

史博:稳中有进 健而致远 做行业领跑者

□本报记者 张焕昀



史博,特许金融分析师(CFA),硕士学历,具有基金从业资格。曾任职于博时基金管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、泰达宏利基金管理有限公司。2009年10月加入南方基金,现任南方基金副总裁兼首席投资官(权益)、资产配置委员会主席、境内权益投资决策委员会主席、国际投资决策委员会主席、公募业务协同发展委员会副主席。2011年2月至今,任南方绩优基金经理;2014年2月至今,任南方新优享基金经理;2017年3月至今,任南方智慧混合基金经理。

领跑行业 把握公募FOF新机遇

“FOF可以算作2017年的一个亮点。”史博表示。

如今,首批六只公募FOF顺利运行。但实际上,如果回到2017年上半年,尽管业界对于公募FOF的期待已经情绪颇高,但似乎一切都是一个未知数。

2017年6月下旬,在一次会议上,史博表示,南方基金高度重视FOF业务的开展,成立了宏观研究与资产配置部,负责大类资产配置策略、资产配置模型和资产配置组合的研究,并进行资产配置类产品的投资管理工作。南方基金坚持采用专项投决会机制进行投资决策,在最大限度调动资源、整合投资组合配置策略的同时,立足本土研究,放眼全球配置,致力于为投资者提供多元化的整体资产解决方案。

3个月后的9月8日,首批六只公募FOF拿到批文,一时间成为基金行业最大的热门话题。然而,谁将成为首只成立的公募FOF还留着一个不小的问号,各家公司也都如火如荼,争分夺秒。

最终,南方全天候策略FOF在10个工作日内即募集超33亿元,于10月19日提前募集完毕并成立,成为行业历史上首只公募FOF。在不少人看来,这是2017年公募行业整体格局发展最浓墨重彩的一笔。

然而,熟悉南方基金的人一

定知道,南方基金从1998年成立至今,在行业内已经创造了太多的第一。从公司层面来看,南方基金是首批成立的公募基金公司,获得首批社保管理人资格,首批获得企业年金资格,首家获得基金ODII业务资格。从产品层面来看,从第一只规范的封闭式证券投资基金“基金开元”,到行业第一只开放式基金,行业第一只上市开放式基金(LOF),到行业企业年金第一单,再到2017年的首只公募FOF基金南方全天候,南方基金的领跑姿态一如既往。

“公募FOF的诞生,其实对于整个基金市场而言,体现了行业增长的深度。”在南方全天候平稳运行两个多月后,史博如是说。

在史博看来,在国内基金市场深度加深之后,对于投资者而言,此时需要的不仅仅是推荐单个的基金产品,而是需要一揽子的解决方案,而公募FOF可以将众多基金产品纳入投资标的范围,创造一个收益风险比率更优的分散组合,追求持续、稳健的绝对收益。与此同时,FOF与养老金的风险偏好十分契合,非常适合作为养老金的投资方式。

史博表示,南方基金对FOF的关注与重视会继续,接下来会重点打造多元风险收益特征的FOF产品。

展望新年 期待市场理性慢牛

站在岁末年初,作为南方基金副总裁兼首席投资官(权益),史博对于新的一年市场的看法,受到业内普遍的关注。

史博表示,对于2018年的A股走势,他保持谨慎乐观的态度。首先从宏观经济来看,国内经济增速虽然放缓,但体现了较强的韧性。然而,去杠杆仍在进行当中,中性的货币政策仍将延续。

利率是史博着重提及的因素。他表示,由于目前利率高企的态势,受资金面因素影响,2018年A股大概率是一个波动上行的态势,或可用“震荡慢牛”来形容。由此,史博提醒投资者需要理性看待2018年投资组合的收益预期。

而对于投资者十分关注的市场风格切换问题,史博表示:“市场大的方向还是不会变的,但是每年的侧重点或许都有不同。”一个原因是,目前利率处于相对较高的位置,在此背景下,小公司拿到贷款的成本会增高,与财务状况相对健康的大公司相比,资金成本的差异会体现

得更加明显,因此市场风格方面大概率仍会向龙头聚集。但与此同时,史博也表示要随时警惕资金过分追捧蓝筹、龙头股涨势过高过快的风险。

具体到选股的方法,史博表示,他选择公司主要的核心因素没有变化。首先是公司的质地要好,透明度要高,有稳定的预期兑现,这样的公司对于机构投资者来说研究成本上也有一定优势。其次是公司的核心竞争力。第三点才是公司的估值以及未来的成长性。

2017年,证券市场趋向理性发展,机构化主导的倾向已经显露。在价值投资的浪潮中,机构投资者的优势进一步得以凸显,而散户与机构的收益差也将逐渐拉大。在史博看来,这种现象或许会成为一种常态。

