

穿越牛熊，追求资产全面回报 基金代码：050022 销售机构：各银行、券商及博时网上直销

基金投资需谨慎



# 博时回报灵活配置混合基金10月10日起全面发售

## 天弘基金郭树强：四十不惑 谋局当远



**天弘基金公司总经理郭树强：**经济学硕士，毕业于中国人民银行总行金融研究所研究生部，拥有13年的基金管理从业经历。1998年加入华夏基金管理有限公司，历任交易主管、基金经理、研究总监、机构投资总监、投资决策委员会委员、机构投资决策委员会主任、公司管委会委员和公司总经理助理，2011年8月31日起担任天弘基金管理有限公司总经理。

### 在行业的冬天积攒力量 赢得更长久的春天

**对基金行业的发展前景怎么看？**

郭树强：我对公募基金的发展前景非常乐观，基金是百姓的理财工具，老百姓的钱同样有保值增值的需求，而目前国际国内经济形势很复杂，需要真正的专家理财，如果能真正帮老百姓理好财，公募基金的发展空间将非常广阔。

**现在无疑是公募基金的季节，天弘基金准备怎么过冬？**

郭树强：基金业的困难期还会持续一段时间，但我对天弘基金的前途充满信心。物极必反，否极泰来，今天的低迷也蕴藏着明天的发展，现在市场风险已释放了大部分。冬天到了，春天还会远吗？冬天是积攒力量的时候，正如经济衰退期是更好的调整产业结构技术创新的时间，我们会全力以赴，加强学习，苦练内功，提高投研能力、培训营销人员、在产品设计上挖掘百姓真正的需求，百姓对一家基金公司的认可不是一蹴而就的，这要求我们扎扎实实地工作。

**在冬天，全行业也有时间作一些深层次的反思，调整理念，更加重视老百姓的利益。**

行业的冬天其实是发展的有利时机。天弘基金希望能够把基础做得更扎实一些，进步得更快一些，能够赢得老百姓的信賴，才会有更长久的春天。虽然行业这么困难，天弘的投研、营销都干劲十足，而且非常忙，因为方向看得很清晰，信心也很足。冬天干好了，还怕春天吗？

### 基金业收入相对较高 我们有责任回馈社会

**您为什么选择到公募？为什么没有选择“奔私”？**

郭树强：天弘基金核心团队成员都四十岁左右，对很多问题稍微看得透一些。工作不是为了解决生存问题，而是希望有一帮有理想的人聚在一起，做一些有意义的事，为老百姓做一些好的产品，创造好的回报，为社会做一份贡献。能够从事公募基金事业，为广大老百姓理财，是一件很有意义的事，在为社会创造价值的基础上，获得自己应得的报酬。基金行业的收入相对高一些，我们也有责任回馈社会。

**因为觉得有意义，我们干起工作来也格外卖力。现在只觉得时间太少了，好像没什么业余时间。目前，无论全球经济中国经济还是基金业的现状，都非常复杂，有时候，睡下去了还会想公司应该怎么发展，有一次半夜三点起来发邮件，因为突然想明白了一个问题，很兴奋。**

### 等合适时机开展专户业务

**专户业务放开后，你们会去大力发展这部分业务吗？**

郭树强：专户的持有人对你的期望更高，需要你更强的管理能力。我们会在合适的时机去发展专户业务，短期没那么快。

### 市场将进入艰苦作战年代 很多重大风险需要回避

**面对全球经济与股市的动荡期，在投资方面应该怎么做？**

郭树强：2007年的大牛市已经过去四年，大家还在怀念那个时期，还寄希望于出现一次系统性行情来解决问题。但我们必须清醒地认识到，未来几年，市场将进入艰苦作战年代，很多重大风险要回避，无论在人才培养、投资理念还是在用人方面，我们都必须作出调整，适应新的形势。

这一方面意味着，只有那些真正看透宏观经济运行、企业运行、摸透市场行情的投资高手才能赚钱，另一方面会不断有风险爆发，需要相应排雷的手段。我们设立了基本面的风险研究员，专门从负面来研究上市公司，专门研究上市公司的风险。

