

Fund

天弘基金总经理胡敏——

旗下基金业绩提升的背后动因

记者从近期银河证券提供的基金业绩排名中发现,截至2009年7月24日,天弘永定基金过去一个月排名26/141,比以前业绩有了很大的提升。业绩的提升也引来了投资人的追捧,来自公司的数据显示,7月份,天弘永定的净申购实现了翻倍。

在风云变幻的市场里,基金业绩的起伏,短期排名的变化,是最正常不过的事。但是,见微知著,对一些基金公司来讲,这样细微的表化却可能意味深刻。有鉴于此,本期《基金周刊》将聚光灯对准了天弘基金这家公司,并与公司总经理胡敏展开了交流。

◎本报记者 王文清 见习记者 刘真



构建有差异性的文化品牌

基金周刊:天弘基金近两年来一直都在努力提升自己的竞争力,目前来看公司发生了哪些方面的变化?这些变化对天弘下一步发展有何意义?

胡敏:天弘经历了一个重新定位和寻找方向的过程,我们静下心来对基金行业自身的发展规律、中国基金业的发展特点和趋势进行了深入的分析,基于这种思考和分析,我们首先拟定了公司未来十年的战略发展规划。公司确定以代表“责任”和“大爱”的“仁”,作为公司区别于其他基金的文化品牌特色。

以“仁”为核心,公司坚持不懈的培育投资管理能力和市场营销能力和风险管理能力等三大核心能力,力图构建人力资源和渠道两大资源,实现一个目标,即稳健成长,成为国内一流的专业资产管理机构。

“以仁为本”体现在各项业务和管理工作中就是,我们特别强调和突出团

队的力量,尽量避免个人英雄主义。在投资管理中我们坚持以“以研究为基础”,加强从宏观到行业到上市公司各个环节的研究,使团队的力量得以叠加和成为有效的集合体,加大执行力度和对市场节奏的把握,使基金经理在施展才华的同时,研究员的智慧得到充分的发挥。根据银河排名,截至2009年7月24日,天弘永定基金过去一个月排名26/141,比以前业绩有了很大的提升。业绩的提升也获得了投资人的认可,7月份,天弘永定的净申购实现了翻倍。

基金周刊:在新老基金百舸争流的时代,一些老牌基金公司和具有特殊股东优势的基金公司抢占了大部分的市场,新基金公司如何能够迅速成长是一个严峻的考验。那么,天弘基金是如何定位自己的?如何体现公司的优势?

胡敏:从中国基金业的发展特点和现状来看,我认为基金业整体呈跳跃式发展的特点,行业格局尚未完全形成,

也就是说对于现在基金业的参与者都充满着机会,因为未来的基金业还有巨大的发展空间。部分基金公司正是利用基金业的这个特点,抓住06、07年的机会迅速实现了规模的扩张,并使公司完成了强到大到更强的过程。

当然,公司规模小并不等于力量弱,我们选择的路径就是:小而强、强而大、大而更强的螺旋式发展步骤。目前公司的相对比较优势主要体现在两个方面。首先是文化优势,尤其是重视人才和营造适合人才长期发展的和谐氛围,在吸引更多人才的同时更要留住这些人才。其次是有明确的发展目标和实现路径,并且各个方面正在成体系的逐步推进之中。虽然重视和看重业绩,但我们更多关注和追求的是业绩的长期性和稳定性。同时,我们相信一个企业拥有一个优秀的团队、明确的方向目标,再加上坚持不懈的努力及强有力的执行力,一定会做出相应的成绩。

营造适合人才发展的良好氛围

基金周刊:基金行业聚集了金融高端人才,但更为明显和激烈的人才流动增加了行业运作的不稳定性。天弘如何看待人才流动现象?天弘自己的人才战略又是怎样呢?

胡敏:人才流动是不可避免的,由于基金业比较年轻加之快速的扩张,使得优秀且具有从业经验的人才资源显得紧缺,进而加剧了人才的流动,其实是两个方面的因素共同作用的结果,一是各个基金公司随着规模的扩张对人才的需求快速增加,人才的被动流动有了巨大的外力推动;二是基金业的从业人员总体而言比较年轻,他们对于自己职业生涯的规划有较强的自我意

识。因此,这是短期内基金业所必须面对的困难,随着行业的不断发展和壮大,经过训练的人才变得不再稀缺的时候,基金业人才的流动才会变得更加的合理。

但是,面对现实状况,要实现沉着应对,最关键的是看基金公司是否有完善的人才激励机制和适合金融人才专心工作的良好文化环境。行业的繁荣和社会责任给从业人员带来了巨大的压力,一方面体能的较大透支,带来人才“溢价”现象;另一方面对基金业人才的评价和估值就像基金业本身一样透明,不论是内部的业绩评价,或者是外部的业绩评价都没有能够始终如一的更多的关注长期,

这也是部分人躁动的诱因。基于行业的特殊性和年轻化,这样的频繁流动仍然会存在相当长的时间。

我认为现有的过分强调竞争性的文化应让位于和谐。除了薪酬合理,公司更要提供积极的工作氛围,培养员工的忠诚度和感恩之心。天弘的人才战略就是利用良好的激励机制、评价体系及和谐的工作氛围吸引各类优秀的人才,为每个人拟定长期的职业发展规划;通过充分授权,委以更多的责任,用其所长;建立长效培训机制,不求冒进,而求稳健,用实际行动关怀每个员工,创造充满人性的工作氛围,力争以核心人才带动整体发展。

国内宏观经济已进入复苏通道

基金周刊:对于基金业来说,今年股市反转和宏观经济复苏可能给行业带来巨大的机遇?对于今年下半年的市场走势公司是怎么判断的?公司准备如何把握这个机遇?

