

简历

李振伟先生,1968年生,大学本科,学士学位。1990年7月在济南石油化工技校参加工作。1998年3月起从事证券监管工作,先后任证监会济南证管办党委办公室、上市处主任科员,证监会济南证管办上市处、机构处副处长,山东证监局机构处副处长、处长等职。2007年9月起任万家基金管理公司总经理。

为投资者创造更多财产性收入

——对话万家基金管理有限公司总经理李振伟

◎本报记者 郑焰

在上海浦东金融中心区内的新天国际大厦23层,宽敞明亮的办公室里,万家基金管理有限公司新任总经理李振伟——这位曾经有过近10年证券行业丰富监管经历的人士,在上任4个多月之后,首次接受了上海证券报的独家专访。

年轻却不失稳重,严谨而不乏幽默,这是李振伟给人的第一感觉。无疑,与万家基金公司在过去一年所经历的一切一样,李振伟也正在经历他人人生当中的一次重要的转折。对于这样的转折与挑战,他既深感压力,同时又充满信心。压力来自于对万家基金股东、对万家旗下上百万持有人深深的责任感,而信心则源于万家基金公司正在发生着的一切……

2007年末,齐鲁证券、深圳中航投资公司正式入主万家基金,这使得长期以来桎梏公司发展的法人治理

结构问题得到彻底解决,公司新一届董事会会议顺利召开,以李振伟带头的新任领导班子全部到齐。包括上海久事公司在内,公司三位股东均表示对万家基金的发展全力支持。可以说,在短短四个多月时间内,万家基金发生了翻天覆地的变化,公司资产管理规模快速突破百亿,旗下3只偏股型基金整体业绩排名大幅提升。

这一切对万家基金而言都意味着一个崭新的开始,而李振伟对此也有他自己的认识。

记者:从一个行业监管者到被监管者,您如何适应这种角色的转变?您认为您的经历对目前的工作最大的帮助是什么?

李振伟:作为监管者要确保及时发现和查处职责范围内公司的违规行为,而作为被监管者除了要首先做到规范运作之外,还要时刻处于一种竞争的状态。首先要保持跟同行相应的水平,才能生存,否则必然导致被兼并或被市场淘汰的命运。对这一角色转变,我有心理准备。

首先,作为公募基金管理公司,我们必须保证有资格参与市场。我在处置证券公司风险的过程中,见过太多因违规操作,而令投资人蒙受重大损失,最终也令自身消亡的事例。在证券业生存,必须要规范运作,这可能会使公司短期内发展比较慢一些,但有利于长远。这是我的第一认识。

其次,我们还要学会在这个市场中生存的本领,对持有人、股东和员工负责。在过去的职业生涯中,除了一些经验教训,我还接触到很多行业内优秀的公司及其先进的做法。这对我目前从事基金公司管理有巨大帮助。

总之,正如万家基金提出的口号“万家基金,财富万家”所言,我们的目标就是希望通过规范的、专业化的投资管理服务为千万家庭创造更多

的财产性收入。

记者:2007年末,万家基金完成股权变更事宜,备受市场关注。请您简单介绍一下公司目前的股权结构、新股东的情况。您认为股权变更对公司未来的发展有什么深远的意义和影响?

李振伟:困扰万家长达4年的股权问题终于在2007年底得以解决,这对公司发展的意义重大。此前,因为一些历史遗留问题使得万家基金公司股权长期处于不稳定状态,制约了公司发展。

经过股权变更后,目前,齐鲁证券持有万家60%的股份。作为一家大型综合类创新券商,齐鲁证券在全国十多个省市设有107家经营分支机构。对于万家基金而言,这一新股东在支持公司投资与研究、营销平台与渠道拓展等方面,所带来的支撑都是不言而喻的。