**应对未来市场，还有一些投资的误区需要修正，比如股票便宜就能买吗？6月份中期报告，我们明确提出，决不要因为便宜买一只股票，如果没有看透企业或行业的深刻问题，结果可能造成巨大亏损。现在看着便宜的股票，但如果盈利下降，股价也一样会下跌。一些看上去很美的新行业风险很大，更适合风险投资机构，但有些公募基金也斥巨资投入，很多人的眼睛只盯着股价涨跌，却没有看到风险。**

### 设立风险研究员岗位 穿越周期获稳定业绩

**风险研究员是一个很有意思的岗位，你们具体打算怎么做？**

郭树强：传统的风险控制，主要是对投资组合进行量化分析，计算出VAR、波动率等指标，但在根本上只是事后分析，起不到风控作用。真正的风控，必须基于深入的基本面研究。与行业研究员一样，风险研究员也需要调研上市公司和行业，写风险研究报告，与行业研究员的报告一样，都是独立的研究成果，供基金经理选用。

**在坚持风险控制的前提下，产品在熊市可能表现较好，在牛市可能不一定特别好，但天弘的目标是穿越周期，最终获得更好的成绩，我们不会过于关注短期的热闹，而是更加关注给持有人带来的累计收益。**

### 发展新型的渠道关系

**在销售难的背景下，渠道方面，你们准备怎么做？**

郭树强：天弘基金将致力于发展新型的渠道关系，与渠道互惠互利、互相创造价值，建立真正的伙伴关系。关键是要给持有人创造价值，别伤了人家的客户，否则，出再高的价格也无法赢得银行的尊重。

另外，还要设计出好的产品能够满足客户需求的产品，我们准备发行的天弘丰利基金，现在已经非常适合百姓购买，其中，丰利A的约定年化收益率为1.35倍的一年期定期存利率，丰利B获得几倍于丰利A的收益是大概率事件。而有三年以上投资需求的钱并不少，关键是要花力气去寻找。

### 股东与管理层高度一致

**股东方面，对你们有什么要求，有没有压力？**

郭树强：公司经营的理念是以稳健的回报创造百年老店，股东对此高度认可，股东对我们没有急功近利的要求，而是希望我们真正把天弘做成一家认真负责的公司。天弘的股东与管理层的理念高度一致，董事会、董事长、总经理默契高度一致，公司的治理架构做得非常到位。我们给自身的压力比股东给的更大，现在市场环境复杂，怎么取得好的业绩，不负老百姓，是我们每天都要面对的问题。

所不同，但即使是90%的上限，也不应该能冒多大风险就冒多大风险，也不能在该防御的时候不防御。

为了追求排名，有的债券基金买了很多股票，或者过高配置可转债，加大了债券基金的风险，而债券投资的本色就是要稳打稳扎，追求安全。如果买债券基金都要努力择时，肯定是不应该的。

天弘基金的投资理念是 深入研究，防控风险，走投资正道。”走投资正道指的是：进行深入、透彻的企业价值分析，把握实实在在的投资机会；追求更高的安全边际，扎扎实实赚钱，而不是在配置上跟风和追求短期的趋势。

### 淡化层级观念 建立包容的公司文化

**天弘基金要建立怎么样的企业文化？在人才匮乏的现状下，您怎样吸引人才，留住人才？**

郭树强：天弘基金与公司员工之间，不是简单的雇佣关系，而是一种事业伙伴的关系，大家志同道合为了共同的事业走到一起，即使收入不是很高，天弘的核心成员也不是轻易能被挖走的，对此，我很有信心。公司提倡淡化层级观念，总经理与高管之间、高管与员工之间，只是分工的不同，只要做好自己职位应做的事，就是好员工。公司鼓励每一个员工都能积极创新，为公司发展献计献策。希望每一个员工，无论在专业能力上还是为人做事方面，都能得到全方位的发展和提升，这是公司增强凝聚力的根本之道。

我们也提倡包容的公司文化，包容分两个方面：一是不能要求所有员工都一样，要百花齐放，让各类人才各显神通，投资人才大多很有个性，要充分提供给他们个人展示的机会与平台。包容的第二个层次是，要容忍员工短期发挥不理想，不能急功近利，而要坚持长远眼光，投资是一件长期的事情，对员工的考察也应该要一个合适的周期。另外，我们不轻易炒人，可能有一些员工在原有的岗位上不胜任，可以换到合适的岗位，每个人有不同的长处，要尽可能做到人尽其才。

