

十年杰出贡献奖

易方达: 资产管理长跑健将



中国建设银行投资托管服务部总经理罗中涛(左)向易方达基金总经理助理刘超颁发奖

易方达成立于2001年,公司旗下共管理12只开放式基金、3只封闭式基金和多个全国社保基金资产组合,资产管理规模近2000亿元,是国内最具实力、业务品种最全的基金管理公司之一。公司秉承“取信于市场,取信于社会”的宗旨,坚持“在诚信规范的前提下,通过专业化运作和团队合作实现持续稳健增长”的经营理念,以严格的管理、规范的运作和良好的投资业绩以强烈的社会责任感,赢得

市场和投资认可,在行业树立典范。

“长跑”能力突出

在投资业绩方面,易方达基金公司“长跑”能力突出,是当前市场上极少数几家能连续三年股票投资能力保持在前三分之一的公司。尽管市场风云变幻,但易方达7年来在主动型股票基金投资上都取得了正回报,真正做到“牛熊皆获利”,且业绩水平一直

处于同业前列。仅2007年一年易方达旗下的公募基金就为投资者净赚近800亿元。成立至今,易方达累计向投资人分红约234亿元,向投资人交出一份比较满意的答卷。

易方达将投资者的利益放在首位,坚持在长跑中胜出,努力为投资者带来长期、持续、优异的业绩。

易方达基金现任专户理财业务总监肖坚常说的一句话是:投资者是弱势群体,他们将钱交到我们手上,我们必须有极强的责任感,确保投资者利益至上。这又是知易行难的事情,尤其是在涉及到投资者利益和公司规模扩张发生冲突时。

年金入市的开创者

易方达基金公司是国内少数几家同时具有全国社保基金管理人资格和企业年金基金投资管理人资格的公司之一。

自2006年以来,易方达签订基金行业第一个企业年金合同后,年金业务发展迅猛,先后与广东、安徽、新疆、福建等地知名企业都陆续开展了企业年金投资管理业务。截至2007年底,易方达已与40多家企业签订了年金合同,涉及各行各业,覆盖企业人数60多万,企业年金项目的合同数位居行业前列,为行业带来了极大的示范效应。

专户理财业务拔头筹

在《特定资产管理合同内容与格

式指引》正式出台的情况下,易方达基金管理公司、中国工商银行和一知名机构于3月26日正式签署了特定资产管理三方合同,由易方达基金担任投资管理人、中国工商银行担任托管人。据悉,这是国内第一单三方正式签署的特定资产管理业务合同,由此,易方达基金管理公司、中国工商银行在国内特定客户资产管理业务中拔得头筹。

易方达非常重视专户理财业务,在首批获得业务资格后分别以北京、上海、广州分公司为主多方与客户联络沟通,同时也不断有机构、个人客户主动前来拜访、洽谈与咨询。

教育慈善的行业首倡者

在公司迅速发展的同时,易方达更以高度的社会责任感回报社会。

2007年12月,易方达成立基金行业首个“易方达教育基金会”,用以帮助全国贫困大学生。易方达捐赠1000万元作为原始基金,今年年初,易方达又计提2000万利润投入到教育基金会中。目前,该教育基金会的资金规模已达到3000万,这也是目前基金行业最大的一笔教育慈善捐款。并且,易方达还承诺以后每年将拿出不高于公司年度利润总额5%的资金投入到该基金会中。此外,易方达还为教育基金会提供专业资产管理,以实现教育基金的保值增值。在支持教育事业发展的同时,易方达同时也在行业内倡导节约纸张、环保运营。

上投摩根: 精心耕耘勤奋播种

上投摩根作为一家合资基金公司,成立于2004年5月。自成立伊始,上投摩根便潜心致力于中国基金市场的教育和推广,以直面广大投资者的方式,普及和提高中国民众的理财知识。从2005年“致富100”的百场理财讲座,到2006年的“摩根基金大学”,再到2007年“火炬行动”的启航,上投摩根的足迹踏遍全国各地,举办理财讲座近千场,公司认为,投资者教育系列活动,不仅是公司以客户利益至上的表现,更是作为企业公民的应有之意。

在勤奋播种投资理念的同时,上投摩根为了投资人利益勇于创新,在业内首开基金“定向募集”的先河,并在市场火热时暂停基金申购,在规模和责任的选项中,上投摩根毅然选择了后者,可谓勇毅而执着的先行者。

尽心尽职地耕耘,换来的是业内的认可以及投资人的信任。2007年上投摩根依靠强大的品牌实力,取得了两次刷新国内基金募集纪录的成功,一家公司在半年时间内连创纪录,这在国内还是绝无仅有的。这也是上投摩根在中国基金业十年考评中取得的一份满意答卷。

与投资者同行 让基金深入人心

真正的品牌来自于投资人内心的一种认可,这不仅仅包括公司的经营理

念、投资理念,也包括对于客户的服务理念、与客户沟通的态度和方式。上投摩根作为市场上投资者教育的先行者,通过坚持不懈的宣传推广,将基金投资的理念及策略带进了千家万户,也奠定了投资人心目中“基金专家”形象。

公司在全国举办各类投资理财讲座,讲座的主题大多围绕子女教育、养老、购房购车等与百姓生活息息相关的热门理财话题,为投资者带来深入浅出的全新理财观念、市场理财信息和基金的基本投资理论及方法,一起分享外方股东150余年资产管理成功经验,并持续为投资者免费提供各种理财信息和理财手册。

在举办现场讲座的同时,上投摩根基金公司还通过网站的形式对投资者进行教育。在公司主页上建立“摩根基金大学”板块,先后已发布30场电子讲座。讲座根据内容分为“初级班”、“提高班”、“高级班”与“专题讲座”。投资者可选择下载收听、下载观看或在线收看的方式来参与。截至2007年11月底,共有21万人次点击观看网上摩根基金大学讲座。

此外,2007年,“上投摩根火炬行动”在全国范围内正式点燃。“火炬行动”通过真实反映十位基金持有人的理财生活,连接十位基金持有人的理财人生,最终播撒倡导健康理财文化的“火种”。借助这一系列具有代表性的社会层面的缩影,全方位反映基金热潮背后资本市场改革的成功印记以

及社会影响意义。

为了对大众投资者的普及教育,公司于2007年5月出版了11.5万字的投资理财书籍《基金大学堂》。此书在各大书店销售半年来,受到了广大读者的好评,已售出2万余册。

责任为重 敢为人先

2007年,中国基金业进入了空前繁荣时期,面对火爆的牛市,上投摩根保持了自己的冷静,当年公司旗下的大多数股票基金是暂停申购的,希望通过主动性的对规模的控制,使得投资人的资金得到有效的管理运用,避免老持有人的利益受到影响。公司一直坚信,只有在保证基金业绩稳定增长,投资人获得优质服务的前提下,基金规模的增长才是理性、健康和可持续发展的。

自2007年12月3日起,上投摩根暂停受理投资者的基金账户开立申请。并于12月7日和12月14日恢复中国优势基金和阿尔法基金的日常申购业务,所以此次恢复申购实际上只面向上投摩根老客户,此举首开基金“定向募集”的先河,得到了市场和客户的一片叫好声。

上投摩根花费了大半年时间和代销渠道一起对系统进行了改造,并在业内率先实现了基金暂停申购期间定投业务的继续扣款功能,保障了投资者的利益。



上投摩根副总经理傅帆上台领奖

