

泓贝投资邵希:

以更稳健方式做长期布局 大类资产配置价值凸显

□本报记者 王雪青



邵希,本科、博士均毕业于清华大学,后赴美国康奈尔大学做访问学者。曾在中信证券、睿策投资、德邦证券等机构任职。2021年创立泓贝投资,公司以大类资产配置和FOF投资为特色。

投资没有常胜将军

中国证券报:你在创业之前有多年股票和债券研究的经历,也曾深耕境外资产配置和对冲基金策略研究。为何选择把创业方向放在FOF和大类资产配置上?

邵希:其实我与投资很早就有缘分,从小受父亲的影响,早早就学着看K线图、研究个股,也尝试买卖股票。后来在清华申请直博时,我从工科转到了经管学院。毕业后第一份工作,我选择加入中信证券做行业研究,从更专业的维度打磨自己的投资框架。随后,我又做过债券研究,构建宏观分析框架,也参与过海外大类资产和对冲基金策略的研究。

一路走来,我对各类资产积累了较全面的视角,亲身经历了几轮市场行情转换。二十余年的多资产研究经历让我越来越确信:投资没有常胜将军,唯一不变的就是大类资产的轮动。正如现代组合投资理论之父马科维茨所说:“多元化的资产配置是投资中唯一的免费午餐”。如果只押注单一资产,很难在不同周期里持续获得理想结果。

而资产配置的意义就在于,无论处在什么经济周期和市场环境,总会有某些资产和策略表现良好。通过多资产、多策略、多收益来源的组合,能有效平滑波动、控制回撤、提高夏普比率。这种细水长流的复利效果,虽不求一时惊艳,却能在时间的沉淀中,成为真正陪伴客户穿越周期的力量。

中国证券报:泓贝投资如何把这套大类资产配置理念落实到投资和产品中?

邵希:在海外,资产配置理论已有几十年发展和多轮迭代。无论是大学教育基金会、养老金,还是家族办公室,都用几十年的实践证明了对大类资产配置的价值。这些机构有一个共通点——追求长期、稳健、可持续的回报。

泓贝想做的,不是简单复制海外经验,而是把这套理念结合国内资本市场的实际情况落地。我们大部分客户的诉求也是在控制较低波动的前提下,获得长期稳健的回报。为此,我们的工作主要体现在两个方面。

一是从上而下,进行持续的宏观研究,识别长周期、中周期的市场环境,在不同阶段构建“多资产、多策略、多收益来源”的组合,确保整体风险可控。

二是从下而上,建立完整的基金筛选和尽调流程,长期跟踪、深度研究,把优秀的私募基金经理纳入组合,真正做到优中选优。

目前,基于不同风险偏好,我们形成了纯债稳健、纯债进取、大类均衡、权益增强等产品线,并可根据大客户需求定制专户产品,但无论是哪一条产品线,整体风格始终偏稳健,目标就是帮助客户在复杂市场中获得持久可靠的回报。

2026年以来,全球投资者体验了“过山车”行情。地缘“黑天鹅”事件接连出现,黄金、白银、原油以及全球股市已切换到高波动模式。

随着单一资产的波动加剧,全球宏观变化和各类资产快速轮动或成为2026年的常态。在此背景下,大类资产配置价值愈发凸显。构建均衡的资产组合,比押注单一方向更为稳妥。这也成为当前越来越多专业机构发力的方向。

近日,中国证券报记者专访了泓贝投资创始人邵希。她就如何通过自上而下的宏观研判与自下而上的基金精选,帮助投资者在波涛汹涌的市场中构建属于自己的“坚固方舟”,分享了自己的真知灼见。

中国证券报:从全球经验来看,大类资产配置是长期投资中不可或缺的一环。你如何看待大类资产配置在中国的发展前景?

邵希:对比海外,美国的大类资产配置之所以能快速成长,有几个关键经验:长期稳定的资金需求,丰富的投资工具箱,完善的政策和监管以及低利率环境下表现突出的风险资产。这些条件,国内正在逐步具备。

国内的大类资产配置正在进入真正成熟的阶段。过去几年我们已经看到,支持大类资产配置的投资环境逐渐成形,相信未来会越来越越好。

首先,国内投资环境的变化,带来了投资格局和投资者心态的转变。近年来,银行利率持续下行,固收类产品的收益率也在同步下降,居民理财方式会逐步从较为单

中国证券报:你刚刚谈到,资产配置的核心是长期积累和穿越周期的能力。作为一家年轻但成长很快的公司,泓贝的核心优势和特色是什么?