### 超配固定收益投研力量

**您前面说到会在创新上走得快一些，天弘在这方面有什么计划？**

郭树强：在产品创新方面，我提出要满足三个条件：一是为了完善产品线；二是要符合老百姓的需求，创新不是玩花俏话，而是挖掘真实的需求，实实在在地满足老百姓的需求；三是要在合适的时候推出合适的产品。在发行阶段，就要体现出专业的能力，尽可能每一步多做一点点，为客户提供更好的收益，更低的风险。

我们对于推高风险产品会慎重，比如由于市场上已经大量存在，我们暂时

虽然我们公司规模尚小，在投研方面我们是按照行业最高的标准来要求，要做到最好最精，只有这样才能为百姓创造价值，只有为老百姓赚了钱，赢得了口碑，才能赢得发展的空间。

我的目标是，未来天弘基金一定要突破今天的困局，做一个突出的公司。我们可能会在创新方面走得更快一些，做出一些成绩来。

### 自己编教材开讲座 培养投研人才

**要取得优异业绩并不容易，很多从业人员都很年轻，特别是许多投研人员从高校毕业就直接进入基金业，对企业运作了解较小，天弘基金怎么解决人才的问题？**

郭树强：这的确是一个很大的问题，有些基金的投资过于看重短期收益，近年来大家过于注重主题性、概念性投资，在人才培养方面做得不够。而股票是一个高风险的投资，很多时候是下跌或震荡市，赚钱没那么容易。

我们正着手在流程与机制方面不断创新，构建一流的投研团队，除了引进行业高手，自身也要培养出真正的高手。我自己是投研出身，有13年的投研实践，有相当的经验教训，对投资也有深刻的感悟。我会站在第一线，全程参与投研人才的培养，我们正在自己编辑教材，已准备了近40讲，涵盖企业的发展战略、盈利模式、企业的品牌与营销、企业领导人的评判、投资理念的澄清、调研的方法，而传统的财务研究只是培训交流的一小部分。不仅是新人，在任的基金经理也会一齐来学习和交流，我们的目标是，一个刚毕业的大学生进入天弘后，只要认真、努力，两年后能达到良好以上的水准。

在投研流程上，我们也在不断创新，比如每三个月我们会评选优秀的和最差的研究报告，评选差的不是为了批评，而是以之借鉴，为什么会严重偏差？另外，也要分析，好的为什么做得好？经过这样的反思，大家都能够有所进步。

### 基金经理考核标准 排名加绝对收益

**在基金经理的考核上，你们怎么做？**

郭树强：我们对基金经理的考核，是排名加绝对收益，不鼓励基金经理为了排名，不顾系统性风险，不能为了排名买入短期高风险的东西。老百姓买基金是希望能够赚钱，如果排名压倒一切，很难做到稳健理财。天弘的基金经理一定要改变长期重仓的习惯，要有进有退，在市场投资机会多的时候重仓，而在市场疯狂明显有泡沫时，都要回避风险。当然，不同类型基金的股票仓位上限有

证券时报记者 杨波 贾壮

### 确定发展战略 大力引进人才

**您到天弘基金后，着手开展了哪些方面的工作？感觉顺利还是困难？**

郭树强：我到天弘基金以后，主要做了两方面工作，一是大力引进人才，按行业比较高的标准，快速开展团队建设，我们的股票投资部总经理、固定收益总监都有多年从业经验，在市场久经考验，首席市场官也有10年营销经验。二是确定公司的发展战略，提出了“稳健理财、值得信赖”的公司定位，这句话看似朴实，含义却很深刻，在实际工作中，要做一家值得持有人信赖的基金公司并不容易，我们会把持有人利益至上这一理念，落实到投研、营销、后台的工作中。

### 宁可规模小一点 也要走得稳一点

**在某种程度上，规模成了基金公司的指挥棒，对此，您怎么看？**

郭树强：我们对自己的要求是，天弘基金所有的产品都要为客户创造价值，如果没有信心、没有能力、没有资源管好产品，宁可规模小一点，走得稳一点。如果公司规模很大，但基金没有管好，规模的基础就是建立在流沙上，只有把基金管好，帮老百姓赚到钱理好财，这样的规模才是建立在水泥地上，才有稳固的基础与发展的动力。

