望通过投资于越南的资本市场来获取越南经济长期增长所带来的红利。

对于基金的投资思路,刘冬表示:“我们做海外投资,对一些信息的反应速度肯定不如在当地的投资者。所以,我们更希望突出产品的贝塔属性,弱化阿尔法能力。”

“在这个大的逻辑下,实际上我们在越南配置的主要行业和个股,都是与这个国家经济增长密切相关的一些行业板块和个股。例如,银行就是可以反映一个国家经济增长潜力和资本投资回报的非常典型的行业;房地产,在一个国家城镇化率提升的过程中一定蕴含着巨大的升值空间;证券行业,在资本市场发展、成交量放大、衍生工具发展中,也有很大的发展空间。基于对于越南中长期的判断,我们所选择的行业和个股,都是希望能够通过持有这些公司获得经济增长所带来的红利。”刘冬表示。

从过去十年来看,大部分时间资金从新兴市场流出,流向美国、欧洲、日本等发达市场,尤其是近一两年,美国、日本市场表现非常强劲,资本逐利的特性使得资金的流动更为明显。在刘冬看来,今年以来外资持续流出越南市场,整体符合全球资金的流动情况。尽管外资在流出,但是有大量本土资金不断进入到股市。虽然越南市场二季度有所回撤,

但市场仍接近年内高点水平。他表示:“短期外资的流出,确实给越南资本市场带来了一定的压力,但并不改变我们对这个国家经济和资本市场中长期的看法。因此我们的交易策略没有太大的变化。”

他强调,每个市场都有各自的周期,有涨有跌很正常,但关键是要意识到市场处于涨或跌的状态,在下跌的时候做好防守动作。在底部的时候不要丧失信心,特别在市场调整剧烈的时候,要敢于在底部拿到比较好的打折资产,优质资产。

对于普通投资者,刘冬建议一定要确保自己能够熟悉产品所投的底层资产,了解底层资产的风险收益特征,不要将基金公司的观点作为唯一参考,而是要通过多渠道多平台交叉验证。做足功课,充分理解,有合理的预期,才能对未知风险有一定的心理承受能力,这样才能进一步免受情绪干扰,不至于在基金业绩特别好的时候去追涨,也不会基金业绩下滑的时候不知所措甚至忍痛斩仓。

做好海外投资向导

自2015年成立以来,天弘基金的海外投资团队已经走过了近十年的发展历程,并取得亮眼成绩。刘冬表示,为投资者筛选全球好资产,做好海外投资向导,满足投资者的多元配置需求,一直是天弘基金发展海外投资业务的初心。当前天弘基金国际业务着重打造四大能力。

首先是提供丰富产品的能力。天弘基金目前共有7只QDII基金,兼顾被动型和主动型产品。一方面积极布局具备贝塔弹性的被动型海外基金产品。天弘基金认为,海外投资最重要的是选对资产贝塔,在深度考察研究全球市场基础上,天弘基金力争从中筛选出有全球配置价值的好股,并配置其中的代表性资产,为投资者提供优质的海外资产配置选择。另一方面,刘冬表示:“从去年起,我们加大力度布局主动型QDII投资基金,希望给投资者带来超越市场平均水平的回报。”据中国证券报记者了解,天弘主动

QDII相关产品表现亮眼,截至今年二季度末,3只主动型产品成立以来均跑赢业绩比较基准。其中天弘全球高端制造基金2024上半年上涨28.44%,远远跑赢同期业绩比较基准。

其次是贴近海外一线的投资能力。目前天弘国际业务团队共有3名基金经理和4名研究员,团队成员均有海外教育或从业经历,平均从业时间9年。据刘冬介绍,天弘国际业务团队与海外券商等投资机构密切交流合作,并且定期前往海外市场考察调研,获取一手信息,不断提升投研能力。

第三是提供优质服务陪伴的能力。QDII产品很多属于波动较大的权益类基金,刘冬认为,在投资实践中,除了基金经理和研究员的努力,投资者自身的买卖时机同样关键。尽管基金净值增长可以带来收益,但投资者的买入和卖出时机往往决定了最终的投资效果,因此必须做好与投资者的沟通和陪伴。

天弘国际业务团队会定期输出海外投资观点策略,并在天弘基金App、支付宝讨论区等平台就海外市场大事件、投资者关心的重要问题等发表观点,积极互动,辅助用户海外投资决策,打造出海投资全旅程陪伴。

