

坚守风控生命线 打造固收投资“王者之师”——访中加基金固定收益团队

文章转载自：2019-08-19《上海证券报》
记者：陈玥

在公募行业头部化趋势日渐明朗的当下，一批年轻的基金公司表现出非凡的活力和成长性，中加基金就是个中翘楚。自2013年成立至今，中加基金的公募资产管理规模增长超过20倍，平均每年增长1.66倍。其中，固收投资的业绩尤其出色，已成为公司的标志性品牌。兼具稳健和进取的中加固收团队以纪律为纲、专业立身，近2年和3年的绝对收益率在中型基金公司中均位列第一，成就了业内不折不扣的固收新锐王者。

靠什么实现业绩长青？严格的风控体系和优秀的专业人才是两大关键。记者采访了中加基金固定收益部总监闫沛贤、固定收益部总监助理杨宇俊和信评主管侯燕杰。事实证明，只有坚守风控生命线才能从容穿越市场牛熊，优秀的团队才能在波动中抓住机遇，长期为投资者赚取稳健而不失进取的回报。



稳健先行 以风控为基石

2019年，债券市场风起云涌。

“今年前7个月，债券收益率先扬后抑，一季度超预期的基本面给债市泼了一盆冷水。”闫沛贤表示，“事后分析，增值税下调前行业的提前备货以及地方债的发行前置是造成基本面预期差的重要原因。展望未来，基本面对债市还是偏有利的。”

杨宇俊也表示，债市仍处于牛市之中，但波动将加大，各期限收益率有望在震荡中挑战新低。目前要继续防范信用风险，并做好利率债品种的波段操作，获取超额收益。

在波谲云诡的市场环境中，中加基金旗下的固收产品交出了一份令投资者满意的答卷。来自海通证券的数据显示，截至2019年6月28日，中加聚利纯债定开A、中加纯债、中加丰泽纯债、中加丰裕纯债、中加纯债两年A等产品今年以来净值增长率保持在2.59%至3.34%，均居行业同类前20%，其中3只基金排名行业同类前10%。从长期业绩看，中加基金明星产品“中加纯债一年定开A”近5年净值增长率为43.02%，排名行业同类第3。

“今年以来，我管理的基金保持了较为均衡的久期和仓位水平，通过精选个券获取较为确定性的票息收入，在收益率高位的时段适时利用久期策略保持了组合的进攻性，同时积极进行利率债的波段操作来增厚收益。”闫沛贤告诉记者。

杨宇俊也表示，在收益率反弹的时候敢于左侧加仓，是获取超额收益的关键。

拉长时间来看，中加基金旗下产品的业绩更加突出。统计显示，中加基金固收产品近1年平均收益率为6.35%、近2年平均收益率为10.12%、近3年平均收益率为14.54%，长期业绩居行业第4名，其中更是涌现出中加纯债、中加丰泽纯债等多只屡获殊荣的明星债基，对于一家成立才6年的年轻基金公司来说殊为不易。

“优秀的人才是业绩的保证。”闫沛贤告诉记者，中加基金的投研团队成员均具有硕士以上学历，具备银行、公募基金、券商等多元化职业经历，核心投研人员均具有10年以上工作经验，信评人员具备银行信审、评级公司等多元化的背景。团队成员间交流碰撞，取长补短，共同成长。团队成员稳定性强，凝聚力强，战斗力强。作为银行系的基金公司，公司的固收投资始终秉持让客户资产稳健增值的原则，通过专业的分析运作，为投资者管理好每一分钱，不断提升客户收益。

重视风险防范是中加固收团队的鲜明底色。公司大股东和中方股东为北京银行和加拿大丰业银行，双银行股东的禀赋使得中加基金视风险防范为生命线。“我们是银行系基金公司，对风险的识别和防范有着天然的敏感度，可以说防范风险是一种深入骨髓的企业文化。”侯燕杰表示，公司在成立之初便提出了“以维护基金持有人利益为最大己任”理念，勤勉尽责，管理好投资者的每一分钱。

为了更好地强化风险防范和信用评价的整体实力，中加基金专门成立了一个风控部门，打造了一套在行业内领先的风控系统。

“我们的风控系统定位为安全、高效、智能，主要目标就是不发生因信用违约风险或信用资质恶化造成的投资风险事故，以及协助投资团队找到收益较高且信用资质较好的债券进行投资，可以系统化运作几千亿乃至以后超过万亿的资产。”侯燕杰介绍说。

