



江向阳：如何提升公募基金的专业化水平？



文/新浪财经意见领袖专栏 江向阳



党的二十大报告提出,以中国式现代化全面推进中华民族的伟大复兴,擘画了伟大的蓝图。报告明确指出:“坚持把发展经济的着力点放在实体经济上”,资本市场作为现代经济的血脉和枢纽,要“健全资本市场功能,提高直接融资比重”,这些论断为基金行业高质量发展提供了根本遵循。

在中国式现代化建设过程中,有大量转型升级、强基补链、科技创新、绿色发展等融资的需求,也孕育着巨大的投资机会。另一方面,中国居民的财富管理需求快速增长,普惠金融、养老金融等对于增强人民获得感,促进共同富裕有着重要作用。公募基金作为资本市场重要的机构投资人,应不断提升自身专业化水平,引导社会资本通过价值投资、长期投资与产

业资本、创新资本对接，帮助金融资源优化配置，在服务实体经济高质量的发展过程中让客户财富保值增值，实现公募基金社会价值和客户价值的统一。

按照刚召开的中央经济工作会议的部署，围绕“加快构建新发展格局，着力推动高质量发展”，“把实施扩大内需战略同深化供给侧结构性改革有机结合起来，突出做好稳增长、稳就业、稳物价工作”的工作要求，公募基金行业如何加快提升自身专业化水平，促进经济稳中向好，是行业面临的重大任务也是发展机遇。

提升公募基金的专业化水平是系统化的综合工程，需要从基本面研究、价值投资体系、投资者服务能力、养老金融、数字化转型、国之大者、文化建设、系统观念和底线思维等多个方面，全面促进基金公司的高质量发展。下面我具体谈一下我对这七个方面的认识。

一、夯实基本面研究和定价能力

高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。未来国家将以新发展理念，把实施扩大内需战略同深化供给侧结构性改革结合，加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。

基金公司要深刻理解高质量发展的内涵和外延，围绕高质量发展，全面加强产业和公司基本面的研究。特别是对于保证产业链安全、自主可控、优质有效的补短板领域；优质品牌商品、育幼养老、健康文化等满足

人民多样性、高品质的内需领域；适应新一轮科技革命和产业变革大趋势的新产业、新技术、新产品、新业态领域，加快投研力量的布局。

首先，要加快相关领域的投研人才的投入和培养，快速形成投研梯队和战斗力。其次，对于新产业、新技术、新产品、新业态要加快探索形成与之匹配的研究方法，对于新阶段传统产业的转型发展，也需要以新的观念研究其趋势。最后，要不断提升研究的广度和深度，拓展研究覆盖，研究向产业前沿延伸，深刻把握产业发展变化的趋势，更好地服务实体经济的融资需求，更好地服务金融市场的价格发现。

二、丰富价值投资的实践

在新时代，围绕“中国特色”和“资本市场一般规律”，不断丰富价值投资的实践。通过深入研究发现投资价值，服务实体与企业共同成长，长期的复利效应等价值投资、长期投资的理念是资本市场的一般规律。在此基础上，基金行业应深刻认识我们的市场体制机制、行业产业结构、主体持续发展能力所体现的鲜明中国元素、发展阶段特征，深入研究成熟市场估值理论的适用场景，把握好不同类型上市公司的估值逻辑，探索建立具有中国特色的估值体系，促进市场资源配置功能更好发挥。

一方面，在结构转型升级和科技创新大背景下，价值投资的内涵需要适当拓展，以产业资本的眼光布局长期成长，以合理的价格布局一批优质赛道的领跑者，保持专业深入的跟踪研究，分享企业长期成长的收益。另一方面，对于具备竞争力的优质中国资产，基于超大市场规模、最齐全的

制造业体系和工程师红利，估值上要体现中国特色和中国优势。对于国企，要着力做好国有企业的价值发现，进一步完善契合国有企业特点的估值方法，挖掘国企在国之重器、国之担当、绿色投资、责任投资以及改革红利等方向的估值优势，更好体现国企的内在价值；对于民企，挖掘市场化竞争优势以及专精特新投资价值。总之，需要我们探索形成符合我国国情市情的估值定价理论体系，提升估值定价能力。

在不断强化基本面研究基础上，坚持价值投资，坚守长期投资，丰富价值投资在中国式现代化进程中的实践，要从体系、团队、制度和文化上加快建设。在投研体系上，要继续深化投研一体化改革，做深做强研究工作，着力做好产业发展阶段、企业基本面研究以及估值体系，加强投资精细化过程管理，提高投研转化效率。在团队建设上，做好人才储备，坚持引进与培养双管齐下，配足研究资源。在制度管理上，强化坚持长期主义、价值投资的理念，完善对于“风格漂移”“高换手率”的管控机制，限制博取短线交易收益的行为，落实长期考核机制和薪酬递延、跟投机制，探索长期激励约束机制。在投研文化上，坚持自信自立、独立思考，克服从众交易，在提高交易能力、资源配置能力上专精卓越，在为投资者管理好财富上担当尽责。

三、提升投资者服务能力

好的投资还需要好的客户投资体验。高质量发展的目标是为了人民更好地分享现代化建设的成果。长期以来，“基金赚钱，基民不赚钱”是困

扰行业发展的难题，基金公司可以通过不断提升投资者服务的能力，帮助客户形成正确的投资理念，引导客户价值投资、长期投资，避免高买低卖的短炒行为，从而增强客户获得感，让客户更好分享经济发展和企业成长的红利。

具体而言，聚焦客户体验提升，可以从“教育、陪伴、投顾、服务”四个方面，体系化升级财富管理的能力。要用客户喜闻乐见的形式，结合市场的热点和客户的关切，持续开展价值投资和长期投资的教育。着力优化全产品线、全过程陪伴、知识共建共享型的客户陪伴体系，推进流程再造和管理变革，打造有口碑的高品质陪伴服务，让客户持有得安心、舒心、放心。积极探索投资顾问业务，为客户做好资产配置，针对差异化的财富管理需求，提供差异化的解决方案。要更好地利用金融科技，突破传统模式拓展用户服务的边界，丰富服务的场景，提供全过程、精准化、定制化的服务。只有脚踏实地做好投资者的工作，才能真正建立起投资者对资本市场的信心，对专业机构投资人专业服务的信心。

四、服务养老金融

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_51347