由此谈到未来的发展目标,史博希望有更多投资者选择南方基金,而南方基金则在扩大规模的同时保持业绩的稳定,同时在产品线上更加完善与丰富,为投资者提供更多的选择。

稳健投资 规模业绩双增长

对于权益类投资来说,规模和业绩是一切问题的基础。

2017年,随着市场结构牛的走势,基金发行认购与申购一度出现热潮,部分爆款基金更加夺目。与此同时,针对分级、委外的新政策也使得市场更加规范。在综合因素的作用下,公募基金行业在机遇中也面临着相对激烈的竞争。

然而,在海通证券10月份发布的基金公司业绩排名榜显示,截至2017年9月底,南方基金旗下主动权益类基金2017年以来的平均单位增长率为12.30%,在前十大基金公司中位居第二(前十大基金公司规模数据截至2017年三季度)。

在不少人眼中,从基金公司的层面出发,一家公募基金公司的权益类投资总监自身的业绩、风格,一定程度上会影响整个公司权益投资,有时候甚至会起到决定性的作用。

Wind数据显示,史博管理的南方新优享,在整个2017年度收获了31.26%的收益,远远超出同类混合型基金平均10.79%的收益。而史博管理的另一只产品——南方智慧混合,自2017年3月成立以来截至2018年1月4日,已经收获了23.86%的收益,成绩亮眼。

这种一马当先的作用不可忽视。整个2017年,南方基金权益类投资部门保持了稳中有进的势头,旗下众多产品百花齐放。

Wind数据显示,2017年全年,从排名来看,南方

基金旗下有15只基金累计收益排名同类前10%。而从绝对值来看,南方基金旗下则有10只基金在2017年收益率超过30%。

此外,值得一提的是,南方基金的长期业绩也令人惊艳。截止到2017年底,南方基金旗下成立以来业绩翻倍的基金也有15只之多。

在2017年年底的“发行大战”中,南方基金优异的业绩也得到了客户的认可。相关渠道数据显示,成立于2017年12月6日的南方优享分红首募规模达到52.49亿元,成为名副其实的“爆款”产品。

面对优异的成绩,史博始终保持着低调与谦逊。他坦言:“相对而言,我们保持了理性,做到了稳健。”

史博阐释道,南方基金权益类投资的理念依旧可以用“稳健”这两个字来形容,也就是始终将给投资者以稳定的回报摆在一切工作的首位。与此同时,投资风格倾向于获取绝对收益。与市场上对于主题轮动的追捧不同,南方基金更加注重企业盈利的质量、公司质地等基本因素,希望由此判断出企业的中长期价值,获取稳定的回报。

从风格上来说,史博表示,南方基金权益类投资还是偏重于价值与成长相结合。但他表示,这种“成长”与一般思维中的小盘股不同,史博所认定的成长标准是企业实际的利润是否具有一个可清晰增长的路径,行业地位是否稳固,估值是否合理。由此综合判断,南方基

金在2017年年初着重配置了一些家电、白酒、金融类行业的龙头公司,恰恰契合了市场的脉络,分享了这些企业成长带来的收益。

实际上,A股分化的走势在2017年上半年就已出现,而在下半年愈演愈烈。记者回想起2017年6月初采访史博时,他就表示市场要以“防御”为主。而到了年末,从整体来看,2017年“防御”类的股票,恰恰具有着“进攻”的特征。

此外,对于基金经理“再平衡能力”的强调,也让记者记忆深刻。史博表示,对基金经理的要求是,一方面要坚持自己的风格,另一方面也要把握好市场,合理地跟着市场的动态调整自身风格,不要过于自我,做到相对更均衡一些。史博坦言,他更期待基金经理能够各自发挥自己的强项,在磨合中寻找自己的特长。

一般而言,组织结构上的优化也会为投研团队赋予新的能量。据史博介绍,2017年南方基金权益投资部门也做了一定的结构调整,首先是适应时代的变化,增加了宏观与资产配置部。其次,量化团队又根据主动与被动投资的区别,更加细化分成了两个部门,即指数投资部与量化投资部。

“这都是管理架构中合理的调整。”史博表示,“但是从投资业务管理内涵来讲,依靠团队协作、依靠研究员的支持,基金经理和研究员的互相互动反馈,甚至共同去调研公司,这些最基础的理念是不变的。”

刚刚过去的2017年,对于公募行业来说,又是一个不平凡的年头。

这一年,A股市场走出了结构性牛市,白马蓝筹大象起舞,市场权益类基金收益高歌猛进,“明星”当道,“爆款”频出,管理人与客户各有收获。

这一年,首批公募FOF获准发行,公募进入资产配置新时代。同时,养老目标基金规划的出台,也让公募基金海阔天空,大有可为。

这一年,市场更加理性,在价值投资的浪潮中,机构投资者的优势愈加凸显,A股市场机构化的发展态势已经显露。

2017年,南方基金不但在权益类业绩方面做到了稳中有进,并且在行业产品线开拓的赛道上,依旧保持了领跑者的姿态。

如何在机遇的浪潮与激烈的竞争中,始终矗立在时代的潮头?南方基金副总裁兼首席投资官(权益)史博用力给出了答案。