

Companies

【编者按】

这是基金经理被集体谴责的一年。从去年下半年至今,基金经理来去匆匆,频频人事变动,从普通基金经理到基金公司高层都被卷入流动的洪流。年轻的基金经理还没来得及整理潮湿的羽毛,就忙不迭填补上去。由于今年以来基金业绩出现较大幅度波动,基金经理同样大幅的人事动荡就更引人关注。与去年人事变动原因不同,去年有很多公募基金基金经理转投私募,而今年则有不少变动与业绩不佳有关,或者增聘,或者解聘。

面对目前基金颓势,基金公司人事变动仍然风波未止。这个在中国存在刚好10年的行业,是因为年轻,所以浮躁,还是基金公司的人事管理出了问题?是因为薪酬制度,还是奖惩机制?

基金经理三年即痒 透视基金行业躁动

◎特约记者 王颖

6月24日,本报记者从晨星资讯了解到基金经理流动最新统计结果,从2007年6月至记者发稿时止,共有149位基金经理离任,目前在任的基金经理有520位,变动率22.27%;同时,从基金经理这个行业在中国诞生至今,所有的611位基金经理中,有423位是任期3年以内的,这个比例相当高,占69.23%。

不单单是基金经理,6月1日至21日间,已有包括易方达、景顺长城、建信基金、招商基金、友邦华泰基金、国联安、信达澳银基金和国泰基金在内的8家基金公司发布了高管变更公告,涉及高管11名。目前,国内共有公募基金60家,也就是说,有13%的公司于今年6月发生了高管变更。

今年以来,基金业绩出现较大幅度波动,基金经理的人事变动也同样剧烈。除新发基金公告聘任新基金经理外,有不少变动是因基金业绩不佳增聘基金经理,甚至有基金经理因业绩下滑而被解聘的现象。市场已经很脆弱,基民们都揪着神经,而在这样的时期,基金业高管密集变更,让动荡的市场更增加了灰色的疑虑。

良性流动还是年轻浮躁

如果仅仅从人数和比例上来看,基金经理的流动性是比较大,东莞证券首席分析师李大霄对本报记者说,但是这种流动也是正常的人才流动,并不能够说明行业存在问题,不过,这个行业也有不可否认的浮躁,但是这转型期的社会一个普遍的现象。

银河证券高级基金分析师王群航则表示:波澜壮阔的大牛市已经转向,这就像一次史无前例的潮涨又潮落一样,作为市场急先锋的基金业在这过程中,或将首先感觉到变化。”这难道意指,先知春江水暖的基金经理的流动,甚至撤退,说明市场的无可挽回?

基金经理改换门庭从去年就开始很多了,这与今年的原因不同,广州证券研究所副所长袁季对本报记者分析,去年私募刚出来,政策好,所以好多公募的基金经理都跑去做私募了,造成一时的基金经理人事变动潮,而今年则是

与市场有关。

而去年牛市改从了私募的一位基金经理,在接受本报记者采访时说:心情非常不好。今年市场不好,私募压力很大,会做别的就改行了。”李大霄笑说:只见基金赚得多,其实这钱不好赚啊,看那么多基金经理都是掉光头发的。”

但是,也有很多专家认为,这个行业的浮躁已经被它的年龄决定。安信证券基金分析师任瞳就认为,现在有一些基金经理的确没有很多管理基金的经验,这种现象,或许可以归咎于这两年来基金行业出乎意料的高速发展。在这种情况下,现实的选择就是大量起用新人,包括没有或很少有资产管理经验的基金经理。一方面是行业发展的原因,一方面是基金公司缺少人才战略的前瞻性,造成了目前的状况。

高薪留不住 考核太严苛

中国的基金行业很年轻,处在快速上升的阶段,所以必然需要更多人才,高薪也从一方面说明基金经理人才稀缺,某不愿透露姓名证券基金公司高管告诉记者,高薪是为了吸引人才,事实上,即使这样在外界看来的高薪,对于每天帮投资者赚了上千万的基金经理也不一定能够平衡。

事实上,高薪也正说明基金业面临严重的人才紧缺问题。去年开始,双基金经理制开始增多。据晨星统计,截至2007年底,国内328只开放式基金中,共有43只基金采用双基金经理制。业内人士认为,双基金经理制是一种有效的以老带新的培养人才捷径,同时,也可以帮助基金稳定业绩。也有基金经理选择增加基金经理的方式应对业绩不佳问题。