持有20%股份的上海久事公司,是上海国资委下属的大型投资公司,在资本市场有过很多成功运作的经验。对于万家基金,尤其在上海市的业务拓展有很强支撑作用。

深圳中航投资公司另持有20%股权。该公司是中国航空技术进出口深圳公司控股子公司,旗下不仅有江南证券、江南信托等金融企业,还有中航一集团下属的大企业,其占有的资源,相信对万家今后的发展也会发挥巨大的支持作用。

更重要的是,随着股东层面的规范,我们改选了新一届的董事会、监事会,完善了公司管理层。目前,公司的每个业务带头人,都经历了公司过去艰难困苦时期的考验,经验丰富。全体员工对万家的今后发展更是信心大增。我们相信,万家基金已经迎来了公司发展的转折点。

记者:万家基金在指数产品设计

方面有哪些优势,未来公司在产品线的

发展上有什么设想?
李振伟:作为万家的第一只基金产品,万家上证180指数基金于2003年3月17日批准发行,也是国内首只标准指数型基金产品。自出生时起,万家180就经历了我国证券市场上最令人刻骨铭心的调整。当然,也迎来了2005年后迄今的市场大发展。

事实上,作为开放式基金的指数型基金,因其管理能力不同,即使跟踪的指数完全相同,其业绩也会有很大差别。在万家180指数基金的管理过程中,就融入了我们在指数化投资方面多年积累的经验,还有公司研发团队对市场的主动研究成果。

在未来产品线方面,万家尽管产品线相对较全,但并没有覆盖客户的所有需求。我们希望继续保持在指数基金上的优势,在股票型与债券型基金方面,都有所发展。在基金公司的专户理财业务、咨询服务和股指期货运用等方面,万家也都在研究。

记者:在激烈的市场竞争中,您认为万家基金最大的优势是什么?

李振伟:在基金管理规模上,万家基金跟同行相比还有差距。目前,基金业资产规模的平均水平为500亿元左右,万家截至去年底的资产管理规模为140亿元。

但是从公司自身来讲,去年仍是进步明显。根据银河数据,2007年万家基金管理基金资产的市场占有率增幅为79%。

在某种程度上,基金规模的增加,体现了万家长期积累的爆发。尽管承受着巨大压力,但公司发展过程中,我们一直在努力。2007年第三季度,万家基金大力拓展了营销渠道。目前投资者可以在建行、工行、农行、中行、交行、邮储、华夏、兴业、招商、

中信等银行和各大券商渠道购买到我们的产品。

更重要的是,万家有一个历经市场考验的,团结奋发的团队。我们公司成立了5年,核心成员坚持至今,是公司坎坷发展过程中的业务中坚。更有不少有识之士在公司最困难的时候加入到这个团队。我们珍惜每一个员工,珍惜每一个发展机会。在长期而艰苦的发展过程中,万家形成了强调团队作用的优良传统。其次,万家秉承规范运作的理念。我们在规范运作中等待时机,尽管期间有很多困扰和诱惑,但公司规范运作的信念从来没有动摇过。这是保证我们在正确的道路上发展的前提。

从产品线上来说,我们相对于中小规模的基金公司,公司产品较全,经历了完整了牛熊周期,具备了运作更多资产的经验。总之,我认为公司已经具备了发展的条件。

记者:作为万家基金的新任掌门人,请问您怎么看基金业的激烈竞争?公司2008年的发展目标是什么?

李振伟:如果说,去年是基金业跑马圈地,短期内规模迅速膨胀的一年。我觉得2008年,可能更看重基金公司的研发能力,投研能力,以及对细分市场的争夺能力。这一竞争在今年下半年可能会进入白热化的状态。客户细分或将成为各基金公司的下一步发展。

但从万家来讲,我们的产品,很多客户还不知晓。我们要选择适当的方式与时机,分批次地介绍产品,让更多地潜在客户了解我们。

2008年,我们希望能够通过公司全体员工的共同努力,使公司资产管理规模和基金业绩达到与万家成立时间、管理能力相称的水平,并积极研究推出相关新产品,为公司的长期发展做好准备。



本版摄影 徐汇