侯燕杰说：“防范信用风险是我们最重要的一条底线。2014年超日债的违约给整个债券市场敲响了警钟，公司遵从银行体系注重风险控制的企业文化，通过建立良好的制度、建立优秀的信用风险分析团队，及时发现并规避了一些风险。得益于此，公司成立至今在信用债投资方面未出现重大风险事故。”

精耕细作 积跬步至千里

近年来，债市不仅波动加剧，而且有效性也明显提升。在机构投资者云集的固收领域，强者如林，每一点超额收益的获取都考验着参与者的投研能力，如何才能脱颖而出？

杨宇俊表示，固收投资更需要稳健中进取，避免致败交易，积少成多。“稳健并不妨碍进取。稳健是指投资时控制好风险，时刻以维护基金持有人利益为己任；进取是指投资时应主动作为，做好波段；避免致败交易是指避免组合由于某笔交易而出现重大风险；积少成多是指债市中勿以利小而不为，收益是靠每天一个bp、一个bp累积起来的。”

闫沛贤则认为，在投资逻辑上，货币、固收和商品等大类品种是相通的，通过管理不同类型的基金可以拥有更开阔的视野，也可以从大类资产轮动的角度更好地理解各类资产运行的规律，从而穿越牛熊。“我管理基金的目的，是在确保客户资产保值的基础上，最大程度地提升收益，为客户提供超越市场的卓越回报。”

作为公司的核心品牌，目前中加基金的固收产品线已经成形，具备“普通债券、可转混合债、标准纯债、中长期定开债券、短期定开债券、标准货币市场基金”六大功能，同时在第三支柱养老、科创板、摊余成本法债基等业务方面也进行了积极布局，可满足不同风险收益特征客户的多层次需求，在团队的精心运作下，产品均取得了不错的业绩。截至2019年7月末，中加基金固收类公募管理规模超过830亿元。其中，非货币理财基金规模590亿元，包含每日开放型债基19只，中长期定开债基金3只，短期定开债基金7只。

在用心管理现有产品的同时，中加固收团队不忘积极创新。“固收产品的创新离不开两个重要因素：一是资管行业的变革，新资管时代对产品和投资都提出了新的要求，银行理财子公司的加入更是推动行业大步前进。二是中国经济发展

新格局下资本市场的变革，一个高效高质的资本市场将为中国带来更多活力。” 闫沛贤表示。

闫沛贤告诉记者，在这种市场环境下，中加基金不断探索和研究合适的固收产品。“我们始终以宏观市场环境为基础，以客户需求为导向，开展产品的设计研发。我们认为固收产品有广阔的市场需求空间，既有大量专业机构客户的需求，也有众多零售客户的稳健投资需求。从这两个角度出发，我们针对银行理财客户设计研发了与他们投资习惯、风险收益特征、流动性需要更加匹配的各类理财产品，针对专业机构客户提供了净值更加稳健的摊余成本法产品。面对资管行业专业化、配置化趋势，我们也在着力打造工具化系列产品，从主动、被动角度将投资策略进行细分，特别是被动指数产品，随着债券市场不断融合，场内外债券指数产品将拥有更广阔的应用空间。”

银行理财子公司的强势崛起，对公募基金影响几何？闫沛贤认为，银行理财子公司是我国资管行业进入新阶段的重要标志之一，将打破刚兑，回归资产管理本源，实行卖者有责买者自负，更好保护投资者合法权益，有效防控金融风险。在统一资产管理产品标准之下，银行理财子公司的进入确实给行业带来了竞争和冲击，但是也要认识到银行理财子公司的客户基础来源于过去传统银行理财，客户已经形成了固有的风险收益偏好和对理财产品的认知。银行理财子公司的落地，更大程度上是对传统银行理财的变革，这反而给理财子公司带来了不小的压力。“我们认为竞争压力固然存在，但在变革初期的适应阶段，银行理财子公司与基金公司在许多层面上都有合作机会，应该说合作大于竞争。”

古语云：王者之师，有征无战。相对于投研实力，良好的企业文化是中加固收团队保持凝聚力的核心。闫沛贤告诉记者，中加基金成立6年来，传承了中外股东在风险管理方面的丰富经验，经历了市场牛熊，固收的长期业绩稳定，多只产品荣获行业权威奖项。“中加基金将始终秉持‘真诚 所以信赖’的服务文化，代客理财，勤勉尽责，希望成为广大投资者值得信赖的专业投资顾问。”

杨宇俊也表示，固收投资长期业绩居行业前列，与中加基金秉承股东北京银行以“战舰理论”为核心的企业文化理念息息相关，整个团队将在大资管行业的浪潮中砥砺前行。