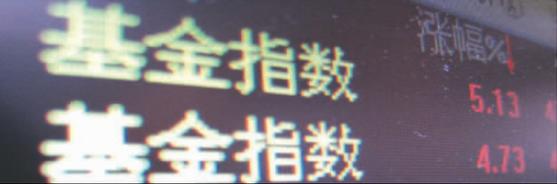


# 中国基金业十年大巡礼

专版

编辑:牟敦国 美编:蒋玉磊  
星期一 Monday 2008.3.17



## 老总寄语

### 打造品牌 团队为先



汇丰晋信基金管理有限公司 总经理 李选进

汇丰晋信的主要战略是关注长期发展,因为资产管理行业依靠收取管理费的业务模式需要培养长期经营理念,重视专业与诚信,并需要培养一支优秀的人才队伍。

贪婪、恐惧、追涨杀跌,是专业投资者也不容易克服的人性弱点,因此需要投资流程和团队决策来加以制约和弥补。彼得·林奇说,他投资的成功离不开他背后的团队。汇丰在全球的成功,不归功于跑在前面的基金经理,也无法脱离其全球的专家平台支持。

教会投资者如何投资基金,对他和基金公司都有好处。根据汇丰在其他市场的经验,最好的营销和建立品牌的方式,就是做投资者教育。中国作为新兴市场,老百姓对基金和理财的认识比较缺乏,所以有必要推行投资者教育,这是奠定汇丰晋信和中国基金业发展不可跳过的一环。老百姓选基金会经历三个阶段,开始是不分好坏买了再说,接着就会按照业绩选择基金,到真正成熟时则会关注公司的整体品牌。以快餐业为例,老外当初到中国,吃东西都会首选麦当劳是一个道理,尽管麦当劳未必是最好吃、最便宜的。尽管现在中国的投资者主要还在按业绩买基金,但最终的生存和发展必将取决于品牌。

品牌不是抽象的,落实到我们的第一个五年计划上,就是要成为一家“受尊敬的基金管理公司”。它包括了持有人满意、股东满意、监管层满意、同业尊敬、市场人才青睐、员工归心这6项目标。每个子目标下又有一系列更具体的指标,比如要让持有人感觉投资很简单;基金运作要合法合规;让同业也肃然起敬,会主动去模仿我们的做法;市场上的人才都以加入这家公司为荣;员工认为在公司就业有前途等等。

一方面我们非常重视借鉴海外先进的经验,引进外方股东汇丰投资管理公司的先进研究成果,包括HSBC上市公司评分体系,以及以CFROI为核心指标的财务分析体系等,结合有丰富本地经验的强大投研团队,打造优秀业绩。我们对员工的海外培训,人均超过20个小时,总培训量人均超过60个小时,高管以及业务骨干全部接受过海外培训。到目前为止,我们已经搭建了一个非常好的经营平台,公司运营和取得的阶段性成果,是符合我们之前制定的五年计划预期的。

创新、专业、客户为先,是汇丰晋信的核心价值,也是我们发展的方向。相信在公司各部门团队的努力下,汇丰晋信会成为业内最具有品牌影响力的公司之一。

## 走进合资系·汇丰晋信篇

# 汇丰晋信:站在巨人肩膀上,看得更远

2005年11月,汇丰投资管理(英国)有限公司和山西信托有限责任公司共同创建了汇丰晋信基金管理有限公司。一个是全球知名的投资管理集团,在共同基金,退休资产管理及企业账户管理方面均处于行业领先地位,旗下拥有全球最大的离岸中国股票基金之一——汇丰中国股票基金;另一个来自于中国近代金融业的发源地山西,恪守诚信待人、艰苦创业、不断创新的经营理念,以曾执全国金融业牛耳的晋商面貌示人。

汇丰晋信融合了两大金融机构的成就、实力、专才和承诺;融合了中外力量和东西智慧;融合了山西信托和汇丰投资管理的深厚本土经验及国际视野,必将成功复制股东的辉煌历史,在中华大地上上创出又一新的篇章。

