

易强： 保本基金也能闪耀宝石光芒

◎ 本报记者 牟敦国

8月6日,A股市场成功越过4600点,开始5000点冲刺之旅,尘封16个月之久的保本基金市场又迎来了一位新成员——金元比联宝石动力保本混合基金。5天发行50亿,销售情况令代销银行感到十分吃惊,在大牛市里,保本基金并未如人们预料中的那样遭遇冷落,金元比联基金管理公司总经理易强也松了一口气,发行如此成功,表明公司制定的差异化战略是正确的,市场已经给予了充分关注和认可。下一步要考验的就是公司的投资管理能力,如何在保本的基础上实现增值,为投资者赢得持续稳定的回报,对此,易强充满信心,信心源自他本人十余年的“本土+海归”的管理经验,源自他筹划组建到金元比联基金公司开张并成功发行首只产品的点点滴滴,也源自金元比联努力成为保本基金和结构化产品专家的细分战略,更源于他对中国经济发展强劲动力的信心。

规划人生 规划金元比联

无论看易强在新浪博客中的照片,还是见到他本人,给人的印象都是帅气、沉稳,谈起话来,不时嘴角透出一丝调皮的笑容,也增加了他个人的亲和力。

“我最擅长的就是投资自己,投资自己的教育”,易强告诉记者,他的个人经历比较简单,只是先对自己的人生作出阶段规划,规划好了就按部就班地去实施。

1988年,易强离开家乡武汉,考取了北京大学国际关系学院,这个院系的学生远比其他院系更注重外语能力的培养,毕业进入外企工作也成为该院系学生的就业目标之一。七年后,手持硕士学位毕业后的易强,开始了外企工作之旅。他先是来到一家英资保险经纪公司工作,两年后跳到荷兰国际集团(ING GROUP),担任荷兰保险北京代表处副代表,并参与了太平洋安泰、首创安泰等保险公司的筹建,在这家欧洲公司里,让易强对于混业经营有了更为深入地认识。

工作7年后,易强基于自己新的人生规划目标,又开始了新的教育投资,2001年8月,易强前往美国攻读哈佛大学肯尼迪商学院的公共事务管理硕士(MPA)学位。期间曾参与招商基金管理与ING的合资筹建工作。2003年从哈佛学成归来,易强进入招商基金管理公司任业务发展部副总监,主要负责机构业务。

2004年,已经确定进入中国市场的比利时联合资产管理有限公司(KBC AM)在筹建上海代表处,在积极物色人选。既深刻了解国内基金公司,又有国际企业工作背景的易强,成为当仁不让的人选,易强也开始了在上海的新一轮工作之旅。

作为KBC上海代表处首席代表,易强在2005年开始与金元证券接触商谈组建合资基金公司,双方的诚意和决心都很大,公司架构和申请材料报批很快进入实施阶段,2006年10月底,金元比联基金公司正式拿到中国证监会的批文,2006年11月金元比联基金公司正式成立,成为中国第58家基金管理公司。

与前几年相比,2007年设立新基金公司的速度明显放缓。从金元比联基金公司正式成立至今9个月时间里,只有浦银安盛基金公司成立获批。组建一家基金公司到正式开张,并不是一件容易的事,不少基金公司筹建是一班人马,到开业运营时又换了一班人马,或者是由于成立周期过长,或者是当初的规划理念发生重大变化。“幸运的是,从金元比联筹建到开业发行首只基金产品,我都在一线参与,谈当初合资,谈公司章程,到谈基金托管和发行。”易强无疑是金元比联的灵魂人物之一。

易强的行事风格与他服务的欧洲金融企业的沉稳风格一脉相承。“我们当初设立一家保本为特色的基金管理公司的初衷并没有发生任何变化。”金元比联宝石动力基金的标识就是一颗带着翅膀的宝石,易强专门向记者解释了它的含义,“宝石坚硬稳固,代表本金承诺,不惧市场下跌,一双翅膀赋予增值动力,为投资人分享牛市回报。”

牛市也要配置保本基金

国内首只保本基金是2003年6月发行的南方避险增值基金,当时市场正处于熊市中段,保本基金的推出,极富创新意义。2004年成为保本基金发展最快的一年,当年共发行了4只保本基金,其后保本基金的发行又陷于停顿状态,尤其是2005年底大牛市启动以来,保本基金似乎成为被遗忘的角落。

