

# 基金业发展仍处于“战国”时期

——对话东吴基金总裁徐建平

“作为一个投资人,应该认识到投资是一种对市场价值的发现和挖掘,同时对市场自身规律的认识和把握,不管什么时候都要对市场抱有敬畏之心。”东吴基金总裁徐建平日前在接受本报《基金周刊》记者采访时如此表示。

◎本报记者 王慧娟

## 落实风控 积极创新产品

记者:您认为2008年的全球金融海啸对中国的金融企业产生了怎样的影响?

徐建平:2008年中国证券市场经历了有史以来最大的跌幅,整个行业接受了暴风雨般的洗礼,同时也让投资者对市场的狂热和风险有了更清醒的认识。这次海啸让许多金融企业遭受了严重的损失,阻碍了其短期的快速发展步伐,但也让大家看到了在牛市浪潮中所掩盖的问题,比如风险控制体系是否完善、公司市场应变能力是否快速等等,从而帮助企业诊断自身发展中存在的问题和不足。

本次金融危机提醒和告诫所有金融企业,必须把风险控制落到实处。我们所有的企业包括金融企业,平日里对风险控制一直很强调,但当真正大的风险来临的时才会发现很多深层问题和不足。一个企业只有真正重视风险控制并把它落实到日常的经营当中去,实现稳健经营,才有可能在这样大的市场系统风险中生存下来,才有可能成就百年基业。诚而有信、稳而又健,这是证券、基金行业存在的基础。

记者:最近几年中,中国基金公司的生存环境发生了怎样

的变化?中国基金业存在着哪些弊端?

徐建平:中国基金业经过十多年的发展,取得了丰硕的成果。但由于发展时间较短,目前仍存在不少问题。首先,基金业人才比较紧缺,流动性大,储备不足。随着2007年基金业的迅速膨胀,行业内出现了人才瓶颈,导致基金经理等人才跳槽频繁等问题。

其次,基金业产品同质化状况没有根本改变。目前不少基金业产品不仅产品名字相近,而且风险收益特征、投资范围理念等都类似,实质差别不大,让投资者难以区分。这是一个阶段性特征,跟中国基金业发展的阶段有关。现在监管层也在鼓励基金公司进行产品创新,鼓励发展除公募以外的其他资产管理业务。整个行业正逐步转向第二个发展阶段,也就是在专业化基础上的多元化,多元化基础上的差异化,这中间当然还有国际化。基金管理公司向资产管理公司方向发展,这个趋势也比较明显。

再次,新兴市场的居民投资理念的重塑。目前基金投资者的投资理念尽管在不断进步提升,但整体来说仍旧不很成熟,许多投资者仍旧把基金当作股票进行波段炒作,缺乏真正成熟的投资理财理念。

## 中小基金公司生存之道

记者:震荡市场中,中小规模基金公司如何生存?

徐建平:经过这一轮市场牛熊周期,基金业的两极分化有逐步加大的迹象,但业内任何一家基金公司并未在市场中形成绝对的优势或支配性的优势,基金业发展更多的还是处于“战国”时期。基金公司各项资产管理业务还没有真正全面开展,比如社保、养老金等还没有全面进入资本市场。在这种情况下,行业的发展空间还是非常大的。

而在这个时期,中小规模基金公司的生存之道,就是要把提供金融增值服务这个核心业务抓牢。基金公司的产品服务,本质上说就是“受人之托,代人理财”,而理财的目的就是要为持有人获取良好的业绩回报,同时也要提供优质的服务,这是基金公司生存之本。中小规模基金公司更需要抓住这一根本,来树立自己的品牌,提高投研能力,优化市场营销和客户服务。

记者:您认为基金公司应怎样才能做大做强?

徐建平:我觉得在做大做强方面,根本的是要先做强,做好投资业绩和营销服务这个根本,获得投资者的信任,做大则是顺其自然的事。优秀的投资业绩和营销服务让更多的投资者

获得良好的回报,投资者信任并持有更多旗下基金使得基金公司整体资产管理规模得到提升,公司实力增强引进更多优秀人才,从而更好地提升投资业绩和营销服务来回报持有人,最终进入良性循环并从市场中逐渐脱颖而出。

记者:东吴基金从公司的层面将会有怎样的发展策略和方向?工作的重点在哪里?