目前,基金公司对基金经理的业绩考核多是年度为准,一些为半年,也有个别公司采取了季度考核的方式激励基金经理“有所作为”。

尤其是一些中小型基金公司,基金业绩直接影响公司规模,股东和管理层的压力也会转嫁到基金经理身上,也正因为此,其人才变动相对频繁。李大霄认为,这必然导致基金风格的不断变更。

一位从公募改作私募的基金经理告诉本报记者,这两年出来很多

基金公司,有的基金公司非常小,基金公司的风格千差万别,主要同高管的风格有关,比如有些是总经理主导制,基金经理基本都是些执行者,这样的模式小的基金公司相对较多,而一些大型基金公司,基金经理的生存环境则更为宽松,例如易方达、华安等公司,对基金经理的考核期一般是3-5年。据了解,考核周期为3年以上的基金公司数量很少,多数都在一年左右。

等待基金经理长大变稳重

银河证券基金分析师针对行业人才变动加剧的现象强调,投资者在选择基金时,不妨多倾向于对团队稳定性的考虑,以回避部分基金经理变更频繁或近期出现剧烈变动的投资品种。她同时指出,盲目跟随明星基金经理,频繁转换基金品种并非明智选择。

根据银河证券研究所的统计,在有记录的615名基金经理中,有232名现已不再担任任何基金经理职位。其中主要的流向包括其他基金公司基金经理岗位、基金业其他岗位、其他行业三大流向。从目前的情况来看,后两个途径的流出占据最主要的部分。

由于基金经理离任加速,使得现任基金经理“新手”居多,可能加大基金业绩波动概率的隐忧,其实更值得投资者和基金业界警惕。

银河证券以基金经理初次担任公募基金初始年限为依据,统计了今年以来离职及现任基金经理平均从业年限,结果显示:离职的59名基金经理担任基金经理平均年限达到了2.94年,而现任383名基金经理担任基金经理平均年限仅为2.23年,二者相差近1/3。

以同样的方法确定的基金经理岗位从业年限,现任383名基金经理中有接近1/3,115人岗位从业经历不足1年;其中,从业年限超过7年的仅有华夏、汇丰晋信、华安、富国等7家基金公司旗下的7名基金经理,仅占现任基金经理总数的1.8%。华夏大盘精选现任基金经理王亚伟是目前基金经理岗位中仅存的“做足十年”的元老。

不过,据业内人士告诉记者,这些元老也蠢蠢欲动,有的是人事问题,有的是待遇问题,三年不动的基金经理就要成为稀有动物。

媒体观察

告别英雄时代

◎周斌

有时,激流勇退未尝不是一个好的选择。

2008年6月,基金业又有一位大佬级人物离开了这个行业,他就是被称为易方达“投资教父”的江作良。

认识江作良是在2004年,对他的投资能力,当时,易方达的老总叶俊英曾经有一个形容词:“十年不败”。

如今,成功客串了一回PE,当上一家上市公司股东的老江要告别基金业了。

在他之前,已经陆续有人隐退,如同在易方达的肖坚,转战了专户,一定程度上淡出了公众的视线。“双肖”之一,时常与肖坚被人相提并论的博时基金的肖华,则是在去年年初就决定“走私”(转投私募)了。还有吕俊,也在去年8月份挂冠而去,搞起了他自己的“从容投资”。

坚守的人还有多少?有这么一组统计数据,目前在任的基金经理是520人,2007年6月以来离任的是149人,变动率为22.27%。如

果把时间拉长到十年,我们还能看到,历史上基金经理总人数611人,任期在3年以内的423人。

看来,基金经理还真不能是一个长期的职业。

回顾这些人的离开,多少有些令人伤感,他们应该算是中国基金业最早树立个人品牌的一代人,这些人一展雄姿如同夜空的繁星,哪想到在巅峰时刻,竟然不约而同做了选择——或隐出公众视线、或“出走私募”。

或许,选择在巅峰时刻离开,更能让人们记住他们过往的辉煌,俗话说:“出来混,迟早要还”,等到市场将给予你的荣誉无情地夺回,还不如激流勇退,留给市场一个光辉的背影。

或许,基金业将要告别英雄时代了!

