

华夏基金总经理李一梅：

强化养老金业务“压舱石”定位 打造全能型资产管理公司

中国基金报记者 李树超 续高

当前,中国养老金体量巨大,市场空间广阔,但尚处于发展初期。作为资管机构的华夏基金,应该承担起布局和探索养老金市场的责任和使命,我们希望通过积累的丰富经验和成功案例唤醒社会养老意识,为老百姓养老福祉贡献一份专业力量。”谈及华夏基金养老金业务的发展初衷,华夏基金总经理李一梅如是说。

养老金管理总规模超3100亿 今年年金投资收益已破百亿

华夏基金数据显示,截至今年7月31日,华夏基金养老金管理总规模超3100亿元。其中,近240个年金组合总规模超1500亿元,今年以来年金业务投资收益已超100亿元,处于基金行业领先地位。

华夏基金养老金业务的庞大规模和良好业绩,更多来源于公司投研体系的完善和投资管理模式的升级,年金基金积极践行大类资产配置理念,并斩获了长期稳健的投资收益。

李一梅分析,在投资管理机制方面,为适应年金业务的发展要求,华夏基金不断完善投研体系,升级投资管理模式。华夏基金去年8月将资产配置部门与年金投资部门深度融合,提高了年金基金的资产配置能力;同时,更加注重养老产品的配置工具作用,建立了齐全的产品线,并持续推进组合产品化配置,取得了良好的投资效果。落实到投资决策与操作方面,华夏基金年金投资遵循“向资产配置要收益,向权益投资要弹性”的理念,在实际操作上实现了知行合一。

李一梅表示,鉴于今年以来权益投资表现相对突出,公司抓住了疫情冲击下市场下跌的机会进行逆向投资,并积极调整持仓结构,从而把握衰退式宽松下的结构性行情增厚收益;固收投资则延续一贯的稳健作风,优化稳定类资产配置流程,并在债市出现超涨后保持谨慎操作,为年金组合贡献了稳定收益。

此外,李一梅认为,华夏基金在长期养老金管理中积累的经验和优势也发挥了积极作用。她将其总结为四点:一是坚持“研究创造价值”的理念,二是坚持长期投资、价值投资,三是坚持全员风险管理,四是坚持持续的产品创新。

信任重如山 亲身体验年金基层职工生活

每一分资金的背后都是投资人沉甸甸的嘱托和信任,为普通职工打理未来退休使用的年金资产,是一件有温度、有情怀的事。”李一梅说。

为了更深入地了解年金客户,华夏基金养老金业务总监胡兵亲自下到煤矿,亲身体验矿业基层职工的辛苦生活;公司选择那些具备高度使命感和责任心的资深投资经理,基于长期业绩视角管理年金账户;同时,华夏基金更重视与年金客户实现“共情”,引导他们做好长期投资,在投资中做好风险管理,即便在市场最悲观环境中也要有效控制净值回撤。

事实上,由于年金客户总体以传统工业企业为主,金融投资的专业知识相对较少,对于年金投资的风险和收益关系理解不深,再加上年金投资盈亏会直接影响当年退休职工的收入,因此,往往风险承受能力较弱,对收益敏感度较高。

基于客户群的特点,华夏基金在年金管理上始终将投资安全性放在第一位,配备了具备长期养老金管理经验的资深投资经理,进行多元化资产配置和精细化管理,以期从容应对资本市场的波动,以长期、稳健的绝对正收益为底线,在风险预算下追求最大程度的相对收益。从2007年开展企业年金业务以来,华夏基金每年均实现了正回报的目标。

十余年来,随着年金业务不断发展和客户的风险意识逐渐成熟,部分年金客户也认识到,过分强调年度正回报可能会牺牲一定长期收益,并开始调整收益和风险预期,通过探索加大权益资产比例、拉长考核期限等方式实现年金的长期更好收益。

李一梅还透露,今年华夏基金的一位年金客户,因为年金收益较好,还特意向基金经理表达了感谢。信任重如山,我们一定不会辜负投资者的信任,更好地为他们的资产做好保值增值服务。”



