

# 市道低迷更应关注股票型基金

——对话国联安基金公司总经理许小松

掌印国联安一个月后,拥有南方基金8年管理经验的许小松坦言,虽然“南方模式”难以复制,但国联安会吸收其良好的企业文化。尽管履新不久,但就国联安下一步成长与发展路径,许小松与《上海证券报》记者进行了交流:整体构思已经完成,制度也在建立之中。



◎ 见习记者 吴晓婧 记者 王慧娟

## 加强投资者教育

记者:A股市场的这轮调整,应该是中国股市最大的一次调整,对此,您有什么感受?

许小松:感受,确实是强烈的。作为一个基金管理人来讲,A股市场的这次调整给我带来的感觉是一种心惊胆战,对投资者有一种愧疚心态。

很多的投资者都是在去年下半年进入市场的,亏损相当大。作为基金管理人,也感到非常痛心,我们有很多值得总结和深思的地方:为什么在6000点的时候,一些投资者挡也挡不住地排队购买基金,而在2000多点的时候,市场却这么冷清?这说明投资者对于风险还是缺乏足够的认识,对基金理财这种方式依旧缺乏深刻的理解,投资者教育仍旧有很大的空间。

记者:对于进一步加强投资者教育,您有什么好的建议?

许小松:作为基金公司,对于投资者教育应该承担比较大的责任。我认为基金公司首先应该将专业的分析和判断转化成一种产品,通过产品传递给尽可能多的投资者,从而给投资者灌输一种正确的投资理财的观念。也就是说要在合适的时机,向合适的客户推荐合适的产品。

另一方面就是需要基金公司将基金理财的风险与收益给投资者讲解清楚,但其实要做到这点是并不容易,或许真正有效的是投资者自己“亲身下水去游泳才会知道水有多深。”

第三个方面,需要基金公司通过包括通过网站、电话、营销活动以及媒体等方式进行宣传,给投资者灌输正确的投资理念。

## 定位:“小而专”

记者:对于类似国联安这类比较小的基金公司,您觉得其发展空间在哪里?

许小松:对于小的基金公司而言,要想有较好的发展,就必须做出自己的特色。一方面要有一种比较稳

健的股票投资能力,另一方面就是强调对于客户的服务。

从国内市场来看,国联安的特色就是要做出基金的精品。在投资管理方面,依托于安联集团和国泰君安两个强大的股东背景,做出一些具有特色的东西。通过加强与外方股东整个研究体系更加密切的沟通,扩张我们的视野,使得国联安更加具有国际化的视野,同时依托国泰君安的能力,希望能够在市场和投研的深度上做得更好一些。

目前国联安双方股东态度已经渐趋一致,有别于南方基金业务涵盖社保年金、公募专户、QDII等的大而全特点,国联安基金将定位为小而专,即不求业务线全面,而是发挥自身优势,在公募领域做到专业化,充分发挥自身国际背景与本土经验相结合的优势。

记者:您刚才提到了专业化,能否阐述一下其具体体现在哪些方面?

许小松:对于专业化的理解,我认为主要体现在两个方面,一是专业的人才,二是专业的服务。对于基金行业,就是专业的人通过专业的程序去取得一个在一定程度上可以预计,可以复制的良好效果。

专业的人才首先要拥有较好的人品和敬业的精神,其次要有专业的素质和丰富的经验。特别是在投资管理的队伍上面,我们希望能有一批有别于市场上高抛低吸的投资者,而是按照科学和规范的程序去取得可以持续的稳健的回报的投资人才。

专业的服务是指资产管理公司服务核心要以持有人的利益为中心。这其实不是一句空话,与之对应的可能就是一味地追求资产管理规模的扩张的短视做法。什么是一切以客户为中心,基金公司作为专业的机构,对客户的推广、推荐、宣传要以专业的分析为基础,其核心思想就是要在合适的时机,向合适的客户推荐合适的产品,同时要做好基础工作。

## 打造团队文化

记者:除了专业化,您认为对于基金管理公司而言还有哪些方面很

重要?