徐建平:作为公司来讲,长远来说我们想做一个价值的创造者、市场的创新者和行业的思想者。我们的具体目标是要成为值得投资者信赖和托付终身的专业资产管理公司。要取得投资者的信赖与托付,就必须有良好的投资业绩表现。只有正确的经营理念、高素质和优秀的团队,完善而规范的流程制度体系,才能确保公司实现良好的绩效,这是企业持续稳健发展的关键。在继续秉持我们一直以来形成的价值投资理念和规范流程制度的基础上,东吴基金会加大团队培养和建设力度;狠抓投资研究和管理工作,实现旗下产品业绩持续优异表现;同时做好营销服务工作,包含代销渠道建设、完善客户服务体系,以及基金产品线的开发完善等,在市场中树立起东吴基金的品牌形象。

## 秉承价值投资不动摇

记者:您认为什么样的基金投研团队是优秀的?基金投研的专业性体现在哪里?

徐建平:判断基金投研团队的标准是,良好的投资习惯、系统深入的研究能力、有效的团队合作以及由此所实现的良好业绩。当然我所指的投资业绩是中长期稳定而优异的业绩回报,而不是短期的某一阶段的业绩回报。这就如我们在体育比赛运动场上,对马拉松运动员的成绩判断,是整个长跑的时间,而不是某一小段路程上的速度。

至于基金投研的专业性,首先是专业的团队,善于发现价值,支持投资,实现好的投资业绩。坚持原创性的草根研究,强调逆向思维,外围的资讯是个基础,关键是从独特的视角找到价值,把握先机。其次,整体运作体系应该是按照一定的科学流程来进行的,如基金的投资决策流程,从宏观分析、中观行业以及微观企业、股票池建立等等,均有一套系统的制度。这

种系统性可以克服人性的弱点,平衡风险和收益。

记者:中国证券市场出现了持续大幅下跌,市场参与者在损失惨重的同时,投资信念也受到空前挑战,如何在动荡的全球经济背景下认识中国资本市场?

徐建平:中国资本市场作为新兴资本市场,必然存在较大的波动性。但我们如果站在一个更长的时间范围,如10年或20年的视角来看中国资本市场,其实中国资本市场还是基本反应中国的整个经济建设成果,是中国经济建设的晴雨表。我们一直倡导价值投资、组合投资、理性投资,一切从基本面出发,挖掘有价值的东西,不会因为市场的变化对投资理念产生动摇。做投资要耐得住寂寞,短期的业绩也许受到影响,但放在一个比较长的时间段来看,期望回报是有坚实基础的。如果因为短期的下跌,开始对自身原有的投资理念开始怀疑、否定和抛弃,我觉得这不是我们应有的态度。



## 震荡市下的市场结构性机会

记者:您是如何看待2009年资本市场各个方面的不确定性和机遇?

徐建平:目前市场有三个很重要的特征:政策性、流动性、周期性。中央4万亿的投资短期效应较长期更为明显,宏观数据好转,阶段性的宏观经济形势也会好转。而资本市场会先于实体经济做出反应。全球性的宽松货币政策,造就了大量的流动性,中国1、2月份2.7万亿的新增贷款使市场流动性非常充足,资本市场目前的反弹更多的是资金推动型的。今年出现的反弹行情,也反映了市场的自身运行规律和周期性特征。但整体来讲,不会改变底部震荡的格局。所以2009年的机会将是结构性的、阶段性的。

记者:如何看待A股市场以及不同行业未来的发展趋势?

徐建平:我们认为要多关注两头:一是基础的消费品,尤其是中低档的品牌消费品。根据国外经济研究的结论,经济危机会使消费从高端往中低端移动,从而增加需求,这也就是所谓的“土豆效应”和“口红效应”。二是高端、高科技产业,包括新能源、生物技术等,现在全球都把这一类产业放在非常高的战略高度来研究和发展,是有可能真正突破实现的。长远来看,因为关系到地球生存的问题,代表未来经济发展方向的技术和产业必将成为下一轮经济的热点。当然,我们投资时也要注意这些潜在热点,但不能盲目追逐概念,要结合基本面。

记者:您是怎样看待宏观经济和微观经济变化的?对时势如何把握?

徐建平:作为投资人来讲,宏观是一定要研究分析、判断和把握的。在全球经济危机的背景下,需要对整体趋势有清晰的认识,关注宏观是必然的,也是应该的。同时了解分析中观、微观经济也是必须的。2009年没有大的趋势性机会,但是不排除一部分上市公司、行业、产业出现的增长,其所具备投资价值。所以从投资角度来看,必须落脚到中观和微观经济面的研究分析上去。通过对微观的解剖和分析可以印证对宏观形势的判断。

在全球经济一体化的情况下,宏观经济和微观经济对基金投资管理人来说,都非常重要。全球性互补型经济在短时间内不可能出现结构性的转变。因此,全球宏观经济是一个势的把握,微观经济则是具体落实到投资内容。两者相辅相成,缺一不可。