

■ 总经理连线

基金业 10 年：迎接“精细化”管理时代

——访浦银安盛基金管理公司总经理刘斐

◎ 本报记者 施俊

今年 8 月,就在中国基金业发展十周年日益临近之时,国内第 59 家基金管理公司暨首家第二批银行系基金管理公司——浦银安盛基金管理公司正式成立。站在新十年的起点,浦银安盛从成立之日起就率先提出“精心·精致”的经营管理理念,核心即是“精细化”管理模式整体植入对基金公司的经营管理。浦银安盛基金管理公司总经理刘斐在接受记者采访时表示,如果说第一个十年是中国基金业从无到有、从小到大的起步阶段,那么第二个十年,中国基金业必然进入精耕细作、优胜劣汰的阶段,基金业的“精细化”管理时代迎面而来,天时地利人和,浦银安盛基金责无旁贷,希望成为国内基金业精细化管理的探索者。

基金的精细化管理呼之欲出

刘斐认为,从行业发展角度看,如此大规模的市场容量、如此迅猛的发展速度、如此广泛的投资者覆盖面,已经使基金业成为越来越重要的金融子行业,行业由广度向深

度的迈进除了硬件更新外更需要管理模式、管理机制等软件的提升。从基金公司发展角度看,59 家基金公司中有的起步早一点,有的步子稳健一点,经营管理模式也各不相同,但在行业蓬勃发展的背景下普遍面临着如何更充分地挖掘内外潜力、提升公司经营管理效率以更好地满足投资者日益多元化需求的难题。从参与国际化竞争角度看,中国资本市场的对外开放步伐越来越快,QFII、QDII 规模快速攀升,可以预计,在新的十年,基金管理公司将全面融入全球化竞争中,而对积累数百年经验形成的国际资产管理公司的先进管理模式的缺失正是发展了十年的国内基金管理公司的最大软肋之一。

刘斐认为,站在新十年的起点上,中国基金业需要尽快从出生期过渡到成长期,行业层次的提升需要建立科学、可行的发展规划路线。基金管理公司将面临越来越多的规划的竞争、品牌的竞争、创意的竞争、细节的竞争、执行的竞争等,而要在这些竞争中立于不败,“精细化”管理模式的整体植入恰恰高度符合市场发展的趋势、行业提升的要求,更是基金管理公司生存发展的有效实际诉

求。

基金的精细化管理就是追求卓越

刘斐表示,虽然这个世界上没有十全十美的东西,但无论做什么事,都应该尽其所能做到最好,尽可能追求完美、追求卓越。古人云:“天下大事,必作于细;天下难事,必成于易”。然而,任何卓越的表现,都可以追溯、探究到非常实在的东西,而且必定是建立在精细执行的基础上。

那基金管理的精细化具体体现在哪些方面呢?精细化到什么程度呢?刘斐认为,精细化管理具体体现在:从系统的角度出发,以专业化为前提,系统化为保障,数量化为标准,流程化为手段,抓住经营管理中的关键环节,细化关键环节的主要控制点,通过各个关键环节和控制点的有效梳理和完善执行,尽量量化,尽量细化,尽量事先控制,尽量自动化运作,以获得更好的绩效和更强的竞争力。

刘斐同时谈到,要达到精细化管理的目标是需要有一整套行之有效的制度、流程以及技术手段等来保障的。精细化管理作为制度管理

的高级阶段,是公司管理的必然趋势。基金管理公司应建立健全产品建设、投资研究、营销服务、投资者教育、风险控制等方面的管理制度和流程,不断追求细节的精细化完善,尤其在跨部门、跨领域的结合部位,更要做好衔接,提高效率,优化流程,利于执行。

曾在中国工商银行、浦发银行积累了多年丰富工作经验的刘斐深有感触,作为新生行业,基金业有必要吸收和继承更为成熟的银行业的一些好的经验和做法。尤其在讲究完整详尽、权责清晰的操作流程的建设方面,用制度和流程指导每一个员工做好本岗位的每一步工作,防止疏漏,既能有效控制业务风险,也能控制基金业常见的人员波动风险,提升整个基金行业运作品质的稳定性。

浦银安盛探索精细化管理

刘斐表示,作为一家新成立的基金管理公司,浦银安盛会在不断汲取“前辈”成功经验的同时,努力追求公司“精心·精致”的管理风格,创出一条有自身特色的经营之路。刘斐谈到,公司第一大股东浦发银行的定位

是做最好的银行,而浦银安盛基金的定位就是做最精的基金,要打造“金融百年老店”,构建的第一块基石就不能有任何缝隙。

因此,从公司筹建之初,浦银安盛就把“精心·精致”作为企业的经营管理理念,核心思想就是追求“精细化”的管理模式。刘斐介绍说,浦银安盛的“精细化管理”就是希望实现“三个核心,三个支撑”。即实现:“以投资管理为核心,以产品建设、风险控制、后台运营为支撑的精细化管理模式;以客户服务为核心,以市场营销、品牌塑造为支撑的精细化管理模式;以团队建设为核心,以资源合理配置、激励机制设计、企业文化培育为支撑的精细化管理模式”。为了真正落实精细化的起步,公司刚刚成立 3 个月,就开展了全方位的“流程化”建设,以建立一套衔接有序、科学有效的业务流程。目前已初步罗列梳理了各业务管理环节的流程达 300 条,并计划年内至明年年初完成建设工作,明年正式进入实施阶段。刘斐表示,浦银安盛希望在精细化管理方面做一个有益的尝试和探索,力求成为一家“令人尊敬、值得信赖”的基金管理公司。