华夏基金
总经理
李一梅

看好5万亿年金市场 强化养老金业务“压舱石”定位

对于今年年金规模的快速增长,李一梅分析,一方面,得益于职业年金快速发展,自去年下半年以来,华夏基金职业年金业务开始陆续运作,近一年已有347亿职业年金到账;另一方面,年金业务百亿体量的投资收益,也让年金规模实现了大扩容。

在她看来,在国家的高度重视和养老保障政策的不断完善下,作为养老金业务机构端的“两翼”——企业年金和职业年金,正面临良好发展机遇,不仅市场空间广阔,增量市场更是可观,整体市场规模有望在2025年达到5万亿。

具体来看,截至今年一季度末,企业年金市场存量规模约为1.86万亿元,在政策引导下,依旧将保持强劲增长动力,以每年

全方位布局个人养老业务 为老百姓提供一站式养老理财服务

中国基金报记者 李树超 续高

在年金业务之外,华夏基金也一直高度重视个人养老金业务,全方位布局养老目标基金,目前公司已建立了完备的个人养老产品线,为普通老百姓提供一站式养老理财服务,并为第三支柱个人养老的崛起打下产品储备和业务基础。

养老目标基金总规模超20亿 产品长期业绩优异

截至今年7月底,华夏基金已成立4只养老目标日期基金和1只养老目标风险基金,合计管理规模已超过20.5亿元,持有人达19.8万户,两项指标均位居市场前列。

其中,华夏养老2040三年持有是全社会市场首批获批、首只成立并率先开放定投业务的公募养老目标基金;华夏养老2045三年持有是养老目标日期基金中长期业绩较好的产品。Wind数据显示,截至8月5日净值更新,该基金自2019年4月成立以来收益率高达52.91%。

对于养老目标基金的优异表现,李一梅介绍,华夏基金以资产配置为核心,根据不同养老属性,搭建了多层次投研架构,根据资金性质、产品特点等组织投研体系与投资部门,构建科学专业的投资管理体系,坚持定量与定性、主观分析与客观判断相结合,加强基金经理业绩的前瞻性分析。

华夏基金致力于建立一套“理论+系统+专家”的投研体系,投资研究团队囊括权益类和固定收益类的精英强将,他们在充分调研分析的基础上,撰写研究报告,为基金经理决策和投资组合构建提供依据,促进研究成果向实际投资转化,实现公司整体投研资源共享,提高核心竞争力。”李一梅说。

此外,针对养老投资管理的特殊性,华夏养老目标基金还开创性实践了多项行之有效的模型和策略。

对于养老目标日期基金,华夏基金采用下滑轨道模型和资产配置模型配合的策

略,其中,下滑轨道模型是华夏基金根据海外养老下滑轨道模型进行本土化改造后首创的新型养老模型,它更加适应中国国情和居民养老需求,也更加高效和精准;对于养老目标风险基金,华夏基金强调战略与战术资产配置相结合的同时,也非常注重国际经验与本土实践相结合。

基于此,李一梅表示,华夏基金始终将年金等养老金业务视为公司实现全能型资产管理公司目标的重要战略单元,也是公司长期发展的“稳定器”和“压舱石”。华夏基金从组织架构、人力、财务等方面给予了全方位支持,力争做到三个优异:投资业绩优异、风险控制优异、服务保障优异,巩固和提升公司年金业务在行业的长期领先地位。

“从年金业务长期发展空间来看,当下华夏基金还处于‘拓展期’,我们不把公司年金管理费收入作为首要目标,我们将着力投入资源建立核心的投研能力,以更好为投资者提供稳定的远期回报。”李一梅说。

略,其中,下滑轨道模型是华夏基金根据海外养老下滑轨道模型进行本土化改造后首创的新型养老模型,它更加适应中国国情和居民养老需求,也更加高效和精准;对于养老目标风险基金,华夏基金强调战略与战术资产配置相结合的同时,也非常注重国际经验与本土实践相结合。

