

产业分析师就是要帮助企业成长

——访安信证券研究中心总经理赵晓光

证券时报记者 游芸芸

连续四年蝉联电子行业分析师第一名;4家券商从业经历;苹果概念和互联网平台的拥趸……安信证券研究中心总经理赵晓光的一举一动足以牵动投资界的眼光。

游刃有余的赵晓光加上沉稳含蓄的安信证券,两者之间可能产生怎样的化学反应?作为一个80后明星分析师,如何看待证券研究和分析师定位?他心中理想的研究中心是怎样的?赵晓光在履新安信证券研究中心总经理之后近日首度开口,接受证券时报记者的专访。

研究未来产业大趋势比什么都重要

证券时报记者:未来安信证券研究中心的战略定位是什么?您的职业定位会从分析师逐步过渡到管理者吗?

赵晓光:过去证券行业是以传统业务为导向的纵向整合,各家公司部门之间的协作很难形成一体,安信证券股东为我们提供了一些新机会。未来,安信证券将以客户为核心,通过研究来打通投行业务、经纪业务、创新业务,其中安信研究中心主要起到协调作用。

我们拥有一批志同道合、希望为产业做出更多贡献的分析师。这个团队比较年轻,愿意按照我们期望的方向去努力。当分析师能够帮助公司、产业以及客户做出贡献、做出价值的时候,很多业务模式、业务来源自然就有了。

我认为,任何以人为本的行业管理者也是做业务的,研究产业和管理并不矛盾。我不能被这个产业所淘汰,必须要投身于一线,和产业和客户交流,才能够加深对业务的理解。

当你能够更好地深入产业,去了解这个产业运行背后的趋势和原理时,你对公司的理解会加深,对于投资价值的理解会更强。

证券时报记者:你眼中理想的研究中心应该具有哪些特质?未来你希望客户怎么评价安信研究中心?

赵晓光:首先,内部管理机制应有合伙人精神。

其次,未来聚焦于产业链研究。过去这么多年,我倡导的研究是未来大趋势比什么都重要,大趋势的研究一定要有大思路,不需要去打听很多细节的信息。例如,去年我们便挖掘了五大安全领域:新能源汽车、智慧城市、信息安全、产业安全、军工。

第三,包括我们的分析师在内,多数分析师是看多不看空的,正因如此,我们倡导分析师在市场大跌时认真研究哪些因素会导致市场和产业发生变化,行业和公司价值是否被低估?分析师千万不要追涨杀跌,应该在行业底部或行情启动前前瞻性地深入研究,进一步降低客户面临的风险,扩大受益空间。

此外,我们特别强调产业上下游合作,比如说化工分析师或机械分析师很多下游客户就是电子企业,电子下游客户是通讯、家电、汽车,上下游紧密合作相互印证。

如果说到评价,我们追求的是,成为“产业专家”——能够提前敏感判断产业大趋势或拐点发生时间点;提供全产业链的立体研究建议,包括我们公司首席经济学家高善文提供的宏观判断;我们要致力建立一个最好的产业专家、上市公司、上下游企业和私募股权投资PE等形成高度交流合作的产业平台。

分析师如同互联网企业追求存量

证券时报记者:基于目前一些产业的变化,研究中心的研究力量如何对这些产业进行覆盖和投入?是否会基于研究中心的成本来考虑各个行业研究的均衡配置?

赵晓光:有一句话叫“没有夕阳的行业,只有不挣气的分析师”,这个行业都是循环往复的。比如2007年、2008年之前市场对TMT(科技、媒体和通信)关注度不高,但近几年TMT出现很多新元素,加之波动大,变化快,大家就比较关注。

从投资角度看,新兴产业,例如TMT、新材料、新设备、新能源、医药等行业是我们关注的一个重点。但这不代表我们不重视其他行业,经济总是有周期的,传统行业肯定要未雨绸缪。另一方面,一些传统行业研究对其他产业研究帮助很大,我们并不要求传统行业的分析师短期马上兑现收益,希望他们长期能够找到价值,发挥其价值。一些传统行业,例如钢铁在当前二级市场没什么机会,但研究它可以为研究其他产业提供很好的建议。

证券时报记者:你先后曾在多家券商任职,接触的分析师比较多,您觉得以前分析师和现在分析师有何不同?

赵晓光:以前分析师的核心价值就是挖掘价值,更多在研究股价;工作模式是劳动密集型的,越干越累。未来分析师将是产业分析师,优势是:第一,对产业有前瞻性判断,我一直认为



【语录1】

我们追求的是,成为“产业专家”——能够提前敏感判断产业大趋势或拐点发生时间点;提供全产业链的立体研究建议,包括安信证券首席经济学家高善文提供的宏观判断;我们要致力建立一个最好的产业专家、上市公司、上下游企业和私募股权投资等形成高度交流合作的产业平台。

