

华夏基金总经理李一梅:

投资者赢 公募基金行业才能赢



证券时报记者 余世鹏

近日,华夏基金总经理李一梅在证券时报社主办的“2023中国明星基金暨上市公司价值双峰论坛”上发表,25年来公募基金行业的发展曾经历过众多起伏,虽然当前处于比较困难的时刻,但我们对中国经济、中国优秀企业和中国资本市场的未来充满信心,公募基金仍身处发展沃土。“投资者赢,行业才能赢”是公募基金行业发展的

基石。只要坚持普惠金融的初心,坚持以客户为中心,在正确的道路上坚定前行,一定能度过寒冬,迎接公募基金更美的春天。

李一梅表示,在中国宏观经济转型的大背景下,通过资本市场实现财富的保值增值正成为投资者一个非常重要的投资方向,甚至可能会慢慢成为一个主要方向。资管新规后,保本保收益观念被打破,净值化理念逐步被接纳。在银行理财产品净值化的大趋势下,无论

机构资金还是居民理财,都在加速流向公募基金,公募基金也因此获得了时代红利,迎来了黄金发展阶段。

李一梅特别提及,2023年公募基金费率改革启动,首批20只浮动费率基金正在陆续成立中,这是公募行业稳步迈进高质量发展的积极探索和实践。此外,截至11月,沪深两市ETF规模突破2万亿元。指数投资正成为公募基金中的“网红”板块。此外公募REITs总规模已突破千亿元整数关口,首批三单消费基础设施REITs正式获批,公募REITs迎来更值得期待的时代。

基于上述观察分析,李一梅总结到,2023年是公募基金25年发展长河中的一个缩影,将成为公募基金发展历史上的重要节点。公募基金亟需实现从高速发展向高质量发展转型,行业站在了十字路口,来到了需要迎难而上、破茧蝶变的重要关口。公募基金行业发展的基石是“投资者赢,行业才能赢”,行业要为投资者创造价值,才能走出困境。

李一梅认为,基金行业需要回归本源,回到以客户为中心、以持有人利益为中心的受托理财本质,从“以产品规模为目标”向“以客户账户收益为目标”转型,推进以客户为中心的能力体系建设。从此前的以投研和销售双轮驱动

的发展模式,转变为资产管理和财富管理的双轮驱动。

李一梅表示,随着行业不断发展,以客户为中心的内涵也在持续丰富,以客户为中心,关键是提升客户投资基金的获得感。获得感=账户有收益+认知有提升+信任有增强。所以,可以把以客户为中心拆分为以客户的账户收益为中心、以客户的认知提升为中心、以与客户建立关系为中心三个角度。对应的能力体系建设就要投研、销售、服务、风控、考核等多个角度进行综合提升。投研方面,要在产品创设、风格稳定、绩效考核等方面进行优化,形成不同风险收益特征的产品。要减少对单个明星基金经理的依赖,建设工业化、平台化、一体化的投研体系,要更关注长期业绩回报和稳定性,提升客户体验。

在销售上,李一梅表示,要以提升客户获得感为目标,以专业化服务提升信赖感。少些顺人性的套路,多些逆人性的引导,多利于构建信任、长期而正确的事情。此外,基金业要帮助投资者提高认知,理解市场波动,缓解净值波动时投资者的焦虑情绪,重塑信心。通过多层次、精细化的服务体系为客户提供个性化服务,提升客户体验。

国投瑞银基金总经理王彦杰:

携手破局共同提升投资者信心



证券时报记者 吴琦

近日,由证券时报社主办的“2023中国明星基金暨上市公司价值双峰论坛”在深圳成功举行。国投瑞银基金总经理王彦杰在会上发表了“携手破局,共铸未来——探索资管行业高质量发展之路”的主题演讲。

王彦杰表示,如果A股市场权益收益能够有所改变,对A股整体市场的收益会有很大帮助。从上市公司的角度,王彦杰表示,希望看到更多公司积极回购。作为机构投资者,对于愿意持续回购股票的优质上市公司,都会有很强的意愿增持并且做长期投资,这对于股权价值会有很大的提升。

在过去一两年,公募基金行业都在讨论如何提升客户体验。在王彦杰看来,公募基金行业销售的不仅是一只产品,而是一种整体的体验和获得感。在整体的体验和获得感中,有相当大比重是来自于投资者真正能够得到的回报。

