宏利基金:

以百年保险时间观 做中国市场长跑者

□本报记者 王雪青

中国公募行业走过近三十年,市场几经周期转换、风格轮动,引出一个现实的问题:资管机构如何在市场起伏中持续服务持有人?

宏利正是将“长期主义”刻入基因的代表——从1887年品牌创立,到跨越三个世纪深耕亚洲与中国市场,再到2022年成为国内首家由中外合资转制为外商独资的公募基金公司。站在独资四周年的关键节点,宏利基金正以百年保险资管积淀、本土化实践,书写一份外资机构扎根中国市场的长期发展答卷。



视觉中国图片

百年险资底色:跨周期长跑的基因本源

宏利基金的长期主义,首先源自母公司宏利的百年保险底色。

对保险机构而言,一张保单要兑付几十年,一笔养老金要覆盖完整的人生周期,一次投资决策的对错,往往要等一个完整的产业周期走完才能验证。这种与生俱来的长期责任属性,天然与财富管理跨周期保值增值的目标同频。

“保险集团旗下的资产管理机构,视角天然放得更长。”采访中,多位宏利基金员工都有这样的共识。这份长周期视角,一头连着持有人长期的相守信任,一头牵着投研团队与机构共同穿越的数轮市场周期。

宏利基金总经理李辉代表公司高管团队在谈及公司的“长跑基因”时表示,保险业务的长期责任属性,与财富资产管理的跨周期目标高度契合;集团持续经营、扎根中国的战略定位,也让股东的长期承诺最终落地为实实在在的业务投入。

“近年来,宏利集团的业务重心持续向亚洲倾斜。”李辉介绍,保险、养老金、投资三大业务均在亚洲寻找长期发展机遇。对中国市场而言,这意味着股东愿意持续投入资源,也愿意把全球积累的经验引入本地。他同时表示,股东的长期支持绝非越俎代庖替本土团队做决策,而是为团队提供更稳定的发展平台、成熟的行业经验与充足的成长空间。独资四年来,宏利基金已成长为宏利亚洲财富及资产管理业务的核心增长引擎,贡献了约50%的亚洲市场资金净流入。

养老金管理领域的长期积淀,是宏利长期视角最典型的缩影。2000年香港强积金制度落地时,宏利就是首批注册计划供应商;截至2026年9月末,宏利仍是全港规模最大的强积金服务提供商,市场占有率达28%。

在内地市场,宏利基金同样是国内首批养老FOF管理人之一,2018年便发行了市场首只采用目标风险策略的养老FOF;个人养老金制度落地后,公司旗下多只养老FOF迅速增设Y份额,产品线覆盖目标日期与目标风险两大策略。跨市场的经验无法直接照搬,但长期管理退休资产打磨出的资产配置能力、风险控制体系与客户服务经验,可以为本土养老金融的发展提供成熟参照。

独资四年的变与不变:团队文化的传承与升级

独资四年来,宏利基金的投研体系在传承中迭代升级。公司既有从研究岗一步步走上来的基金经理,也有从外部引入的成熟投研负责人。采访中多位投研人员提到,愿意在宏利基金长期发展,核心源于开放的团队文化与清晰的成长路径。

权益投资业务总监兼研究部负责人孟杰2015年加入宏利基金,先后研究覆盖化工与电子行业,形成“周期+成长”的能力圈,目前他管理的产品覆盖全市场均衡型与行业主题型。

基金经理崔梦阳回忆,2020年她刚入职时,孟杰将自己积累多年的行业研究资料悉数交付,带教毫无保留、坦诚务实。“案头工作要做到什么程度,模型怎么拆分,业绩点评怎么写,深度报告怎么改,一进来就有优秀前辈带,和没有人带是完全两码事。”崔梦阳说。

在这里,研究员与基金经理地位平等,基金经理不能以持仓要求研究员调整观点;团队坚持不怕犯错,重在复盘,市场下行、判断出现偏差时不简单追责,核心是沉淀反思。

为紧跟市场变化,宏利基金投研团队建立了周末行业复盘研讨机制,每周末晚间组织全员研讨,研究员逐一复盘本周行业动态、更新下周核心观点,团队集中开展交叉讨论、观点碰撞,沉淀投资线索,持续迭代投研认知。

宏利基金较早布局量化投资,相关产品自2014年前后起步。基金经理李婷婷从量化研究岗位成长起来,正式管理产品前,先进行了两至三年的样本外模拟组合跟踪。在她看来,量化投资依赖数据库维护、数据更新、因子开发、组合交易和风险检查等多环节协作,跨部门合作顺畅是量化业务发展的重要支持。

外部引入的成熟人才,为团队补上了不同的能力拼图。拥有统计学博士学位、24年证券投资管理经验的黄瑞庆于2026年1月加入宏利基金,现任公司量化投资总监兼策略投资部总经理。戴骏于2025年下半年加入宏利基金,现任固收业务总监兼多元资产投资管理部负责人。