【语录2】

过去的分析师如同制造业重视数量规模,去年卖的产品今年还得想着卖出去;未来的产业分析师如同互联网追求存量,去年的客户就是今年的基础,只需要考虑增量就行。

【语录3】

除了娱乐和社交,人类还有三个需求还没有得到满足:一是与衣食住行相关的支付和商务需求;二是教育需求;三是医疗需求。这三个需求使得消费者更加迫切、更加愿意去花钱。

吴比较/制图

赵晓光

1981年出生,复旦大学硕士,现任安信证券研究中心总经理。2007年供职于东方证券,次年他所在的东方证券电子行业研究团队获得《新财富》评选第三名。2010年加入中金公司研究所,2013年加入海通证券研究所,2010年至2013年蝉联《新财富》电子行业分析师第一名。2014年加盟安信证券。

整合产业平台的“野心家”

证券时报记者 游芸芸

6月底在杭州举行的安信证券中期投资策略会,除主题“熊渐去,牛渐来”的空翻多观点引来大批好奇的投资人之外,还一改行业惯例,请来150家私募股权投资(PE)公司人士,其中不乏同创伟业、深创投、小米、华为、红杉资本等著名PE机构和电子行业公司的高管。

这不是一场简单的关于买卖股票的投资策略会。据安信证券研究中心人士透露,安信证券今后不会只关注二级市场,请来一级市场的专家是要让他们从PE的角度去解析上市公司,最重要的是为上市公司搭建产业上下游的通道,呈现更多可能性。

赵晓光在会上异常忙碌,这是他首次作为安信证券研究中心总经理的策略会首秀。除了接待各方嘉宾之外,他还见缝插针地与各方面人士交流行业动态。

市场上关于赵晓光的传闻颇多。这位毕业于复旦大学的80后明星分析师前几年最大的三张标签是“履历丰富、胆大和人脉广”。

赵晓光2007年供职于东方证券,次年,该公司电子行业研究团队获评《新财富》第三。2010年加入中金研究所,2013年转至海通证券,2010年至2013年连续摘得《新财富》电子行业分析师第一名,2014年3月加盟安信证券,担任电子行业分析师和研究中心总经理。

赵晓光7年间在四家券商的从业经历,完成了一名分析师到管理者的蜕变,这样的职业

履历在行业里算比较罕见。不少券商研究人士表示,赵晓光游走于各大机构之间的能力让人羡慕。

关于赵晓光有广泛人脉掌控力的一个传闻是,他可以随时拉上华为、小米等企业高层、各大明星私募大佬开个闭门沙龙,而与国内多个大企业高层电话交流更是很平常的事。

赵晓光的另一个标签是“胆大”,这指的是他推荐个股的大胆风格。2011年赵晓光强力推荐歌尔声学、大华股份等个股。一位公募经理回忆说,赵晓光认为好的股票,一定会大胆推荐;他对自己推崇的理念和发展趋势非常执着。

赵晓光并不认为自己胆子大,他更喜欢别人肯定他对产业大趋势的判断。对于成功推荐的个股,他总愿意举出歌尔声学的例子。他说,2011年其团队对歌尔声学调研次数仅两三次,电话沟通不超过10次,对该公司的结论主要通过不断调查上下游企业,以完成对产业大趋势的判断。

“这就是我入行时一直坚持的理念。”入行7年,赵晓光的的确为了证券行业中最重视产业整合的分析师之一,并尝到其中甜头。歌尔声学、大华股份、天喻信息等一些赵晓光强推的个股,股价总体表现符合预期。

在这样的思维下,整合产业链条成为他的理想。在和赵晓光聊天的过程中,笔者强烈感受到了他对分析师,对研究中心的“产业资源整合者”的坚定诉求和美好愿望。

和传统研究管理者不同的是,赵晓光心中的分析师虽然还冠以产业分析师之名,但在实际研究的大范畴中还赋予了更多项目中介的性质。例

如导入技术、导入人才等,这些都是传统的企业战略咨询的范围。

当然,这些工作通过投行或者内部其他业务部门的通力配合亦可完成。但不可否认的是,赵晓光眼中的分析师所能覆盖范围和能力远远超过普通研究所所能达到的。

一定程度上,电子行业包括互联网这些年的迅猛发展成就了赵晓光风光的分析师生涯,促成了他从事产业分析的职业探索途径。例如在电子信息行业,信息有效交汇流通所产生的价值创造了无数的成功企业和商业模式。在这一点上,赵晓光对分析师的信息感知能力要求很高。

其次,互联网行业的兴衰、变化、整合又使得身在其中的赵晓光意识到平台资源整合的重要性,并获得了将这种理念嵌入金融和产业的后天能力。

通过对苹果概念的延展式的研究和推荐,他借鉴了当今正在互联网发展的一些已经实现或者可预见的趋势和模式。正如他在研究报告中所说的那样:大陆供应商崛起速度加快,在苹果原产品和新产品都有份额提升和业务开拓,越来越多企业延续歌尔声学平台式成长路径。在提升份额的同时,获得创新业务开拓,甚至获得独家份额。

赵晓光搭建整体资源的大产业平台的依据处处可见。如同他所说的,过去10年,甚至过去5年,硬件平台、系统平台、应用平台、数据平台四个平台由不同企业来做,这四个平台有一个明显的趋势,就是四平台合一。未来所有相关的大企业性质都会是一样的,同时提供系统、硬件和数据。而这里无疑蕴含着产业整合的巨大投资机会。