曾经做过一个统计,截至5月22日,所有在任的基金经理平均任职时间仅仅为485天,其中大成债券的基金经理陈尚前以持续任职1805天成为目前单只基金中在任时间最长的经理(恭喜陈尚前,保持这样的记录并不容易)。

当时我们用了个不客气的比喻,“菜鸟”基金经理掌握行业大部分资金。这个比喻虽然有点残酷,但是却是事实。当资金掌握在一群经验甚至不如老股民的新人手中时,他们能够创造出超额收益吗?他们能够完成投资人的殷切期望吗?

这是这个行业不得不面临的问题:从学校,到研究员,再到基金经理,中国公募基金管理者如果完全依靠这样的方式来培育,公募基金的前途堪忧。

唯一值得宽慰的是,经过这么多年的磨炼,基金公司或多或少都建立了一套投资流程,还有建立了相应的投研平台,或许只能指望这个帮助这些年轻人尽快成长。除此之外,别无他法了。

风流总被雨打风吹去,每一代人都有自己的偶像,或许,基金行业也是如此,希望我们今天的担忧是多余的。同时,祝福那些坚定留守的基金经理们,祝你们好运!

(本文作者系资深基金记者)



基金业青春躁动终会冷静

当市场处于高景气阶段,公募基金不断扩张,私募基金闪亮登场,在这种情况下,基金经理,特别是明星基金经理的稀缺性就充分体现出来,机构之间的人才竞争白热化,基金经理队伍的稳定性自然受到影响。

◎如戈

近两年来,基金经理屡屡成为焦点话题的主角,这既有其自身的原因,也有市场、媒体、舆论及大众的作用。

2006年、2007年超常规上涨行情为基金业绩刷新纪录提供了历史性机遇,也为基金经理戴上了炫目的光环,与此同时,基金经理的薪酬水涨船高,引起了质疑的声音,但靓丽无比的业绩最终将这些声音压制了。

2008年的大调整,以价值投资和专家理财“双剑合璧”的基金也未能幸免,此时,面对市场变化,一些基金经理不仅要忙于调仓换股,还对职业生涯进行了重新规划,根据统计数据,截至5月16日,在不到半年的时间里,30家基金公司离任基金经理达71人次。

其实,基金经理的跳槽现象在2007年已有所显现,统计数据显示,2007年52家基金公司共有98名基金经理离职,占基金经理总人数比率为30.15%,共有39名高管离职,占比为15.12%。

中国基金业本身就是一个年轻的行业,发展历程并不长,而基金经理又以年轻人居多,身处资本市场历史性的、波澜壮阔的大发展时期,出现“青春躁动”并不奇怪。

笔者认为,在一个日趋开放的市场,出现跳槽现象有其合理性,何况基金经理变更并不都是跳槽导致的,严格的考核制度下,部分基金经理也业绩落后而被淘汰。应该看到的是,即使在市场化的、相对成熟的环境下,市场机制也不是时时都

有效的,有时会过犹不及,有时会矫枉过正,但它的好处在于自身的修正和调节功能:当市场处于高景气阶段,公募基金不断扩张,创新产品频频出台,私募基金闪亮登场后很快显现灵活机制的吸引力,在这种情况下,基金经理,特别是明星基金经理的稀缺性就充分体现出来,机构之间的人才竞争白热化,基金经理队伍的稳定性自然受到影响。当环境变化之后,和市场一样,相信基金业的人才流动也会由热趋冷,由热闹走向冷静。

基金经理跳槽热的弊端是显而易见的,短期过于激烈的变动,对基金管理人来说必然形成冲击,火线担纲的新人管理经验不足,市场经验方面也有所欠缺,如果受这些因素影响了基金业绩,表面上看起来受伤害的是投资者,最终却会对基金管理公司的品牌、营销构成负面影响;但人才流动也存在有利的方面,对基金业的管理来说,如何建立长效激励机制和人才梯队的建设将会引起足够的重视,对基金经理队伍来说,这相当于一次洗牌,一批基金经理的离开为新人的成长腾出了更多发展空间,提供了锻炼的平台。而转战其他的基金经理也能在不同环境下得到更多锻炼,这对整个机构投资者者的平衡发展及良性竞争的格局是有益处的。