如果把基金当做商品，一个产品刚一亮相，根本还不知道性能如何，怎么能指望热销呢？基金与家电一样，都是为了满足老百姓需求的产品，产品的质量非常重要，不能今天搞电视明天搞洗衣机，应该着重于把基本产品做好。基金公司的产品一定要真正得到老百姓认可，才能持续发展壮大。

### 借创新突破困局 创业绩赢得口碑

**天弘会否考虑通过发新基金来做大规模？您为天弘的目标如何？**

郭树强：天弘基金的起点就是一个小公司，我们不会急于求成，把规模放在发展的首位，更不会短期冲规模，如果我们把旗下基金管好，赢得老百姓的信任，规模增长是水到渠成的事。如果没有管好现在基金，老百姓最终会用脚投票，就算有了规模也会下降。就基金业而言，新产品发行规模上不去只是表象，真正的核心问题是客户对基金的信任度大大降低。

我们必须清醒地认识到，业绩是因，规模是果，不能本末倒置。因此，



天弘基金公司总经理郭树强（中）与高管团队在一起

资料图片

不考虑发行风险很高的纯股票被动型产品和投资海外的QDII产品。相反，公募基金固定收益产品相对欠缺，我们在这方面投入的力量可以说是超配。近期将发行的天弘丰利就是债券基金，因为最近几个月债市风险比较大，我们虽然8月份就拿到了批文，但是，希望有一个好的开头，由于预期年底前后债市会有方向性的变化，所以我们推迟到10月份才发行，为持有人赚取更可靠的收益。小公司要拓展生存空间，创新不是为了吸引眼球，而是挖掘真实的需求，实实在在满足老百姓的需求。

### 承担配置功能 体现专家理财特点

**天弘基金短期内不发被动的指数化产品，除了风险因素，还有什么考虑？**

郭树强：一方面，市场上已经存在大量的指数产品；另一方面，基金公司宣传自己是专家理财，却发行了很多工具型产品，工具型产品当然是必要的，但需要老百姓自己有资产配置的能力，有判断趋势的能力。

在美国，公募基金以单向做多为主，产品更表现出工具的特点。原因在于，北美的客户结构是以机构为主，根据ICI数据，87%的散户是透过独立理财顾问买基金，有配置的能力，要求产品特点鲜明。而中国有自己的国情，相当多的个人投资者还不具备资产配置的能力，所以基金公司不能偏废自身资产配置的能力，如果主流产品的决策权仍然交给投资者，基金就不能称为理财专家，只能称为理财工具了。

的确，国外经历过指数化投资大发展的时期，有一些公司因大力发展被动产品成功，二是主动型基金跑不赢指数，但是在牛市的时候，熊市里，指数基金却不能帮你回避风险，总体上，国外指数基金大发展就是在二十年的牛市中。2008年金融危机后，资金开始流向善于管理的公司。

就天弘基金而言，希望旗下基金能够承担配置的功能，真正体现专家理财的特点。

### 世界经济进入低增长期

**您刚才提到对高风险产品会慎重，是否对未来市场比较谨慎？您怎么看全球经济走向？**

郭树强：如果把世界看成一个企业，世界经济已陷入到一个低增长的时期。美国国债被标普降低评级，欧洲多个国家面临财政困难，这些事件在资本主义国家历史上都是前所未有的，具有非常深刻长远的影响。2008年的金融危机让我们认识到，货币不是救世主，如果货币政策能解决所有问题，只要发货币就可以了。事实上，用货币政策来救市，短期虽有助于恢复信心，但扩张政策不是想用就能用的，有通胀来制约你，乱用货币政策的危害很大。市场有市场的规律，政府过度干预肯定会出问题。

欧洲国家的竞争力已大大降低，但成本压不下去，福利也依然很高，欧洲的问题没那么容易解决。美国相对好一些，但复苏之路仍然漫长，即使出台QE3也不能马上解决问题。

### 中国经济必定经历转型的痛苦与风险

**中国经济呢，您是乐观还是悲观？**

郭树强：中国一定要进行经济转型，在过去作为主体的传统产业，将进入低增长或负增长时期。在经济转型过程中，有相当多的产业需要调整，自然会有失业问题、信用问题，中国经济必定要经历转型期的痛苦与风险，中国经济也将由高速增长期走向低速增长时期。从投资来讲，靠似是而非的配置就赚钱的时代过去了，如果有至少也是多年以后的事，必然要真材实学的投资高手才能做好投资。