持续推进个人养老金业务 唤醒大众养老意识

在李一梅看来,养老基金和货币基金同属解决方案类的产品,如养老目标日期类产品,投资者只需要估算一下自己的退休时间就可以选择对应的产品,不用进行复杂的风险估算考虑,是投资领域入门级“小白”的最佳选择之一。

目前,华夏基金公募养老产品线较为齐全,4只目标日期基金和1只目标风险基金合计规模已超20亿。李一梅认为,相对个人养老广阔的市场,目前我国距离大众普遍形成投资养老的习惯还有很长一段路要走。

“不管从市场前景,还是养老需求来看,个人养老投资都是解决中国老龄化问题的核心手段之一,但目前我国个人养老市场仍处于发展的初期,大众养老意识尚未觉醒,需要政府、社会、行业等多方面合力推动。”她说。

据了解,在将投资者从“储蓄养老”转化为“投资养老”的过程中,华夏基金采用了多种大众喜闻乐见的方式,包括发布养老投教音频专辑,制作养老微电影,推出《畅想有钱听我说》系列街采视频、养老计算器、养老科普长图等,传递应尽早开展个人养老规划的理念。

李一梅表示:未来,华夏基金还会投入大量资源,持续开展投资养老宣传与投教,提升投资者对投资养老的认可度。我们认为在个人养老金业务上进行巨大且持续的投入是一项非常值得且有意义的举措。华夏基金也会坚定不移地在养老金业务上持续耕耘,为千千万万老百姓更好的养老生活而砥砺前行。”

对标国际一流公司 持续打造养老金管理核心竞争力

中国基金报记者 李树超 续高

在李一梅看来,中国养老金市场十分广阔,是资产管理行业的“蓝海”,也是未来基金行业创新发展的最大“风口”,华夏基金也在养老金市场各个细分领域,都做好了充分的准备和布局。

为了提升公司在未来市场的竞争力,华夏基金还在提升投研实力、优化风险管理、丰富底层产品,试点年金投资“分层”等方面创新不断,打造公司在养老金业务方面的核心竞争力。

养老金有巨大市场潜力 华夏基金做好全面布局

从国外发展经验来看,我国养老金市场潜力巨大。华夏基金数据显示,截至2019年底,中国市场化投资运营养老金规模约5.7万亿元,占我国GDP比例仅为5.8%。而美国二、三支柱投资运营养老金规模是其GDP的1.2倍,经济合作与发展组织(OECD)国家的二、三支柱市场化运营的养老金规模也达到GDP的50.7%。

李一梅认为,中国养老金市场机会是全方面的,包括全国社保、基本养老和年金业务,以及第三支柱的个人养老。”

不过,在养老金市场的“赛道”上,还有具备资金来源优势的银行、拥有销售渠道优势的保险等资管机构,几类养老金管理机构和众多的养老金融产品同台竞技,也将成为国内养老市场的常态。

李一梅认为,相比其他资管机构,公募基金在养老金投资上具备鲜明的特点和优势。首先,养老金作为长期资金,权益投资是其实现投资收益的核心来源,而公募基金公司恰恰在权益投资方面具有显著优势;其次,在社保基金、基本养老金和年金业务中,公募基金参与时间最早,参与机构最多,是我国养老金投资管理的主力军,也是国内养老金业务经验最为丰富的资管机构之一;再次,未来的养老金投资管理中,精细化、多元化资产配置的重要性会越来越凸显,银行和理财子公司在非标资产方面具有天然优势,而基金公司可以加强权益类基金的管理能力或者重点发展主动管理的债券类基金,以及ETF和指数基金,与银行形成差异化竞争,甚至为银行的养老金资产管理提供底层配置工具。

李一梅说:银行、保险和基金各有优势,未来发展既有竞争又有合作,各方共同建立我国养老金融生态圈。”

