



易方达基金张清华：

震荡市下如何做好大类资产配置

今年以来，在结构性行情的主旋律下，板块轮动十分频繁。随着市场波动的加大，越来越多的投资者更青睐稳健收益的替代性产品，尤其是能较好满足投资者在维持稳定投资的同时，还能获取更高弹性收益需求的股债混合基金成为市场关注的焦点。

易方达悦兴一年持有期混合型(A类009812;C类009813)担任基金经理张清华表示，资产配置的作用是使收益率的分布更加均匀，做混合资产或资产配置，本质上是给普通个人投资者做一定的大类资产选择。作为兴业银行与易方达基金的定制产品，易方达悦兴一年持有期混合型基金会将在兴业银行重磅首发销售，各网点均可认购。

善守能攻 坚定长期回报

作为拥有长达13年投研经验的资深老将，现任易方达基金副总裁、混合资产投资总监的张清华在管理股债混合型产品方面颇有经验。在他看来，只要资产配置做得比较精准，不出大的错配，每一波行情都能相对把握到主流品种，长期下来就能积累不错的收益，而管理人的能力也正是体现在判断和执行上。

在具体投资中，他会先根据投资者的风险收益特征，构建一个长期的股债配置中枢比例，依靠资产之间的相关性，在达到收益目标的同时平滑组合波动。“但是我们的资产比例并不是一直不变的，我们会根据内部的大类资产配置框架，围绕这个中枢比例进行调整。”

正是基于这种灵活操作投资理念，张清华管理的表现

十分亮眼。Wind数据显示，截至11月6日，易方达安盈回报今年以来累计净值增长率为44.64%，在同类可比的367只偏债混合型基金中排名第一；过去两年累计总回报达105.07%，仍稳居同类产品首位。此外，易方达安心回报、易方达裕丰回报、易方达丰和债券等多只产品均为银河证券五星评级基金。

凭借长期突出的业绩表现，张清华的投资能力屡获业界权威大奖的认可。他管理的产品曾5次斩获金牛奖，9次拿下明星基金奖，1次荣获金基金奖，捧杯次数之多在业内极为少见，也展示了其强大的投研能力以及丰富的投资经验。

据了解，张清华的基金超额收益来源较为多元化，不仅在股票、债券等资产上追求超额收益，同时也在积极探索类似转债、打新、定增等收益增强的投资机会。

对此，张清华表示，如果过于依赖单一策略，那么在判断错误的时候可能会造成很大的回撤和损失；而在多元策略下，首先不会在单一策略上依赖过重，即使单一策略出现失效，其他策略的超额收益能够帮助弥补或者对冲，不至于造成很大的损失。

当提及其业绩长胜的秘诀时，张清华表示，资产配置的作用是使收益率的分布更加均匀，

因此不会拘泥于短期业绩，而是追求中长期的稳健回报。“能进攻，同时也要能守得住，这样的长期累积下来的复合收益才会比较好。”

专业团队 提供“固收+”解决方案

众所周知，对于大类资产配置，管理人的能力主要体现在判断和执行上，而这并非一朝一夕就可以做到的。对于历经多轮债市牛熊周期考验的张清华来说，也是在不断进化自己的投资逻辑，逐渐建立了属于自己的投资框架和选股标准。

“开始做投资时更注重个人的判断，现在更加依赖于整个团队的协同；初期更注重单一资产的回报，现在更加看重策略的多元化，注重收益来源的多样性。”他如是说。

事实上，张清华形成如今稳健而不失进取的大类资产配置框架，除自身的成长和对投研的深刻理解外，也离不开公司前瞻性的投研眼光和整体强劲的分资产配置能力。

早在2018年，易方达基金就率先成立了混合资产投资部，整合了公司在权益和固收领域的投研资源，并构建了一个高度专业化分工的投研体系；此外，该团队成员平均具有10余年的混合型产品投资管理经验，历经多

轮牛熊周期的考验，以确保在每一个分类资产和策略上，都有专业的人员进行持续跟踪和策略输出。

张清华坦言，“基金经理的能力是有边界的，很难对所有资产都理解得很深入，但我们认为混合资产的核心恰恰是在不同的市场环境下选择合适的资产，这又需要投资人员对分类资产理解有一定的深度和广度。”

正是依托于覆盖各类资产的投研小组和公司强大的投研平台，张清华带领的混合资产投资团队打造的投资框架与一般股债分离的投研框架不同，不仅有自上而下宏观的审视不同资产之间的比价、对冲关系，不割裂的去看待每一类资产，同时也有自下而上的发掘超额收益的能力。

再度出手 护航资产配置新工具

股神巴菲特曾说，“人生就像滚雪球，最重要的是发现很湿的雪和很长的坡。”投资亦是如此。对于普通投资者来说，面对今年异常起伏的市场行情，在震荡市中择机操作难度也进一步加大，那么，“基”兼顾股债两类资产的混合资产投资策略产品或许会是当前的较优选项。

张清华也表示，做混合资产或资产配置，本质上是给普通个人投资者做一定的资产选择。

“这对个人投资者来说非常有意义，一方面能降低净值的波动性，另一方面能提高基金的持有体验，这是大类资产配置的優勢。”

作为业内少有的大类资产配置名将，张清华于近日再度护航易方达悦兴一年持有期混合型(A类009812;C类009813)，将于11月23日正式发行。作为兴业银行与易方达基金的定制产品，也是首只权益上限40%的“悦”系列产品，在债券底仓的基础上，可通过股票策略、转债策略、新股策略等多种方式增强收益。

