

# 泓德基金:厉兵秣马 后来者居上

□本报记者 李惠敏

在公募行业“百舸争流”的时代,泓德基金走出一条专属于“泓德样本”的差异化道路,不搞噱头也不追逐风口,而是专注于提升公司本身权益及固收的主动管理能力,旗下产品长期业绩居于行业前列。在第十七届中国基金业金牛奖评选中,泓德基金管理有限公司荣获“金牛进取奖”,这也是泓德基金连续第三年荣获该奖项。

自2015年成立以来仅五年有余,泓德基金筚路蓝缕,稳中求进,这是一条深耕价值投资的匠心之路,也是一条中小型公募后起之秀的突围之路。

## 连续三年蝉联“金牛进取奖”

一直以来,行业内中小型公募突围艰难,真正的后起之秀寥寥无几,在不少业内人士看来,真正突围成功的几家公司之中,泓德基金算得上一个典型范本。

作为首家由专业人士发起设立的公募基金管理公司,泓德基金这五年的发展不负众望,在产品、投研、销售等多方面积极进取,凭借优秀的业绩,管理规模稳步提升,跃居行业中位,更是在第十七届中国基金业金牛奖评选中,荣获“金牛进取奖”,这也是泓德基金成立5年多来,连续第三次荣获该奖项,公司成长速度之快在业内鲜见。

业绩是屡获荣誉的坚实保障。数据显示,泓德基金权益投资业绩表现极为突出,截至2020年7月8日,旗下成立满六个月的全部15只权益产品成立以来回报均超50%。与此同时,泓德基金今年还诞生了三只“爆款产品”。2020年开年,由泓德基金副总经理邬传雁担纲的泓德丰润首日募集58.54亿元,打破了近几年三年封闭权益产品首募的规模纪录;2月28日,尽管恰逢海外股市暴跌,但由少壮派基金经理秦毅担纲的泓德睿泽逆市成为“日光基”中的一员;7月9日,由投研总监、明星基金经理王克玉管理的泓德瑞兴三年持有期混合募集首日超80亿元,超



出原定募集上限的60亿元,启动比例配售。

接连出现的爆款产品,且由三位不同基金经理管理,对于一家中型基金公司来说,旗下基金经理能有如此市场号召力,也体现出泓德基金投研的整体实力。事实上,权益产品的亮眼表现反而让人忽略了泓德基金固收方面的天然优势。截至7月8日,自成立以来旗下固收产品平均年化收益近6%。

虽然公司已迈上正轨,但泓德基金并非高枕无忧,白热化的竞争格局和强者恒强的头部效应,让进入快速发展通道的泓德基金更加充满了忧患意识。泓德基金总经理王德晓曾坦言:“危机感在公司成立的第一天就有。”不过,在头部基金公司规模越来越大的情况下,他也相信有一条“后来居上”的路。因此,早在泓德基

金成立前,就确定了公司要形成自身的核心优势目标,简单来看,就是把投资做好,而且要做到比先行者更好。“这是我们公司的基础,也是我们的信念。”他表示。

## 凝聚人才团队

面对近年来复杂的市场环境,泓德基金坚持“稳中求进”的经营思路。泓德基金认为,资产管理行业是一个轻资本行业,人才才是其发展的核心。在泓德,产品端、投研端、市场端的人员各司其职,在扁平的公司文化中最大程度地发挥主观能动性,推动公司投研能力到市场产品的落地,推动客户需求的良好实现,形成统一的合力,这也是他们颇为自豪的地方。

值得一提的是,在发展初期,泓德基金通过

事业部等先进的体制机制,吸引了一批业内非常优秀的基金经理。“在寻找合作者的过程中,我们的想法是价值观高度一致以及投资业绩能经受住时间的检验。这样的人才并不好找,所以事业部的设立非常慎重,需要天时、地利、人和。”王德晓表示。

泓德基金目前设立了两个投资事业部,与业内其它公司略有不同,是以投资为核心的利益分享机制。其中,在研究、运营、市场、风控等方面均共享公司的平台,由公司为其提供强有力的研究与销售支持,让优秀的基金经理更专注于投资,完全以客户的长期盈利为目标,而不为市场、销售等因素困扰。

随着公司慢慢发展壮大,投研团队在牛熊交替的市场中不断历经考验,年轻的基金经理也开始成长起来。从老牌明星到后起之秀,泓德基金的新老梯队建设井然有序。目前,投研团队中,既有像王克玉、邬传雁这样业内知名的老牌明星基金经理,也有像苏昌景、秦毅、蔡丞丰等冉冉升起的后起之秀,核心投资团队平均从业年限在10年以上。

泓德基金并不会止步于此。当前资产管理行业风云激荡,一方面,银行理财子公司的入局让行业间竞争更为激烈;另一方面,随着中国资本市场开放度的提升,诸多外资机构也陆续进入与本土机构同台竞技。王德晓表示,未来仍将以主动投资为主要目标,被动指数则暂时不会纳入公司发展的战略考虑;其次,除机构客户外,进一步加强零售渠道能力。“目前公司零售渠道在总管理规模中占比较小,希望通过做大渠道提升影响力,争取更多投资者的了解和认可。”他进一步表示:“未来规模达到多少并不重要,最根本还是把投研做好,为投资者创造持续回报。若专业投研能力不强,产品业绩表现一般,仅依靠渠道销售能力,只会给投资者带来损失和伤害。我们不追求产品成为爆款基金,而是希望老老实实在地专注于每一只产品,基金行业是最能体现客户关系正循环的行业,只有投资者赚钱了,我们才能长大。”产品致胜而非营销致胜,泓德基金走出了一条宽阔的路。