在金元比联宝石动力发行之前,市场中只有6只保本基金,金元比联作为一家新成立的基金公司,以保本基金作为首只主打产品,当时经常有朋友质疑易强,金元比联为什么把公司定位在保本基金上,更有朋友直截了当地说我们在股市这么好的情况下发保本基金,简直是疯了。易强表示,“其实我们自己在公司战略定位的时候也有过很长时间的讨论,最后确定金元比联走细分市场的战略,努力成为保本基金和结构化产品的专家。”

易强向记者阐释了金元比联制定这一经营战略的出发点基于以下几点:中国是一个储蓄文化非常浓厚的国度,居民对投资的安全性要求非常高;其二,虽然基金市场近年来有了长足的发展,但基金投资者在整个居民中的比例非常低,保本基金是引导投资者将银行储蓄向基金市场转化的一个非常好的过度产品;其三,外方股东在结构化产品的经验和优势能够使我们在这一定细分市场上保持优势,也就是竞争差异化。

不过,易强也没有一味去推销自己的保本基金,他提醒投资者,“不要全部投资保本基金——这会让投资者损失更多的机会成本,但选择一定比例的保本基金。”最近,中国证券网和上海证券报基金周刊联合展开有关“后5000点时代该不该买基”的调查,有人建议投资者可以从零开始,其实如果市场大调整,基金也不能完全锁定风险,那就不是从零开始的问题了,可能会面临负值的问题,因此,从这个角度而言,易强也建议投资者配置一定比例的保本基金。



人物简介

易强,曾任荷兰保险北京代表处副代表,招商基金管理有限公司业务发展部副总监,比利时联合资产管理有限公司中国区业务发展总监,比利时联合资产管理有限公司上海代表处首席代表,2005年至今,任金元比联基金管理有限公司筹备组副组长和金元比联基金管理有限公司董事总经理。

投资箴言:有经验的老人家值得信赖(巴菲特)。



第二只基金仍打保本牌

作为基金公司的少帅,易强会经常在博客中露脸,也会到基金网站逛逛,他看到有基民“我的基金上个月才涨了10%,太慢了”一类的评论,就感慨投资者教育的重要性。在发行金元比联宝石动力基金前,公司也发起了多次投资者教育活动,向大家普及保本的理念。

易强也在澄清投资者的一个认识误区,其实,市面上根本买不到保本基金,保本基金只是在募集期内申购才保本,运作期间开放申购是不保本的。从这个角度看,保本基金也是一种稀缺资源。易强表示,“我们这次发行,第一天就卖了30亿,最终募集了50亿,比原先预期要好很多,股东们还是比较满意的。”从认购数据来看,散户占比很高,大概占到95%。“在5000点之上,他们开始着手配置一些保本基金,这其实也是投资者的一个进步,这也是我们苦心宣传“保本”的一个成果吧!”易强也感到一丝欣慰。

想赢又怕输,是一些基金投资者的

真实写照。易强表示,“投资者应该对于金元比联的保本品牌有充分认识,我们外方股东比利时联合资产管理有限公司是保本基金专家,其在境外管理了800多只保本基金,它给我们提供了很多支持。我们采取KBC优化恒定比例组合保险策略,有一套很复杂的工具,每天计算第二天可以投资风险资产的比例,然后基金经理按照这样的比较进行资产配置。”

易强告诉记者,保本基金与配置型基金运作又是不一样的。尤其是在市场调整的情况下,其它基金可以不卖股票。“但我们的工具会发出卖股票的指令,那么,基金经理就一定要卖。对于下跌幅度多少必须卖股票,里面有非常明确的规定。因此,我们可能更经常调整投资组合,目的是尽量控制风险。我们在风险管理方面的要求非常严格。”

谈及保本基金的前景和阶段性目标,易强表示,“我们希望人们提到保本基金,就想到金元比联。”其实,保本基金也可以根据投资对象不同,分为股票方向,债券方向的。也可以根据期限不同,分三年保本的、五年保本的,诸如此类。到期后保本的金额数目也可以不同。有向上保的,如保105%、103%,也可以向下保,比如保90%的。也正因为如此,虽然第一只产品还在建仓期,但金元比联已经在考虑第二只产品了,易强表示,“这也是一只保本基金,但较第一只会有更大创新和突破。”

数据显示,金元比联宝石动力8月31日的最新净值为1.0113元,已经达到了保本承诺的1.01元。千里之行,始于足下,易强和金元比联在保本基金拓展之路上已经迈出了坚实的一步。

本版摄影 徐汇