刘冬说:“我们的目标不仅是提供阿尔法和贝塔收益,更是与投资者建立更紧密的联系,帮助他们更好投资。我们希望在市场低迷时提供支持,帮助投资者渡过难关,并在市场过热时提醒投资者注意风险。”

第四是连接海外优秀管理人的能力。天弘基金一直致力于通过互认基金把海外优秀管理人带给国内投资者,尤其在当前市场上QDII基金普遍限购的情况下,市场对互认基金关注度不断提升。据了解,天弘基金在2016年即成为首批香港互认基金代理人。“我们希望把海外的管理经验包括最好的投资业绩带给国内投资者。”刘冬说。

近期海外市场大幅波动,原本炙手可热的跨境基金产品,在短短几日内经历大起大落,突如其来的波动令投资者措手不及。见惯了市场从热点到冰点再到热点的频频变迁,天弘基金国际业务部负责人刘冬认为,资产短期的涨跌波动无法避免,QDII长期发展的关键在于选择好的资产,也就是找到好的贝塔,并且在底部的时候保持对优质资产的信心。

自2015年成立以来,天弘基金的海外投资团队已经走过了近十年的发展历程,设立了7只QDII基金,兼顾被动型和主动型产品。不同于产品大发展的时候才想着去蹭热度、抢市场,天弘国际业务团队对于每只产品的推出都会“三思而后行”,做大量的调研和前瞻性的研究,精耕细作,稳扎稳打。

刘冬表示,为投资者筛选全球好资产,做海外投资好向导,满足投资者的多元配置需求,一直是天弘基金发展海外投资业务的初心。

选择好资产是第一要义

8月5日,海外市场遭遇重挫,日股市场更是上演惊魂一天,当日的日经225、东证指数双双下跌超12%,刷新了自1987年以来的单日跌幅纪录。近期海外市场大幅波动,原本炙手可热的跨境基金产品,在短短几日内经历大起大落,突如其来的波动令投资者措手不及。在交易平台上,投资者晒出了截然不同的操作,有人追高入场,刚进场就“被埋”,也有人在大幅调整时满仓进入,试图博取反弹。

看到投资者的“狂热”和市场的突然“熄火”,刘冬感慨说:“市场对于跨境产品的情常常从一个热点转到冰点,又从冰点转到热点。”

回顾2007年时,投资者对投资QDII产品普遍抱有很高的热情。然而全球金融危机到来的时候,投资海外市场的大部分产品亏损严重,对于刚刚开始探索海外资产配置的投资者来说,完全没有做好准备,一瞬间QDII产品的热度就陷入了冰点。这样的冰点状态维持了十几年,近两年来国内市场表现不尽如人意,海外市场表现相对较好,QDII产品才重新获得投资者的认可。

“现在各家基金公司都在火热布局QDII产品,也有公司开始布局沙特、印度等地域的产品,从天弘基金来说,尽管我们参与了越南市场的投资,但我们并非对所有市场都抱有积极态度。”刘冬认为,QDII产品长期发展的关键在于选择好资产,也就是找到好的贝塔。短期来看,资产的涨跌波动无法避

免,但长期必须要有较好的收益,在此基础上风险相对较低,才是更适合QDII产品的资产。

刘冬介绍,此前天弘国际业务团队对所有新兴市场做过很多研究和思考,但对海外尤其是发展中市场还是抱有一定警惕态度,因为长期而言,很多发展中市场并未给投资者带来特别好的风险收益比,产业发展阶段、科技创新能力、居民消费能力等问题都需要仔细分析,做出取舍。

“从这个角度来讲,全球范围内真正值得投资的市场并不多。”刘冬认为,好市场要符合一定标准,第一是经济政策要比较稳定;第二是货币流通比较宽松或不受限制;第三是经济长期发展趋势向好;第四是国内对海外市场投资的需求持续增长;第五是未来一段时间市场具备较好投资收益的驱动因素;第六是当前处在比较好的布局时点。

刘冬强调,基金公司不当在跨境产品大发展的时候才想着去蹭热度、抢市场,布局之后就“听天由命”,全凭市场本身的涨跌,而是要提前布局,在产品发行之之前做好深入的研究,知道收益从哪里来,风险在哪里,心中有数。“千万不要在没有相应能力的时候去覆盖这些资产,一旦陷入比较大的挫折,对整个行业来说都是伤害。”他表示,每一个产品的推出,天弘国际业务团队都会“三思而后行”,必须从投研、交易到中后台等各个环节真正准备好了,才会愿意去推进,精耕细作,稳扎稳打。