邵希:一家公司要走得长远,靠的不是单一亮点,而是整体能力的均衡。发展四年多来,泓贝的核心优势可以概括为两个层面。一是团队对多类资产的深度研究能力;二是系统化、长期的基金筛选体系。这两者互为支撑,构成了我们稳健运作的基石。

首先,在投资方面,最重要的是“基本功过硬”。包括我在内,我们的研究员都具备股票、债券、商品、期权、期货等多资产类别的研究与投资经验。我们认为,FOF管理的核心不是只有“筛选基金”,而是要深刻理解大类资产的底层运行逻辑。只有真正理解了底层资产,才能在挑选基金经理人时更具洞察力,在组合构建时也能更系统地识别并管理风险。

基金筛选是我们积累最多的领域。多年的多资产研究经历让我在尽调其他基金经理时,能更深刻地理解他们的投资理念与投资策略,更精准地评估其投资框架的稳健性,最终挑选出那些能长期胜出的基金经理人。

这些年,我们搭建了一个较完整的基金筛选和研究体系。子基金的筛选有四级入池管理机制,初选入池的私募基金超2000只,尽调过的私募基金近500只;研究框架覆盖了业绩归因、风险收益比、市场相关性、细分策略逻辑、交易体系、风控流程、运营情况甚至管理人道德风险等数十个维度。

我们不是简单看业绩数据,而是长期跟踪子基金在不同市场环境下的表现,通过实盘业绩验证管理人的策略逻辑和投资理念,再结合市场信息和业内反馈做交叉验证,尽可能全面地理解管理人的风格和能力。

在这个过程中,我们有过不少成功案例。有些基金在规模还比较小、几乎没人知道的时候,我们就投了,因为看得懂它们的方法和能力。几年下来,它们不仅成长为百亿规模的产品,还多次获得业内重要奖项。这些年积累的基金管理人资源库,不仅让我们和业内最

优秀的一批私募基金开展了合作,也让我们能更快识别出新的优秀管理人,不断为组合注入活力。

此外,我们还自主搭建了一套一体化投研数据库系统,能够实现从底层数据分析到策略组合监控的全流程数字化管理,让投资决策更高效、更精准。

中国证券报:除了投研能力和筛选体系之外,泓贝还有哪些支撑长期发展的特点?

邵希:我认为,稳定的客户结构和一支高效协同的团队也是泓贝的重要优势。

和很多机构不同,我们几乎所有的客户都是通过直销积累起来的,因此资金非常稳定。其中,大约30%是企业客户,包括民营企业、上市公司的长期理财资金;70%是高净值、超高净值的个人客户,很多是企业家。他们往往把家庭资产里偏稳健的部分投给我们。

这种稳定性背后,是客户对大类资产配置理念的认同,也是他们在长期考察我们的业绩、投资风格以及团队的做事方式后建立起来的信任。更重要的是,他们普遍认知水平较高,愿意了解市场和我们的投资方式,而不是只盯短期结果。

我特别看重和客户的专业沟通。投资往往是逆人性的,当市场波动剧烈时,多数人追涨杀跌。但我们希望帮助客户看清周期里的机会和风险,保持定力。过去,在股市、债市非理性下跌的时候,我们的客户不仅没有赎回,反而逆势加仓,后来也得到了不错的回报。客户对市场的全面认知和理性思考,是我们负债端稳定的核心原因。这让我们在投资决策和持仓调整时更从容,能够坚持长期主义。

当然,所有这些能力的背后,归根结底要靠团队。泓贝能把事情做好,靠的不是我个人,而是一支既专业又紧密配合的团队。

我一直对团队强调决策效率和组织效率。我们的组织架构比较扁平,文化上也强调平等、透明和民主。不论是投资还是管理上的决策,大家都可以提出建议,事后也都会复盘,快速迭代。在这样的氛围下,团队成员既能专注各自最擅长的环节,又能高效配合。

助力客户实现资产长期稳健增值

一的房地产,走向债券、权益、另类投资等多元化配置,甚至迈向全球化配置。

权益市场波动加剧,轮动加快,投资者很难准确把握市场机会。近几年的投资经验也让投资者更加理性和成熟,愿意以更稳健的方式做长期布局。

此外,私募行业的健康发展,也为私募FOF创造了良好的生长土壤。目前,私募已经成为机构投资者和高净值投资者的重要选择,各类策略蓬勃发展,市场创新度和活跃度都在提升。尤其是近年来监管趋严、合规要求提高,对投资者而言是好事,对我们筛选基金和做配置来说,也是更为良性的环境。

中国证券报:泓贝未来的发展重点会聚焦在哪些方面?

邵希:我一直认为,扎扎实实把投资做

好,把业绩做好、把客户服务好,才能赢得客户的长期信任、积累口碑。我们从不盲目追求管理规模的增长,因为规模带来的效应可能只是一时的结果,只有把业绩做好,把客户服务好,公司才能长期稳健发展。

所以,我们会持续努力做好两件事。第一是把投资做精,把业绩做好,这是我们一切工作的基石。要求我们持续扩充和更新策略库,扎实理解不同私募策略,去发现、研究、跟踪更多的优秀管理人。

第二是把客户服务做好,做好沟通和陪伴。专业的顾问服务可以帮助客户更好地理解市场、做出适合他们的决策,和客户一起穿越周期。

我希望泓贝始终坚持用真诚和专业,陪伴客户实现资产的长期稳健增值。这是愿景,也是我们不变的初心。