许小松:基金行业是一个高度竞争的行业,是一直走在最前沿的行业,需要一种非常努力和勤勉尽责的态度去管理公司,这样才能在激烈的竞争中取胜。

基金行业除了需要专业化,还应该塑造一个无所不言的文化氛围。基金公司应该给分析师一个比较明确的职业发展路径不可或缺。分析师是在幕后,是一个比较苦的活,处理不好则是一个受气的活。所以应该给做得好的分析师一个职业上升的路径:从助理分析师、分析师、首席分析师、基金经理助理到基金经理再到投资总监,要让他们得到这种路径,并且及时肯定。如果这个路径没有被打通,则很难使分析师做到知无不言。

如果在一个团队中,大家都会有一个比较开放的心态,大胆讲出自己的意见,认真听取别人的意见,检讨自己的不足,那么这个团队的战斗力会变得很强大。其实,每一个基金经理都有其长处或者相对长处,也会有其弱点或者相对弱点,有的适合于这种市场,有的则适合于另一种市场,那么怎么去避免基金大幅度的波动?不能说在这个市场是一个经理,到另外一个市场就换一个经理,这种试错的心态是很不专业的,但是如果能够形成一种知无不言的团队,那就可以起到取长补短的作用。

## 看好QDII前景

记者:作为南方基金曾经的副总,您曾为南方基金发行QDII立下过不小功劳,您怎么看待QDII的现状及其发展前景?

许小松:现在这个阶段,由于全球经济不景气,全球市场基本上都有比较深的调整,在这个时候谈QDII的收益与表现,相对来说是比较“难受”的话题。

但是,从长远来看,我非常看好QDII的发展前景。随着市场情况的变化,毫无疑问,中国如此庞大的理财需求一定会向国际市场扩张,今天的日本、新加坡、韩国在内的亚洲许

多地区,都在走国际市场扩张之路。

记者:目前有媒体报道称,证监会正在酝酿降低基金公司申请QDII的门槛,将拟申请QDII的基金公司在最近一个季度末资产管理的规模下限进行下调,从不少于200亿元的标准降至不少于100亿元,对此您怎么看?

许小松:随着基金管理公司的越来越多,各家基金公司的发展应该有所偏重。在国外,有的基金公司做机构比较强,有的做零售比较强;有的做固定收益比较强,有的做股票比较强;有的做国际比较强,有的做国内比较强。有所偏重的发展使得基金公司也有了一个明确的市场定位,而投资者也能够具备更加明确的选择。

但是,目前国内基金公司的同质化还是比较严重的,对于国联安而言,依托于外方股东的背景,发展QDII还是具备一些优势的。安联集团在国际上有很多知名品牌,比如德国安联集团旗下德盛安联资产管理公司所管理的全球投资基金RCM(Rosenberg Capital Management),以及全球最大债券基金太平洋投资管理公司(PIMCO)等,国联安会在将来发挥作为合资基金管理公司的优势逐步建立并发展其QDII业务。

## 认可分红新政

记者:我们注意到,国联安新发的基金属于红利股票型基金,对于证监会的分红新政你怎么看?

这个时点发什么基金还是有比较大的争议的,有人看好股票,有人看好债券,但从近期基金的募集规模来看,也是债券发得比较好,对此您怎么看?

许小松:A股市场大起大落,原因之一在于市场上存在一定的“赌

博”心态,这主要在于上市公司分红很少。如果投资者买了分红少或不分红的股票,那么股票只能成为一种筹码,最后只能靠彼此之间的博弈来获利,造成赚钱的人始终只能是少数。所以对于证监会的分红新政策我是非常认可的。

国联安选择在弱市中推出红利型股票基金,也是出于对分红的上市公司的认可。事实上,利用机构力量来促使上市公司提高分红力度,应该能够增强市场的稳定性。

对于这个时点应该发行股基还是债基,我认为市场下跌空间已经有限了,而由于市场的下跌使得一些具备成长性和投资价值的股票同样出现系统性下跌,所以从这个方面我觉得股票基金在这个市场中还是值得推荐的产品。

我一直有一个理念就是:越是在比较困难的时候,越是要推出股票型基金产品,反而越是在市场最疯狂的时候,越是要推出低风险的产品。现在这个时候推出股票型基金虽然规模会比较小,营销成本也比较大,但是这个时候推出股票型基金为投资者赚钱的概率会比较大。

低迷的市场中,基金公司开始积极开展各式各样的营销活动以求打造品牌,而基金公司作为资产管理公司,打造品牌最重要的方式就是要给投资者赚钱。虽然现在国内外的经济还面临相当部分的不确定因素,但就A股市场而言,市场的风险怎么讲都比6000点的时候小得多。对于基金公司而言,在这样一个市场比较低迷的点切入,相对而言,比较容易为投资者赚到钱。

事实上,我对中国的经济还是很有信心的,虽然不能判断什么点位才是市场的底部,但我相信只要对中国的经济有信心,那资本市场的发展前景还是不错的。

## 许小松简历

经济学博士,历任南京农业大学讲师、深圳证券交易所综合研究所副所长,南方基金管理有限公司首席经济学家、副总经理。现任国联安基金管理有限公司总经理。