### 重视创新: 为行业注入新的生命力

2006年4月,汇丰晋信基金公司推出了国内首只生命周期概念基金——2016生命周期基金,主要目标客户为年龄在30-50岁的中等收入人群,这是生命周期投资概念首次被引入中国内地。以此为契机,汇丰晋信开辟了基金营销的全新模式——生命周期概念营销,告诉投资者在不同年龄阶段产生不同的投资需求,可通过合理的资产配置和专业投资人士的帮助,就能够实现中长期的投资目标。

2016基金在设想之初就牢固树立了与已有基金产品的差异化特征。一、目标客户明确。2016基金的潜在客户是未来养老理财需求、未来子女教育理财需求和其他有较长期资金管理需求的个人客户。二、一站式服务。2016基金为没有时间关注复杂证券市场的投资者提供了一种一站式服务的产品。三、设立目标期限。2016基金属于生命周期型基金中的“目标时间型”,即设立了一个“目标到期日——2016年6月1日”。基金到期日后,将主要投资于高流动性的非股票类资产。四、资产配置动态调整。基金在开

始阶段追求获利水平、中期阶段追求市场收益、最后阶段追求已有资产的保值,风险随着时间的推移逐渐减少。五、分段收费模式。2016基金随着资产配置的改变,主动改变基金的管理费率和托管费率。这样使得基金在运作过程中能够保持合适的收费水平。六、全球管理背景。2016基金同时获得汇丰投资管理在全球资深的投研团队的支持,包括管理方法、选股模型和风险控制等;山西信托对市场和客户的需求的深入了解。2016基金发行后,公司在创新方面所取得的成果获得了市场和专业机构的认可。

### 专业投资: 倾力打造值得尊敬的投研团队

目前,汇丰晋信投研团队人数20人,平均年龄31岁,70%以上研究生学历,平均金融行业从业年限为7年,拥有多名特许金融分析师(CFA)。其中投资总监由来自汇丰投资的麦家仪女士担任。在数年的投资实践中,麦家仪积累了丰富的经验,建立了比较成熟的投资理念与投资风格。

汇丰晋信的投研团队极为重视流程、合规性和投资纪律,这其实也是传



## 大事记

- 2005年10月 公司获得中国证监会批准成立
- 2006年2月 公司开业并召开品牌发布会
- 2006年4月 首只产品2016生命周期基金发行
- 2006年8月 龙腾基金发行
- 2006年12月 《红楼理财》出版发行
- 2007年1月 2016基金获《亚洲资产管理》“2006年度最具创新产品奖(中国地区)”
- 2007年1月 2016基金获《亚洲资产管理》“2006年度最具创新投资者教育奖(亚洲地区)”
- 2007年3月 动态策略基金发行
- 2007年7月 公司获聘为汇丰卓普(香港)的QFII投资顾问
- 2007年7月 2016生命周期基金获晨星保守配置型基金5星级
- 2007年12月 公司获《基金观察》杂志2007年最受尊敬基金公司奖
- 2007年12月 《投“基”36计》出版发行
- 2008年1月 公司获《21世纪经济报道》“2007年度最佳品牌建设奖”
- 2008年2月 汇丰晋信龙腾基金入选“晨星中国基金50”

承了汇丰投资管理一贯的严谨投资的精神。比如,作为奉行基本面投资的基金管理团队,旗下基金的所有重仓股票投资品种,必须走完从信息采集——调研——完成投资模型——形成报告的全部流程。宁可买贵的时机流失也绝不能将任何其它因素凌驾于流程之上。而投资流程则是自上而下,再自下而上。

从全球基金公司的资产管理模式看,投资研究一体的做法是很普遍,但成功的公司却不多。所以,既然选择了投研一体,那么就要尽力使得投资研究的融合度提高。汇丰晋信的融合机制,现在不仅仅包括每天的晨会,每周两次的投资研究会,每月一次的投决会这样的正式平台,还包括投研团队之间非正式的小组,这一做法让基金经理们、资深研究员能够在行业和公司研究上有深入的交流和学习。同时,投研小组还经常与汇丰投资管理的海外同事沟通,从而能够充分的共享集团全球投研平台的最新成果,及时获