除了回报以外,王彦杰认为还有几个需要努力的方向:

第一,投资管理方面,需要一个对投资者更明确的承诺。这个承诺来自于清晰的投资风格,以及保持投资策略的稳定。

第二,基金经理的管理规模与业绩之间的平衡。投资是有边际限制的,并不是所有好的组合都能够同比例复制。事实上,每位基金经理都有管理能力的边际和极限,这一点是管理上必须要重视的。

第三,重视风险调整后回报。极为亮眼的业绩背后,实际上承担

了非常高的主动风险,隐含着未来潜在的比较大的回撤。

第四,销售以及客户陪伴方面,我们在努力给投资者提供更多的信心和支持,大部分投资者对市场了解不够深入,所以在投资者买入基金之后以及在市场大幅度波动的情况下,如何让投资者能够坚定长期持有的信心,如何帮助投资者真正赚到市场的收益,也是需要努力的方向。

总之,对于基金经理的考核,如何做到长期、不鼓励极端的业绩、考核风险调整后回报等,这对于投资者的体验会有很大的帮助。如何提供更好的投资方案,让投资者愿意一起度过市场的波动。在下行周期阶段,无论是投资者教育或是提供投顾服务,基金公司都应该更努力地去执行。

提升投资者的信心是一条漫长且没有终点的路,王彦杰相信,只要有投入,一定会有成果。通过不断地边际改善,它将会有助于整个资管市场长期、健康地发展。

站在当前节点,王彦杰认为,从政策底到宏观底,再到市场底已经比较接近。对于2024年的投资回报,他是相对比较乐观的。

政策底方面,从今年年中开始,减税降费、房地产政策的优化、债务风险防范等政策,以及金融工作会议提到的几个方向都非常有助于市场信心的恢复。另一方面,从过去几个月来看,宏观经济,无论是消费或是工业产出、社融信贷都在提升,所以政策底传导到宏观底这个阶段已经完成,最后一个阶段是如何恢复市场信心。

点很重要。一是要有合理的战略规划 and 致力于高质量和可持续发展,公司过往的发展虽然经历的挑战较大,但是现在回头来看,正确的决策以及战略定力,对于企业克服挑战并取得

成功很重要;二是面向未来,考虑新质生产力的持续运用、ESG作为战略一部分的驱动和引领、不断夯实和强化国际化的公司治理水平,也是值得高度重视和考虑。

机构、上市公司聚首对话

直面转型挑战 多措并举推动产业升级

证券时报记者 吴琦

近日,由证券时报社主办的“2023中国明星基金暨上市公司价值双峰论坛”在深圳成功举行。在此次双峰论坛上,5位嘉宾围绕主题“对话的力量——产业跃迁与价值挖掘”开展圆桌对话。参与探讨的嘉宾包括广汇能源董事长韩士发,天齐锂业副总裁、董秘张文宇,乐鑫科技副总经理、董秘王珏,开源证券首席宏观分析师何宁。嘉宾主持人同泰基金董事长兼总经理马俊生。

当前,我国实体经济面临着产业转型升级的紧迫压力,国内上市公司面对这种压力,是如何应对的?在产业跃迁的过程中,上市公司如何为投资者分享成长、转型的红利?机构投资者应该如何挖掘上市公司成长、转型的价值?与会嘉宾就此展开了热烈讨论和交流。

主持人:产业跃迁的理论一般包括三个部分:第一是价值链的提升,第二是产业链的打通,第三是产业形态的进化。在产业跃迁的过程中,上市公司面临的最大的困难是什么?公司是如何克服的?