并不是所有的基民都意识到,基金经理的更换与自己息息相关。经历近几年的基金投资热潮,多数投资者对如何选择基金之类的话题都是耳熟能详的,而基金经理的盈利能力尤其是持续盈利能力,通常被视为选择基金的核心因素之一。我国多数基金施行的是投资决策委员会领导下的基金经理负责制,基金经理的个人作用不是绝对的,但基金经理的作用却是相当重要的,否则很难解释为什么同一管理公司投资平台支持下不同基金业绩会存在较大差异,换句话说,如果基金经理无足轻重,也就不会有明星基金经理横空出世了。拿企业来打比方,经营管理层与基金经理的作用相当,他们是企业战略落实的组织者和具体执行者,其职业素质和职业能力的高低是影响企业经营业绩的关键因素。因此,基民应关注基金经理的变更情况,合理评估变更可能带来的影响,并根据评估结果选择继续持有或是另行选择更为可靠的品种。

(本文作者系广州某证券公司高管)

■新营销战略

携程度假体验中心 超越终端拦截营销

◎程振亮

终端拦截营销”模式正发生改变。携程度假体验中心”在杭州、成都等城市的机场陆续出现。在这些携程度假体验中心”背后,携程已经酝酿了一年之久的品牌推广”新政”也随之浮出水面。

我们的度假体验中心,和大家所说的销售柜台不同,更不是销售柜台的升级版”,张迪说。他是携程度假体验中心”的工作人员。这种携程度假体验中心,是携程改变营销策略的一种新办法。

许多人了解携程、拨打携程800免费电话,都是在机场收到第一张携程卡开始。这种不断地向来往旅客派发携程旅行网的会员卡,是携程最早、最直接的营销手段。一位业内人士表示,在早些年,携程发卡的成功率是很高的,带来大量新增客户,但是最近这两年,包括携程在内,许多旅行服务公司发卡的成功率正在逐年降低,行业内也在摸索可替代的营销手段。

有了携程度假体验中心就不一样,销售人员不再是空洞地说服,而是可以请客人们来到体验中心,让他们自己上网预订亲身感受,携程后台服务品质一直都是充分保证。”一位携程内部人士这样说。而南京禄口机场携程销售人员告诉记者,自从度假体验中心成立后,通过结合体验中心试用,发卡销售的成功率正在逐步回升。

事实上,除了推进销售之外,携程旅行网的高层对度假体验中心有更大的期待。各大机场是携程目标客户最为集中的区域,携程选择在机场建立度假体验中心,是为了实现品牌推广和营销方法的转型,全面提升品牌形象”,携程市场营销副总裁汤澜说:度假体验中心是携程服务的延伸,携程可以借助它展示携程专业化、高品质服务的形象,客人能在度假体验中心感受、体验携程的服务,从而对携程的服务和品牌产生直观印象,这也是体验经济的一种。”

摩根士丹利近期发表的研究报告认为:携程正在享受不断增长的品牌价值,公司超过80%的客源来自于回头客,而公司的累积客户中有60%来自于回头客;公司新客源中有很大的比例是来自“自然客户”,即通过携程的品牌效应吸引而非特定销售渠道吸引来的客户。强大的品牌效应,不仅增加了携程的定价能力,而且推动了公司业务的增长。

■商学院链接

清华大学中国企业融资与投资基金运作高级研修班

【主办单位】

清华大学继续教育学院

【项目背景】

随着中国资本市场的不断成熟,各类投资基金均得到长足的发展,规模增长、日新月异,企业融资日趋多元化。如何抓住基金管理市场爆发式的增长机会成为企业融资和专业投资人士当前面临的巨大挑战。

本高级研修班旨在:(1)为企业融资、从事或有志于从事基金管理的人士提供必备的系统专业培训机会;(2)为基金管理人及投资者搭建优质沟通桥梁。

【招生对象】

1. 企业董事长、总经理、投融资部门负责人及其他中高层管理者。
2. 各类基金管理公司高级管理人员。
3. 会计师事务所、律师事务所高级管理人员。
4. 主管投融资的相关政府部门负责人。
5. 其他有志于从事专业基金管理的各界人士。

【教学安排】

一年,分阶段授课,每次集中授课2-3天。

上证商学院学术支持单位:

- 中欧国际工商学院 CEIBS
- 复旦大学管理学院
- 长江商学院
- 埃森哲咨询公司
- 华信惠悦咨询公司
- 上海交通大学安泰管理学院
- 北京大学光华管理学院
- 清华大学经济管理学院
- 奥纬咨询 OLIVER WYMAN
- 沃顿知识在线
- 科尔尼管理咨询有限公司
- 美国马里兰大学史密斯商学院
- 麦肯锡公司 McKinsey&Company