胡敏:目前来看,中国经济已进入

复苏通道,并将持续下去,但也有一些担忧,比如出口不容乐观,产能过剩,企业下半年盈利恢复情况有待观察。但总体来说我们对下半年国内宏观经济有信心,对市场谨慎乐观。随着中国经济的进一步复苏,中游产

业的开工率逐步回升,部分产品价格出现上涨,中游产业利润水平将从底部回升,所以我们关注中游行业,比如钢铁、化工和电解铝等;关注拥有资产和资源的行业;关注业绩超预期的行业。

■嘉实视点

产品设计的核心在于创新

◎嘉实基金高级产品经理 张维衡

近年来,随着市场的转暖和专户理财“一对多”业务政策的放开,不少基金公司的“私募”业务开展得如火如荼。现在,我们从产品设计角度谈谈机构业务和公募业务有哪些不同。

基金产品的设计首先基于投资者的投资目的。与公募基金以战胜基准(如大盘)和争取更高的行业排名作为自己的投资目的不同,机构业务客户投资目的可以分为两类:一类是基准点(benchmark)产品,只要做好战略资产配置,拿到比客户设定的基准点更高的回报即可。选择此类产品的多是专业理财机构;另一类是绝对回报产品,即一般预期回报需要超过CPI指数和定期存款利率实现资产的保值增值。这类客户占到了机构用户和高端个人中的大多数。

在我看来,机构业务的产品具有更加个性化、多样化以及灵活的特点。

公募基金是大众产品,监管机构为了保护中小投资人,兼顾到他们的理解力和风险承受力,在制度和基金产品上都做出了很多规定。如对股票基金的仓位做出严格的上、下限规定,对基金购买单只股票的额度也进行了一定的限制等等。但是这些规定是有代价的,那就是产品的高度雷同。

高度雷同的产品难以满足客户个性化的需求。作为一种标准化的产品,公募基金像人们在商店买到的,尺寸由“S、M、L”来区分的衬衫,专户产品则像由裁缝裁剪的衣服,其领高和袖长都是“量身订制”。专户产品的制定建立在与客户充分沟通的基础上,同时可以根据每年状况不同随时调整投资策略。以嘉实的一个专户客户为例,这家客户本身身处高科技行业,公司业绩已然与行业景气高度相关,因此他要求资金在二级市场中不要再投资高科技企业,这在公募基金中难以实现。

严格的限制还意味着很多“高精尖”的东西没法应用。而对机构业务而言,制造出具有创造性的产品就是业务发展的核心竞争力。目前,相比公募基金产品,《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》在专户业务的投资范围上有一定程度的放松,而且进一步开放也是大势所趋。

股指期货推出后,新产品将会有更多开放的余地。据媒体报道私募股权投资(PE)、房地产基金(REITS),监管部门也有所考虑。今年2月,嘉实在香港的分公司——嘉实国际获批成立。在这样一个平台上,我们预期将创造出像农业基金、红酒基金这样的新型投资产品来满足客户

的需要。

除了更加丰富多样的产品,专户理财比公募基金更容易把握市场机会。公募基金是审批制,需要基金公司申报产品,证监会审批,申报时可能是基于当时的一个市场环境,但是证监会批准时可能这个市场环境已经变了,而专户理财方面,新产品无需等待监管机构按照新基金发行的排队审批,可以基于不同的市场环境推出不同的产品。一旦市场机会不再存在,可以主动选择清盘退出,或改变产品,而不必担心公募基金在类似情形下的高额退出成本。

此外,规模效益也是机构产品的优势所在。正如我们知道的那样,在基金组合中,当资金规模超过一定的限度,其取得超额收益的难度就越大。专户业务可以自由选择单个组合投资规模,以优化规模效益。

根据投资者资产来源的不同和对于风险、收益的不同要求,专户理财产品极为多样化。目前嘉实基金设定了结构化优先级、绝对回报、基本面加权指数等10多种基本投资方案,并以此为基础针对特定投资者需求做出调整或者增加。投资工具从纯现金管理直到债券、基金等手段都涵盖其中,风险从一星直到六星,相应的预期回报从低到高相差颇大。

在嘉实现有的机构产品中,与传统的LONG ONLY(只能做多)产品不同,我们还提供了市场中性策略的产品。

以嘉实“A+H套利策略”为例,这就是一种典型的中性化市场产品,即同时构建多头和空头头寸以对冲市场风险,利用证券之间相对价格的变化,在任何市场环境下追求稳定的绝对收益。

与其他类型的策略相比,股票市场中性策略在牛市中的表现并不突出,但在熊市中,市场中性表现出较高的优越性。长期来看,股票市场中性策略收益率与股票指数收益率相当,波动性近似于债券指数,但风险调整后的收益水平远高于股票和债券指数。

“A+H套利策略”的具体做法是同时投资A股、H股证券市场。其中一部分资金投资香港H股,做空某只指数基金;剩下的资金投资A股市场,自下而上,通过定量投资分析方法精选个股,利用对冲机制实现绝对收益。

随着政策的不断放宽,我们希望能够给客户提供更多符合客户需求的产品以及解决方案。



400-600-8800 www.jsfund.cn