韩士发:广汇能源2000年上市,至今已有23年,从产业调整上,公司经历过数次大调整。在产业转型过程中曾面临资金不足、人才短缺、创新困难等掣肘。如何解决这些问题?我们一直在探索中前进。

总结来说,第一,在新疆办企业,自我配套、自成体系非常重要。比如我们在发展煤炭产业同时,还建设发展了煤化工和物流等相关配套产业,虽然初始投入比较大,但是自成体系的产业帮助我们有效地消化市场波动等不利影响,整体受益较大。第二,苦练内功。2018年,我们就制定了十二字方针:控投资、降成本、调结构、提质量。我们不断强链补链,不断创新,近六年在创新方面投资超32亿元,有力地助推了企业发展。最后,企业的发展一定要和国家大方向同行。

张文宇:天齐锂业是新能源上游企业,从2010年在深交所上市,到目前止达到新的发展水平,中间通过不断地发展和并购等方式实现有序增长。在过往中国产业转型升级的过程中,公司的发展和产品的应用场景也在不断变化,也曾面临挑战。

那么,当时是如何克服困难的?首先,我们要不忘初心,致力于做好高质量、低成本运营,与利益相关方充分沟通,展示我们在企业发展前景、产品质量和成本结构、中长期发展上的竞争力等。其次,我们也努力争取并得到了各相关方的支持。最后,在项目和资本发展方面进行了合理安排,包括在海外项目层面适当引进投资者,以及去年在港股上市,通过合理资本安排、降低负债率等推动企业高质量发展。

王珏:乐鑫科技是专注于边缘AI和物联网领域芯片和软件的公司。传统制造业在产业升级的过程中面临高技能人才短缺的难题。我们最开始做芯片、软件方案,很难招募到嵌入式软件工程师和云端工程师,因为很多软件工程师被互联网企业的高薪吸引。

近年来,随着互联网行业压力增大,加上很多制造业公司注重科技人才的培养,人才短缺的难题逐步得以解决。除了做芯片、做软件之外,我们也在打造自己的云团队和AI团队,因为下游企业同时需要云连接产品,未来还需要对接云AI产品,如果你的产品矩阵有短板,就会影响公司整个产品体系的销售。对于企业和管理层来说,你必须知道以及发现你的问题出在哪里并及时做出调整。

主持人:站在券商策略研究的角度,如何看待企业在产业跃迁过程中面临的困难和问题,这些问题我们如何坦然地跟买方客户沟通,传递正确的信息?

何宁:我站在自己专业的角度谈一下自己的见解。从大的方向上来讲,我们对整个经济的转型是非常有信心的。

我们之前梳理过,20世纪60年代到现在,整个世界经历了四次大规模的产业转型,基本上都是两个阶段。第一个阶段是转移国的劳动密集型产业向其他国家进行转移,这时整个过程转移人均GDP可以跃升到1万美元。第

二个阶段是转移国的高新制造业的低端环节向外转移,同时本国实现产业跃升,这时这个国家的人均GDP就可以超过2万美元。

我们比较乐于见到的是,中国第一阶段的转移已经在进行当中了,第二阶段的转移还有一些需要外生的变量,比如需要低成本劳动力的国家去承接加工的环节。所以从宏观来讲,整个中国经济走在正确的道路上,我们也乐于见到这样的产业转移。

主持人:价值挖掘其实就两件事:共识和信任。不管是基金经理还是基金公司,对上市公司的认知一定要能达成共识。优秀的企业,我们认为它好,这就是共识。在共识之后需要有信任。广汇能源比较特殊,过去十几年的布局过程中,资本市场实际上对你们不太友好,公司估值比较低,在你们的价值没有被挖掘的时候,你们愿意跟资本市场沟通吗?你们怎么跟资本市场沟通?

韩士发:这也是一直困惑我们的问题。我觉得对话只是一个手段,它的目的是通过对话进行有效的、真诚的沟通,然后企业、上市公司和投资人之间需要搭建一个互信、互助、互动的桥梁。怎样才能把这个桥梁搭好?我想有几个方面。首先,作为上市公司来讲,我们要有信心,首先对自己企业要有信心,然后用“请进来”、“走出去”的办法,和投资人广泛交流、广泛沟通。同时,要有效地建立比较稳定的投资人集团,要培育这个集团,这也是企业维持估值的基石,把一些志同道合、有共同理念、共同事业发展的基金投资者团结起来,形成自己的基石。

主持人:天齐锂业过往曾面临经营和发展起伏,能否分享一下你们是怎样跟资本市场沟通的?

张文宇:确实,公司经历过不同的业务阶段和发展起伏。需要做好充分准备应对挑战,才能迎来合理良好结果。谈到价值发现和提升,有几

券商中国
(ID:quanshangcn)

沟通创造价值 合作激发活力

2023中国明星基金
暨上市公司价值双峰论坛