

万家基金积极学习 实践科学发展观

◎本报记者 张亦文

2008年10月8日,万家基金管理公司在业内率先组织开展了学习实践科学发展观党员大会。本次学习大会得到了上海金融办领导和上海金融工委领导的指导与帮助。在学习大会上,上海市金融工委副书记吴建融就学习实践科学发展观,推进上海国际金融中心建设,促进上海金融机构发展为与会人员作了专题报告。

吴建融首先指出,科学发展观的本质就是认识发展规律,掌握发展规律,遵循发展规律。深入学习实践科学发展观,是我们科学把握经济社会发展规律和趋势的必然要求,是推进上海国际金融中心建设,促进上海金融机构发展的迫切需要。

吴建融认为,任何一个具有发展潜力的行业都会经历一个从短缺到均衡的发展过程。改革开放30年来,中国经济总量得到突飞猛进的增长,但金融制度体系的供给却一直处于短缺状态。伴随着中国经济的继续增长、经济增长结构的转变、尤其是中国金融制度的变革,中国金融业将会经历一个从短缺走向均衡的过程,未来行业发展空间将会很大。

针对上海国际金融中心建设,吴建融表示,近几年来,通过贯彻落实科学发展观,扎实推进改革和发展,上海已经形成了比较完整的金融市场体系和金融机构体系,上海金融市场的规模、功能、效率都取得了长足的进步,为上海国际金融中心形成和发展奠定了坚实的基础。

吴建融认为,政府将坚持以市场体系建设为核心,以先行先试和环境建设为重点,力争到2020年基本建成与我国经济实力以及人民币国际地位相适应的上海国际金融中心。基本形成适合国内外投资者共同参与的、具有较高国际化程度的多层次金融市场体系,逐步成为人民币金融产品的交易、定价和信息中心。基本形成以具有行业领导力和国际竞争力的金融机构为骨干、中外资金融机构共同发展的多元化的金融机构体系,逐步成为资金运营、资产管理、清算结算中心。基本形成数量充足、结构合理、活力迸发的金融人才支撑体系,逐步形成金融人才高地。基本形成符合我国实际和国际通行惯例的法律、税收、信用和监管制度,形成具有国际竞争力的金融发展环境。

吴建融最后指出,目前,全球金融市场出现动荡,对中国金融业发展既是历史性的挑战,也是一个历史性的机遇。金融企业在发展过程中,要准确把握行业的发展趋势和发展规律,树立世界眼光,加强战略思维,破解发展难题,推动行业的又好又快发展。

鹏华基金总经理邓召明:

走向国际化,不是去学华尔街投机

当国内基金发行市场因海外金融危机持续低迷时,鹏华基金公告称,旗下鹏华盛世创新基金在不到20个工作日的有效募集期内,共募得资金超过11亿元;这也创下几个月来“非银行系”基金公司股票型新基金首发的新纪录。

值得注意的是,就在4个月前,鹏华旗下的丰收债券也以22亿元的募集额领先于同时期的新基金募集。一连串的优秀表现让市场人士开始关注这家去年转型为“合资系”的“老十家”公司。本报记者也就一些热点问题与鹏华基金公司总经理邓召明进行了探讨。

◎本报记者 安仲文



转型提升品牌竞争力

记者:鹏华基金转身为合资基金公司已有一年多,盛世创新基金的成功发行是否也意味着公司转型后得到投资者的认可?

邓召明:如果把鹏华合资一年多来的工作与成绩比作一篇我们努力在中国资本市场谱写的篇章,“外资参股”可以看做这篇文章的“起点”,经历了规范管理、人才建设等“承转”的步骤,盛世创新基金是检验我们合资以来一系列工作成绩的一个标杆。很幸运,我们没有辜负股东和持有人的希望,更没有辜负自己的努力。

就是在这样的“起承转合”中,多年来一直在中国资本市场默默无闻耕耘的鹏华基金悄然成为一个引人注目的有力竞争者。

记者:除资本层面外,鹏华基金转型为合资基金公司后,转型对鹏华基金还存在什么样的影响?