取海外市场信息和趋势。在有了合适的架构和政策之后,一个基金公司的投资团队长期能不能成功,其实就取决于执行。首席投资官麦家仪认为,执行水平是决定长期投资结果和提升团队投资能力的关键所在。执行流程并不意味着铁面无情。这就是汇丰晋信的投资管理模式的一个特色,既要把西方那套成功的制度、架构、理念拿进来,要重视执行,又要加上东方的人性化管理,关心投资团队成员的内心想法,给大家发挥的机会。

麦家仪说,她的目标是汇丰晋信的投资团队能够成为业内最受尊重的团队。

### 投资者教育: 塑造品牌的最好方式

汇丰晋信总经理李选进认为,让个人投资者真正体验到专业水准的贴身服务,是公司客户服务的目标之一。对于中国这样波动较大的新兴市场,培养投资者良好的投资意识和习惯,

比一味强调高收益更为重要。最近市场出现了较大幅度的震荡,投资者心态发生了微妙变化,帮助投资者正确认识风险、了解基金投资的特点,就显得益发重要。股指大跌后,汇丰晋信的基金客户在第一时间收到了公司对市场的分析,提醒投资者理性看待暴跌行情。

汇丰晋信一直致力于推进投资者教育和客户服务。2006年7月份推出的“简单投资运动”,短短几个月时间在全国范围内完成了近百场理财讲座。出版了图文并茂的《红楼理财》《投“基”36计》两本与基金投资有关的理财书籍、小宝Flash普及及投资教育的文章和动画也受到广泛关注,引发了基金业以讲故事的手法进行理财教育的热潮。

李选进表示,去年以来基金业迎来了前所未有的发展机遇,与此同时投资者教育也需要创新。现代生活节奏快、资讯密集,而基金又是相对复杂的一种投资产品,基金公司应该“化繁为简”,变枯燥为有趣,在信息传播形式上进行创新,才能真正达到让投资者了解基金、了解风险的目的。

目前中国投资者队伍已经日益庞大,单一模式的理财信息显然会有不足。于是汇丰晋信对不同的投资者作了细分,针对他们的特点推出不同的营销产品,开创了一种独特的营销模式。比如,小宝FLASH是针对比较年轻的白领,而红楼理财则旨在打动那些有较高文化修养的、同时又喜欢轻松投资的群体。还有“婚姻和家庭理财”“留学理财”“退休养老理财”专题等等,围绕客户的生命周期提供基金产品、理财方案、相关资讯等一系列配套产品。

基于在投资者教育做出的创新性

贡献,权威投资管理杂志《亚洲资产管理》颁给了汇丰晋信基金管理公司一项代表亚洲区域内崇高荣誉的奖项——“2006年度最具创新投资者教育奖”;2007年12月,知名财经网站东方财富网又将“2007年投资者教育优秀奖”授予汇丰晋信。

### 客户为先: 投资者的需求是驱动力

随着基金业务的发展,老百姓对基金的参与度越来越高,不管是对投资管理还是基金公司客服等各方面要求都正在相应的提高,汇丰晋信为此做好了长期规划的准备。

以客户中心为例,这是公司的窗口,代表公司的形象。公司的营销人员早就认识到,在基金业起步时期基金公司比的是投资能力即赚钱能力;行业处于成长期时,基金公司比的是销售能力;当行业进入成熟期,基金公司比拼的就是服务水平了。再过三到五年,行业进入成熟期,服务将成为基金公司的核心竞争力。通过提高服务水平,真正满足投资者的需求,提供投资理财解决方案,才能培养核心客户,提升客户的信心和忠诚度,并更有效地提高销售。

此外,随着客户规模的高速增长,公司认识到传统的客服模式已不能应付所谓的“被动服务”,所以早早的利用客户数据开始进行“主动服务”,通过电话回访、客户调研等。在2007年这过去的一年里,客服中心打出了7000个电话,接听了95万个电话,发出了95.5万条短信,回复了2000多条客户留言和电子邮件。汇丰晋信也是业内少数几家通过第三方进行大规模客户满意度调查的公司。

(本版摄影 徐汇)

## 投研团队投资感悟

### 麦家仪: 坚守投资流程, 讲究团队合作



我们推崇中西合璧的基金管理模式,既要把西方那套成功的制度、架构、理念拿进来。要重视执行,又要加上东方的人性化的管理,关心投资团队成员的内心想法,给大家发挥的机会。我们的目标是汇丰晋信的投资团队能够成为业内最受尊重的团队。一个团队受尊重,不是因为短期内成为业绩第一名,而是能有持续的良好长期业绩表现,这个才是我们的目标。