## 中欧医疗健康混合 葛兰:心若幽兰 静默芬芳

□本报记者 李岚君

眼前的葛兰,不施粉黛,比照片上更显干练。这位飒爽在北京姑娘,有股子与众不同的“钻”劲,一旦认定了方向,便一猛子深扎其中,直至根深叶茂。昔年误打误撞,入行时选择了彼时“冷门”的新能源行业研究,竟也能一战成名天下知,原来如此;而今执掌中欧医疗健康混合,短短三年名声大噪,一举摘下“三年期开放式混合型持续优胜金牛基金”,亦是此因。

有趣的是,虽因医疗基金誉满行业,但葛兰并不止于此因此贴上医药行业的“标签”;她还是一位宽基的基金经理,未来有很大的可塑性。

“我对自己的理解,成长风格非常鲜明,淡于择时,专注选股,绝大部分精力分配在基本面研究上。”葛兰对记者说,“我用的就是最朴实的选股方法,基于个股的基本面做研究,优质公司我会坚定持有,但如果在跟踪中发现认知错误,也会果断修正。”

## 选股的“四维空间”

从四维世界里眺望三维,优劣好坏,一览无遗。

在葛兰的研究方法论里,就搭建了这样一个四维空间:除了人们熟知的公司基本面、行业景气度、竞争格局三个基本研究维度外,她还添加了一个“历史”的维度。而且,在葛兰眼中,“历史”维度是四个维度之首,是个股研究的起手式。

“人常说,观史可知今,其实知悉一家上市公司的历史,也会有同样的效果。用足够的历史时间去观测,就能看出一家上市公司管理层的核

心价值观,是否有强大的执行力,并判断出其是否真正有可持续经营、可持续发展的能力。这些信息,对于判断一家上市公司是否具备长期投资价值,至关重要。”葛兰说,“不仅如此,如果一个公司的发展历程足够长,就一定会经历顺境和逆境。顺境时如何扩大战果而不骄,逆境中如何沉着应对而不躁,长处和短板各在何处?这对于判断公司未来发展至关重要。”

行业景气度的研判、竞争格局的把握,则是另一个专业话题。基金经理的眼界高低,便在此处的比较中显露。葛兰虽然年轻,但她却以“钻研”外加“拼劲”,完美地补齐了这个短板,让自己对行业的洞察、对竞争格局的剖析都异彩纷呈。在过往的研究经历中,无论是新能源还是医药等“赛道”,她都凭借自己的勤奋和天赋,迅速找到行业痛点与爆点,帮助投资端挖掘出一次次的绝佳机会。

在上市公司基本面研究中,有一个因素被葛兰重点提及,那就是管理团队。葛兰指出,在资本市场的巨大诱惑下,一些企业在上市后背离了初衷,因此,那些管理团队稳定、忠实于主营业务、将公司发展壮大作为目标的企业,才会在数千家上市公司中显得弥足珍贵。“这些有实业抱负、有人生理想、有精神追求的企业家们,值得我们长期跟随,陪伴成长。”葛兰说。

## 击碎边界的勇气

众人只见葛兰那如星光般璀璨的业绩,却不知,在每一份成绩的背后,还有那些不平坦的艰辛付出。

勤奋自不必说,孜孜不倦、夙兴夜寐,形容的都不过是葛兰那股子“钻”劲的一角。无论是熟

悉的还是不熟悉的行业,无论是了解的还是不了解的公司,她一旦决定研究,那就一往无前,直到通透为止——这就是葛兰的性格。内敛芳华,幽香千里,或许是名字带“兰”者的特性。

而必须要说的,则是压力。正如葛兰观测上市公司历史时,格外关注“逆境生存”一样,她的成长,也不乏身处逆境时的反思、沉淀与破局。每一次破局,都需要击碎边界的勇气,而每一次破局之后,则是葛兰投资能力边界的大幅跃升。

“印象最深的,是2018年四季度,医药行业因为‘疫苗事件’和‘带量采购’双重打击,系统性风险骤然爆发,阴跌连绵不绝到令市场绝望。事后来看,事情的发酵远远超出了市场预期,这两只‘黑天鹅’让市场一时间失去了对企业价值判断的‘锚’。”葛兰回忆道,“需要做的是马上认清现实变化,迅速调整研究框架。”

身处其中时,每一段成长都是痛苦的。葛兰告诉记者,那时她夜不能寐,常常反复推敲,反复思考,催促自己下定决心。她意识到,自己长线看好医药行业的基础并没有破坏,这次冲击尽管短期对企业带来巨大阵痛,但长期未必不是一个崭新而健康的新起点。“半夜四点,我还在思考如何调整研究框架和持仓结构。一方面,我对于子行业迅速地进行了调整;另一方面,出于对行业和优秀公司的长线看好,我选择了坚守。”

顶住压力,勇于调整,终会迎来新的芬芳。2018年底,部分医药股股价已近腰斩,纵观全市场,葛兰成为坚守阵地的寥寥数人之一。而调整好结构后,医药板块再度腾飞,葛兰执掌的中欧医疗健康展翅翱翔,成为同类基金产品中的领头羊。

《幽兰赋》有云:“气如兰兮长不改,心若兰兮终不移”——或许,这就是葛兰的写照。



中欧医疗健康混合基金经理 葛兰