戴骏说,选择宏利基金,看重的是宏利作为百年保险资管集团的长期底色,历经多轮周期,股东对长期价值有更充分的理解,这为团队坚持既定投资策略提供了空间,但具体的投资决策与执行完全由本土投研团队独立完成。他还提到,公司实行扁平化管理,高管是开放式办公室,欢迎交流,沟通没有层级壁垒;外资股东充分尊重本土团队的专业意见。

股权结构调整,没有动摇公司的投研文化;变化的是全球协同空间、数据算力投入与长期导向的激励机制。宏利基金的投研团队在传承中持续迭代,服务持有人的长期投资需求。

全球资源赋能:本土化发展的加速度

全球资源能否真正赋能本土业务,核心不在于资源的广度,而在于本土团队能否将其转化为实实在在的研究能力与投资工具。

据了解,宏利在伦敦、新加坡、波士顿、多伦多等地均设有投资团队,宏利基金与集团亚太团队保持常态化交流,参与区域晨会,同步跟踪全球宏观与大类资产变化。

崔梦阳介绍,权益团队每月和集团亚太区市场投研团队交流,同步全球科技产业信息,紧跟AI产业共振趋势。戴骏也表示,他每周都会参加亚太区沟通会,对接香港、新加坡团队,并与香港市场投资总监定期线下交流。宏利投资多资产解决方案团队(MAST)的成熟产品框架,可以为国内新产品研发提供参考,内外双向互通宏观、产业、资金面信息。

戴骏分享了一则沟通细节:多元资产团队制定中长期人员规划后,将方案发至集团相关条线负责人征求意见,对方随即提议召开视频会议共同研讨。集团既充分了解本土业务与团队配置需求,也高度尊重中国团队的专业判断。

宏利基金团队将这一协作模式概括为“全球视野,本土化运作”。集团各投资团队保持常态化的经验交流,但中国市场的产品设计、业务推进,均由本土团队基于投资者需求与市场节奏自主决策。李辉代表公司高管团队进一步表示:“股东为团队提供的是稳定的发展平台与成熟的行业经验,公司的投资决策与业务推进始终由本土团队独立做出。”在他看来,中国市场变化快,若所有事项都等待海外层层审批,极易错失机遇;而充分授权的前提,是牢牢守住合规与风险的底线。

高效的决策机制快速体现在业务成果上。宏利基金长期以权益投资见长,面对市场对“固收+”产品的旺盛需求,管理层迅速组建专属团队,投资与销售端同步发力,相关产品规模很快突破百亿元。

独资四年来,宏利基金的管理规模、产品矩阵与服务边界同步拓展。独资以来,公司管理规模与服务客户数均实现稳步增长,截至2026年9月末,公司存续公募产品超过80只;公募管理规模超过1200亿元,较全资收购前增长超90%;独资以来新增服务客户数约2000万户。产品线上,主动权益覆盖成长、均衡、红利等多元风格,固定收益布局现金管理、纯债等工具型产品,“固收+”产品线匹配不同风险收益特征;量化、养老FOF与跨境QDII业务持续完善,发行了全市场首只主投印度市场的主动管理型QDII产品。

宏利基金投研能力升级与业务创新同步推进:2024年升级主动投资管理平台,完善全市场、行业主题、绝对收益、量化与资产配置五大策略线,同年发行国内首只绿色普惠金融债券指数基金;2025年成为首批浮动费率基金管理人中唯一的外商独资公募;2026年持续扩充量化、主动权益、“固收+”、FOF与QDII等产品线,业务版图从传统权益优势向多资产、养老金融、全球配置延伸。

谈及未来战略规划,宏利基金团队通过不同的方式表达,始终将投资者利益放在首位。“投资者对公司的认可与信任,是用真金白银投出来的;把产品和服务做扎实,规模增长与公司经营的长期健康发展自然水到渠成。”在李辉看来,投资者获得感、员工成长、股东回报与合规经营互为支撑;只有夯实产品与服务能力,规模增长才有长期稳固的基础。

展望下一阶段,宏利基金将持续完善产品服务体系、深化客户合作、构建差异化投研能力,推进产品线补齐、内部架构优化与投资策略多元化。公司已将主动管理、养老金融、全球资产配置列为三大核心战略方向,接下来的核心,就是让集团的全球研究与养老金管理经验,与本土团队对中国市场的深度理解充分融合、形成合力。

百年宏利在中国市场的发展是一场跨越时间与周期的长跑。保险基因赋予了宏利基金天然的长周期视角,稳定传承与迭代升级的投研文化筑牢了长跑的根基,全球资源与本土实践的融合则为长跑持续注入动力。