简介: 香港大学工商管理一级荣誉学士,CFA,英国投资管理及研究学会会员;1995年加入汇丰投资管理参与环球培训计

划,先后曾在伦敦、香港及纽约等地工作。1998年成为亚洲股票部的基金经理,是汇丰卓越投资管理(香港)中国股票投资团队的成员,该团队管理着世界上最大的离岸中国股票基金之一,荣获多项中国基金大奖。

(首席投资官)

### 林彤彤: 研究+信心+坚忍=成功



基金投资成功的关键一是研究,二是信心,三是坚忍。研究是基本,投资的信心来源于研究深度,但基金经理的经验、心态、化解压力的能力更重要。作为基金经理要有足够的气度和承受力,维持自己的风格,并为投资人创造最大的回报。通过对企业核心竞争

力的判断,对内生长型企业筛选和对成长性指标的筛选,从而发掘最具有成长潜力的股票。

简介: 国内基金经理生涯最长的基金经理之一,具有超过10年基金行业工作经验,担任基金经理的时间长达7年。曾任华安基金研究发展部高级研究员和投

资部总监助理,从1999年到2006年分别担任基金安信、基金安久、基金安顺、基金安瑞的基金经理,在此期间所管理的基金每年在国际型基金排名中都名列前茅,2004年还获得晨星最佳大规模封闭式基金经理奖。

(副首席投资官兼龙腾基金基金经理)

### 贺轶: 运用科学加艺术的分析方法



长期、持续、稳定增长的投资回报来源于专业和专注的研究分析、投资和执行以及风险管理。利用科学加艺术的分析方法选择具有核心竞争力、良好公司治理、勇于创新并具有社会责任感的公司,遵循严格规范的程序,构建、

优化和调整投资组合,使风险调整后的收益最大化。

简介: 西南财经大学经济学学士,澳大利亚昆士兰大学应用金融学硕士,CFA,全球风险协会(GARP)会员,持有全球风险专业行业协会颁发的全

球风险管理证书。曾任中国银行云南省分行国际业务部外汇交易分析员、中银国际证券有限公司资产管理部投资分析员、中银国际基金管理公司中银中国精选混合型开放式证券投资

基金基金经理。

(2016基金基金经理)

### 王春: 伟大的企业就孕育着伟大的股票



策略为纲,草根为目。神农尝百草而成一代宗师,草根研究是挖掘出伟大企业的最佳办法,而伟大的企业就孕育着伟大的股票。成功的投资者更像是一名高空走钢丝的杂技演员,在别人看来风险巨大的高空之中游刃有余。在大众的不确定性和对风险恐惧的之中,

你能够寻找到一种确定性的行走乐趣。当然,要获得大众所没有的面对巨大风险的确定性掌控,除了自然天赋之外,汗水和经验才是增加确定性的唯一筹码。

简介: 先后任职德恒证券研究中心宏观及债券研究员,兴业证券研发中心投资策略部经理,平安资产管

理公司权益投资部投资管理研究主管等。在此期间先后从事过债券、基金、行业、策略等多种研究工作。他在市场重大转折期的独到投资见解多次被市场所验证。被业内誉为“最好的策略分析师之一”。

(动态策略基金基金经理)

### 蔡立辉: 做研究对我来说是一种享受



我喜欢研究,做研究对我来说是一种享受。做长期投资,一个好的想法必须有严格的模型支持才能进入投资程序,不会因为对短期业绩的影响而改变投资流程。模型里大多数的假设都需要研究员与基金经理共同讨论,获得一致意见后再

得出目标价格,以此来指导基金经理的投资,在反复讨论的过程中,基金经理对公司已有了深刻的认识,不会因为短期波动而追涨杀跌。

简介: 武汉大学工商管理硕士,管理学博士研究生,中国注册会计师(非执业),国际注册内部审计师。

蔡立辉先生先后任职国元证券股份有限公司投资研究中心和资产管理部高级研究员、万家基金管理公司研究部研究员和基金管理部基金经理、汇丰晋信基金管理有限公司投资部高级研究员。

(资深研究员)