邓召明:合资带来的最大变化并非在资本层面,而是在于眼界的拓展。从公司发展的战略定位,到有关策略的制定、执行都突破了过往的视野,在更大的格局中去思考,去布局。

对于中国基金业来说,外资并非新生事物。从2002年外资首次参股基金公司至今,合资公司已占据中国基金业半壁江山。一些成熟市场的产品设计模式、市场营销机制被这些合资公司带进中国。外资的进入极大地激活了中国基金业的活力,大大推动了基金业的国际化步伐。在外资的参与和推动下,国内基金业大张旗鼓地“出海”,QDII业务如火如荼地开展起来。

对于鹏华来说,华尔街从来都是一个充满诱惑的市场。即便在目前华尔街被称作“美国最悲情的一条街”,国内部分QDII受到波及而备受质疑的情况下,鹏华也没有停下走向国际化的脚步。一直以来,不管是国内的监管层还是市场的参与者都很重视风险控制。我们走向国际化,不是去学华尔街如何去投机,而是去学习如何适应一个全球化市场,借鉴

他们产品体系、资产管理流程等方面的成功经验。

基金强调团队合力

记者:鹏华基金加强团队建设的主要目的是什么,团队建设能否直接提升基金公司的业绩?

邓召明:内部的团队建设和制度建设是为了更好地适应外部的市场化环境,只有实现公司管理、人才引进等方面的市场化、科学化,才能不断适应市场的竞争,提高基金管理公司的竞争力。这是我们进步的必要步骤。

在团队的建设中,鹏华将竞争机制引入到公司内部管理中,不但按照市场化的原则引进人才,还按照市场化的指标开确定岗位绩效考评标准,实现人才的能上能下和优胜劣汰。同时,根据市场化的方向,强化了团队协作机制,有效地提高了团队的战斗力,并在最易见的基金业绩上得到体现:今年以来,鹏华旗下基金在股票型和固定收益两类产品中都有不俗表现。根据晨星统计,鹏华行业成长基金名列股票型基金前茅。5月份时间的丰收债券基金在不到半年的时间里已取得超过2%的收益,在今年的市场中表现甚为突出。

记者:你提到团队的合力是成功的基础,但内部建设对于基金公司而言也必然是个艰难的过程,鹏华基金在内部建设过程中是否遇到过困难?

邓召明:当我们进行了一系列内部建设的工作之后,确实面临着一个问题。那就是如何凝聚内部合力,把我们进行的一系列团队建设等方面的工作转化为有效的工作方法,去提高工作效率,推动工作开展?毕竟“起承转合”,“合”是最后一步。没有这一步,前面三步做的再好也是无用。同时,这最后一步常常是需要创新的。

营销创新突破金融危机

记者:目前海外金融危机正肆虐海外市场,并且也影响了国内的市场,鹏华盛世创新基金在此时发行是

否遇到一些困难,基金的募集是如何应对这种挑战的?

邓召明:应该说,不管是美国,还是国内市场,目前确实都面临着很大的困难。基金营销不能脱离市场,但有时候要忽略市场。现在看来,由于我们团队内部前期做了较为充分的准备,这些准备在盛世创新基金的发行中转化为针对客户开展精确集中营销的有效策略和方法。在这些策略上,团队上下达成了共识,形成了合力,才取得了目前的成绩。

在鹏华看来,对抗市场风险的技术性手段有很多,但团队的团结,形成合力将是化解市场风险的有效意志,而这种团结的意志力则建立在一系列有效的内部建设基础之上。

记者:鹏华盛世创新基金在一个较差的市场中取得了不错的成绩,我们很想了解鹏华新基金采取的营销方式。

邓召明:盛世创新基金的发行是鹏华“合力转化为创新方法”的一次有益尝试。在此次发行中,鹏华并没有像过去基金发行那样大面积的宣传,而是将工作重点放在对现有精准客户的营销突破上。在发行前,鹏华详细分析了客户的特点,将客户分为若干类型,针对不同类型客户设计营销方案,并将公司对市场的判断及时传递给投资者。事实证明,这种精准的营销方法大大提高了弱市中基金营销的准确度和深入度,为弱市中的基金发行开辟了一条新的思路。

记者:合资一年来,鹏华基金的确取得了令人瞩目的成绩,那么鹏华基金未来发展模式是什么?

邓召明:尽管我们为自己取得的成绩和发生变化感到欣慰,但我们从不想这些变化成为鹏华发展过程中的一个“短期题材”。就像我们的投资一样,鹏华的发展有自己的思考和战略,绝不会做昙花一现的“题材股”,我们要打造基金业的“蓝筹股”,做对股东有长期回报的“价值股”,对持有人有持续收益的“成长股”,对社会有公益承担的“社会责任股”。这才是我们的目标。