■ 动态

汇添富开展 QDII 投资者风险教育

◎ 本报记者 施俊

针对投资者对海外市场投资的迫切需求,汇添富基金公司将于近期在全国范围内启动 QDII 投资者风险教育巡讲大型系列活动。这是汇添富基金按照监管部门的要求,大力开展投资者教育的又一举措。据透露,汇添富此次 QDII 巡讲的活动主题为“扬帆海外,你准备好了吗?”,将围绕今年最火爆的 qdii 基金产品,向广大投资者分析海外市场投资机会和风险防范。

据了解,在汇添富此次 QDII 投资者风险教育全国巡讲活动中,汇添富基金巡讲团成员将会和国内十大主要城市的普通市民进行亲密接触和互动交流。未来一段时间,北京、上海、深圳、武汉、南京、沈阳、西安等城市将陆续上演汇添富 QDII 巡讲活动。届时,汇添富巡讲团将会就 qdii 基金产品的风险收益特点,以及海外市场的投资机会与风险,为各地投资者作详细的阐述与剖析。

汇添富基金相关负责人表示,汇添富举办此次活动的目的,就是为了将正确的海外投资理财观念传导给广大投资者。海外市场机遇与风险并存,投资者要学会从长远角度和资产配置角度去看待 QDII 产品。投资者对于海外市场风险应做好充分的心理准备。投资 QDII 基金不能太看重短期收益,千万不要拿 2006 年、2007 年中国 A 股市场股票基金的高回报收益来要求 QDII 产品,而应把它作为分散国内单一市场投资风险的资产配置手段。

■ 兴业基金投资者教育专栏

买基金不是赶时髦

◎ 兴业基金 钟宇瑶

近年以来,基金的新名词层出不穷,除了拆分、分红这种比较常见的,又多了封转开、创新型封闭式基金和 QDII 基金。这其中,有的是基金产品创新,有的是持续营销手段,产品本身并没有“质变”。投资者看得云里雾里,有的始终没有弄明白它们究竟“新”在哪里,盲目地加入了抢购一族,为投资增加了许多不确定性。

比如 QDII 基金,作为全球配置的产品,其推出的初衷应该是拓宽国内投资者投资海外的渠道,作为一般基金产品的补充。但因为那段时间 A

股调整之风渐起,港股一片涨声,许多投资者抱着“东边不亮,西边亮”,“炒完 A 股炒港股”的心态搭上了 QDII 的顺风车;同时又赶上新基金“空窗期”,于是 QDII 基金刚一出炉,便遭到了投资者的疯狂认购,银行里甚至出现排队的长龙。

一个多月后,四只 QDII 基金相继跌破面值,遭到骂声不断,前后反差如此巨大,印证了此前一些专业人士的顾虑。有海外投资专家指出,一方面 QDII 基金还是新产品,其资产组合需要进一步完善;另一方面,国内投资者似乎形成了价格只能涨不能跌的心理预期,而 QDII 产品更适合长期持有,一两个月的

表现不足以说明问题。反思一下,对投资者来说,如果在购买前能详细了解一下产品设计原理、资产配置等细节问题,并对比一下海外市场近几年的回报情况,也许可以避免掉一些盲目的投资。

又比如说新基金,因为停发的原因,在很多投资者看来已经具有“稀缺性”,在市场热度高涨的时候,一度需要摇号确定申购比例。

买新的东西到底好不好,不能一概而论,确实有部分次新基金一年来表现抢眼,但也有不少基金“盲目”的受到了投资者追捧之后让投资者大失所望。根据 Wind 数据显示,今年下半年以来基金净值增长

前 50 名之中,仅有 3 只是今年成立的新基金。

买基金如今已经成为了一种时尚,但基金不是时尚品,不能盲目跟风。投资大师格雷厄姆曾经说过,股市从短期来看是一个投票机,但从长期来看,还是一个称重机。买基金也是一样,不能仅凭市场上的“人气指数”来决定是否投资。



■ 信诚基金投资者教育专栏

辩证的前瞻

◎ 信诚基金 郝渊侃

前瞻性是在投资中必不可少的一种能力,因为这种能力为资金的提前布局未来投资机会提供了依据和充裕的时间。但是,前瞻也是辩证的,适度的前瞻并适时、有节奏地布局,才能对成功的投资起到促进作用。

不过,市场告诉我们,一味地前瞻并超前布局,其结果并不会很好。原因何在?

其一,当初支持我们作出前瞻判断的因素可能改变,如果已经据此提前布局,一旦证据发生变化,那

么重新布局的代价是不菲的,特别是对大资金而言。举例说明,市场从数年前就经常提及的 3G 投资机会,相信定有资金一度重仓持有相关上市公司的股票,但是,3G 标准定夺的一再延后,令以 3G 为主的资金“很受伤”——不仅投资 3G 的依据发生变化,并未如同预期一样发展,而且未来何时彻底明朗依然是个问号。

其二,时间成本也是不可忽略的一大因素。比如,08 年奥运这一投资主题很早就市场上掀起一阵风,但是,奥运受益分前期、中期、后期好几

个阶段,基建在准备期受益较为明显,而旅游、商业则在召开时和召开后受益程度较大,如果过早地投资北京和周边地区的旅游类上市公司,获得超额收益的难度则相当高。

其三,市场的认同度可能与预期的出现较大偏差。这也是一些未来增长明确,但估值水平一直明显低于同行业水平的上市公司存在的原因。出现这种情况可能有多方面的原因:有可能是该上市公司的流动性不足,大资金进出不便,使得其受关注程度大打折扣;也有可能是主流投资机会暂时将它边缘化;还

可能是一些持有该上市公司较多筹码以致对股价有显著影响力的机构,由于各种原因在不断地卖出这只股票……

可见,前瞻在投资中的确是辩证的,适度的前瞻才有助于有效率地把握市场投资机遇。