为了获取潜力巨大的增量市场,华夏基金在养老金的各个领域进行了全面布局,均首批获得了全国社保、基本养老和年金业务投资管理资格,经过近二十年的投资管理实践,无论是管理规模还是组合数量都居行业前列。

针对华夏基金在未来养老业务的布局,李一梅透露,在机构养老业务方面,未来重点是进一步提升细分领域的投资能力、产品创设能力、资产配置能力、专业服务能力,以“方案的提供者,问题的解决者”为定位,持续扩大机构养老业务管理规模,巩固业务优势;在第三支柱方面,华夏基金建立了完善的养老目标基金产品线,为应对第三支柱落地打下了坚实基础。

“未来五到十年,华夏基金将投入大量资源,开拓和建设第三支柱市场。”李一梅说,华夏基金目前理顺了投资管理机制和投研决策制度,增加了养老投教力度,

存量产品的规模和业绩也在持续释放,我们希望在个人养老金崛起时候,我们已经做好了充分的准备。”

率先试点年金投资“分层” 持续打造核心竞争力

无论是全国社保、年金市场,还是基本养老、个人养老金市场,在巨大市场发展空间面前,华夏基金从提升投研实力、优化风险管理、丰富底层产品,同时借助科技赋能和吸收海外经验等方面,争取在新的时代机遇下继续跻身行业发展前列。

针对未来的养老金业务的布局和优化,李一梅表示,一是进一步提高公司投研实力,打造一流养老金资产管理公司。在投资方法上,逐渐向平台化发展,打造更加流程化、体系化的投资决策机制,保证投资方法论的稳定性和持续有效性;在投资研究方面,加强投委会对投资研究人员的科学指导和绩效考核,进一步提高投资研究成果转化率;第二,持续推进风险管理系统建设与优化,着力防范风险,保证养老金资产实现业绩平稳和投资长期增值;第三,进一步完善全面化、标准化、特色化的底层产品布局,更加精准挖掘投资者实际需求,从投资标的、投资策略、风险收益特征等多维度扩充产品线,以满足养老金投资者在不同人生阶段、不同风险收益偏好的需求。

除了“苦练内功”之外,华夏基金还将从科技赋能和借鉴海外养老金管理理念方面发力,不断提升科学化、专业化管理水平。

李一梅表示,一方面,华夏基金会着力提升中后台科技化赋能,随着科技的进步、互联网相关技术的发展,公司将向更加科技、更加智慧的平台转化,实现养老金投资运营的精益管理;另一方面,公司还注重引进国际先进的养老金管理理念,将海外经验与华夏基金的本土优势相结合,在投资框架、风控体系、产品策略等方面不断提升,为养老金投资者提供专业、丰富的产品和服务。

值得注意的是,虽然年金为投资者带来不俗的长期回报,但在李一梅看来,由于风险偏好最低的年金持有人定义了整个年金组合的风险,多数年份年金的权益类仓位大致在10%左右,仍然相对较低,长期来看难以成为投资者获取收益的最大化。

在当前年金个人选择权难以普遍落地的情况下,华夏基金率先在公司内部开展了企业年金投资的分层试点,将华夏基金的年金账户分为“积极型”、“稳健型”两类投资组合,鼓励公司的年轻员工选择25%权益类仓位中枢的“积极型”年金组合,以获取长期较好的投资收益。

据记者了解,年金账户的分层试点,涉及受托人的系统修改、托管行的配合、向地方人社监管部门备案、获得企业职工的广泛认同等,由于行业先例很少,这套流程办理下来也是困难重重。

作为资产管理公司,华夏基金要想鼓励年金客户做好长期投资和价值投资,发挥大类资产配置、权益类投资的长期价值,就要以身示范,做到知行合一,为我们的客户做出表率。”李一梅说,在养老金市场,当前的种种荣誉都将成为过去,华夏基金将时刻对标国内一流,乃至国际一流公司,持续完善投研体系和提升投资能力,以高标准做好各类养老金的管理,持续打造公司的核心竞争力。”