站在当前时点，张清华表示，“目前会更倾向于权益资产。”他认为，“我们观察到经济复苏的方向还没有变化，这有助于企业盈利的不断改善，疫情的二次爆发可能会放缓这一过程，但是还没有足够的证据说会逆转这个方向。另一方面是流动性还在一个较为宽松的环境中，尤其是风险偏好推升后，权益资产的流动性还是相当高的。”

在行业选择方面，张清华表示，“好公司、好赛道”就是行业的雪道足够长，竞争格局较好，商业模式清晰的行业和公司。除了行业普遍看好的消费、医药等牛股频出的热门赛道，化工也是一个有先发优势和时间的价值的行业，很多公司有周期成长股的特征，值得关注。

华夏银行济南分行

积极开展存款保险宣传活动

为提升社会公众认知度，引导广大金融消费者正确理解存款保险相关知识，华夏银行济南分行深入落实人民银行济南分行及人民银行济南分行营业管理部关于存款保险集中宣传活动的要求，全行统一行动，形成宣教合力，组织开展了形式多样、内容丰富的宣传教育活动，取得了较好效果。

该行专门成立了宣传活动领导小组，对宣传工作进行详细安排部署，切实抓好“四个到位”，即领会活动精神到位，组

织学习培训到位、活动氛围渲染到位、过程督导落实到位，确保宣传活动深入推进、取得实效。辖内各网点积极开展厅堂阵地宣传，为前来办理业务的客户递送存款保险宣传材料，利用客户等待办理业务的时间开设存款保险小讲堂，增加公众对《存款保险条例》的认知，强化客户风险防范意识。据了解，该行在今年的宣传活动中，充分运用线上渠道扩大传播范围和影响力，活动覆盖面得到进一步提高。除通过分行公众

号、员工微信朋友圈对存款保险进行宣传外，该行员工还积极创新，运用抖音、美篇等制作了30余个存款保险宣传视频和情景剧，在线上进行广泛传播，提高了存款保险知识宣教的趣味性，让存款保险知识更加贴近公众、贴近生活。

当前，存款保险宣传工作正在华夏银行济南分行如火如荼开展，欢迎广大市民朋友前去办理资金增值业务、学习存款保险知识，给家庭财产多一份安心保障。

财经资讯

邮储银行山东省分行与潍坊市人民政府签订战略合作协议

11月10日，2020中国(潍坊)资本论坛暨地级市资本活力指数发布会在潍坊举行，会上，邮储银行山东省分行与潍坊市政府签署战略合作协议。

本次战略协议的签署将进一步深化政银企业合作模式，实现资源共享、优势互补。根据协议内容，邮储银行山东省分行将在社保/医

保、国库集中支付、住房公积金、房屋维修基金、公共资源交易、教育、卫生等结算业务提供更加优质金融服务，并根据潍坊市发展规划和经济发展情况，对重大工程、重点项目、中小微企业、民生和“三农”等领域，提供全面创新金融产品。

(通讯员 高金龙)

黎明保险经纪：懂保险，更懂您！



历经60年蜕变，中国保险业取得了迅猛发展，保费收入位列全球第二，随着国家新国十条发布，保险行业产销分离成为趋势，保险中介作为链接保险公司和广大投保人的桥梁纽带，已经成为保险市场重要的组成部分，客户需要更中立、客观、专业的服务。

保险经纪人，以客户需要为导向，私人定制保险方案，货比

多家精选产品，售后服务消费维权。随着我国保险市场对外开放的进一步扩大，保险经纪人会和欧美国家一样，与医生、律师一起走进每个家庭，成为家庭三大顾问之一。

黎明保险经纪作为一家全国性专业中介平台，拥有知名供应商70余家，完整丰富的个人、家庭、企业风险管理等优选产品千余款。以不可比拟的团队优势，为客户提供风险咨询、方案定制、投保协助、理赔协助、法务咨询、协助理赔索赔等服务。2019年11月与中信信托合作成立全国首个“家族办公室”，为客户提供全方位的财富管理、特色

化尊享服务。在与客户签下“服务委托协议书”之后，与客户建立“与生命等长的全周期”服务，用全面高质量的风险管理创造好的用户体验！

黎明保险经纪山东分公司于2017年9月成立，经纪人队伍主要以平均从业时间5年以上的“80后”为主，拥有丰富的市场经验及专业服务能力。在总经理王花女士带领下，已在全省设立18家保监报备机构，40余个保险服务中心，经过三年的发展先后荣获：

2017年度保险经纪“先进集体”荣誉称号；2018年山东新旧动能转换“典型企业”；2019年山东省中介行业协会“保险中介星

级机构”；2019年山东“十佳中介”荣誉称号；2020年山东省保险中介四星级机构；山东省保险行业协会会员单位；中国山东网《山东民声》栏目“保险行业专家单位”；携手山东济南生活频道3·15期间特别录制“3·15保险消费维权”节目等。一系列荣誉和成绩，被客户称赞为“家庭风险管理好管家”。

2020年，黎明保险经纪山东分公司勇担社会责任，免费为企业和家庭提供新冠保障超百亿。公司整体保费规模逆势上扬，实现正增长的同时还为全省客户索赔维权2000余万元。中介是趋势，专业是方向。

黎明保险经纪致力于打造经纪人专业服务能力和服务差异化竞争优势，基于保险经纪人职业定位首创IDR顾问服务模式，队伍依托专业务人均年经纪费收入已突破20万元。

黎明山东分公司正以稳健的经营步伐，吸纳和汇聚了一批批“身怀绝技”的人。这里有中国第一代保险老兵，有国际精英、行业翘楚，有名校博士、海归硕士，还有律师、医生、教师、金融高管……成为越来越多高素质从业者合伙创业的首选！

黎明保险经纪，懂保险，更懂您；选保险，找黎明；做保险，来黎明！