

东方基金管理公司

## 崔伟 积跬步 行万里

本报记者 申屠青南

根据银河证券基金研究中心公布的数据,东方基金在2011年度,取得了股票投资主动管理能力综合排名第一的成绩,并摘获了金牛进取奖,旗下东方龙混合基金获评年度混合型金牛基金。

东方基金董事长崔伟表示,作为一家中小型基金公司,东方基金之所以整体投资能力位居基金行业前列,原因在于拥有一支稳定且投资能力强的投研团队,具有“投资理念统一化,投资风格多元化”的投资管理文化。

目前,基金业监管正逐渐“放松管制,加强监管”。崔伟认为,这无疑是从政策层面给予基金公司更多的支持和发展空间,基金业已处于变革的前夜,行业的新一轮竞争即将开始。他说,东方基金要抓住政策机遇期,踏踏实实做好自己的事情,“积跬步,行万里”,争做有特色的财富管理机构。

## 投研 统一化和多元化共存

Wind数据显示,东方基金2011年的业绩表现鲜亮,旗下8只产品有6只进入前1/4,3只进入同类型产品前三甲。

崔伟认为,东方基金之所以整体投资能力位居基金行业前列,原因主要有两方面:

首先,东方基金拥有一支稳定且投资能力强的投研团队。一方面,近两年公司投研队伍稳定,离职率达到85%左右,且核心骨干人员均具有10年以上从业经验;另一方面,公司整体的投资能力上升较快,处于行业上游水平。根据银河证券基金研究中心公布的数据,东方基金在2011年度,取得了股票投资主动管理能力综合排名第一的成绩。

其次,东方具有特色鲜明的投资管理文化。“投资理念统一化,投资风格多元化”的投资管理文化,在公司得到了充分的贯彻和落实。“统一化”是指全部投研人员秉承价值投资理念,以基本面分析为导向挑选价格合适的高质量企业作为投资标的;“多元化”是指公司允许和鼓励不同的基金经理、不同的基金形成差异化的投资风格,或偏重成长投资,或偏重价值投资,或兼顾成长与价值投资。统一化和多元化的共存,真正实现了公司倡导的“合而不同”,满足不同客户的需求,丰富公司投资管理手段。

正是得益于团队和理念的成熟,基于对去年的证券市场的谨慎预期,东方基金确定了控制仓位、波段操作、坚持“低估值和确定性成长”的投资思路,并将这个思路从年初一直贯彻到年末,基本没有做大的策略改变。应该说东方基金的投资策略经过市场验证是有效的,帮助投资者在一定程度上抵御市场系统性风险。

谈到投研团队建设,崔伟介绍说,东方的投研团队大体来源于两个部分:一部分是一直坚守在东方的高素质投研班底,另一部分是不断引进的新鲜力量。人才引进有两种方式:大部分通过校园招聘,然后自主培养,小部分是市场化寻找符合公司投资理念、公司文化的高素质核心人员。经过几年的团队建设,目前投研团队稳定在30多人。

他表示,东方基金建立了行之有效的考核机制。对于投研人员的考核原则有两个:一是长期性,二是定性加定量相结合。具体来说是一个目标,两个序列。“一个目标”是指通过投研团队建设和努力,使公司整体投资业绩居于行业前1/2。而“两个序列”,一是基金经理序列,根据排名进行考量;二是除基金经理以外的人员均为研究员序列,根据公司整体目标分为“基本”和“浮动”两部分进行考核激励,鼓励大家创造持续稳定的业绩,使投研一体化真正落实到日常工作之中。

同时,公司为员工提供了明确的职业发展路径。东方基金以公司壮大和个人事业同步发展为导向,以内部提拔为主要晋升机制,为员工提供了明确的职业发展预期,调动了员工的积极性,从而使得投研成果能够更好地转换成投资业绩,使得公司与个人共同成长。

此外,公司形成了轻松、愉快的工作氛围。投研工作的特点之一就是压力大,强度高,而宽松的氛围,可以使每一个成员都能够快乐地工作,保持积极向上的心态。这本来没有做大的策略改变。应该说东方基金的投资策略经过市场验证是有效的,帮助投资者在一定程度上抵御市场系统性风险。



东方基金管理公司董事长 崔伟

## 销售 将正确产品推荐给合适客户

目前,基金行业整体面临销售难,东方基金公司作为中小型基金公司,如何应对这种困境?

崔伟认为,目前基金行业整体销售困难的主要原因是基金投资业绩和收益回报未能达到投资者的预期目标,投资者的投资意愿不强。他认为在这种症结之下,基金公司首先要解决的是投资业绩问题,只有不断加强投资管理,优化投研团队,提升投资业绩和收益回报,才能从根本上解决产品销售难的问题。同时,他认为投资业绩转化为产品销售,获得投资者认可,也需要一个过程。

东方基金2011年的投资

业绩,正在逐步转化为产品销售。今年一季度,东方基金规模增长率为13.13%,在2010年以前成立的60余家基金公司中位列第六,其规模基数较小固然有一部分因素,但更多还是得益于该公司去年的突出业绩表现,以及对市场拓展投入的加大和公司发展策略上的进取态势。

“没有最好的基金产品,只有最合适的基金产品。将正确的产品推荐给合适的客户,是我们未来营销主要的原则和方向。”崔伟曾任证监会投资者教育办公室负责人,非常注重投资者教育和适当性原则,他将销售定义为:为投资者寻找合适的产品提供参

考和便利。销售应当是针对客户的需求,推荐恰当的基金产品,在时间选择、种类选择、投资方式选择等方面为客户提供具有适应性的建议。

“我们尽力避免单纯为了销售而销售的做法,即使有客户主动提出购买意向,但如果通过交流,发现产品与客户的匹配度不高,我们也会劝阻客户购买,并在有符合客户情况的产品出现时,及时告知。”崔伟说,只有真正对客户负责,赢得客户的信赖,客户才能成为有黏性的客户,才能放心地将更多资产交给我们打理。

作为一家2004年成立的基金公司,东方基金公司目前

只有8只产品,基本上是平均一年发一只产品。崔伟表示,东方基金希望配合资本市场行情趋势变化,深度挖掘市场上的理财需求,并做进一步的市场细分及定位,在合适的时点做一些适销对路的产品出来,包括创新性的产品。一方面让投资者受益,另一方面也让公司的基金产品无论是规模还是收益性都有更好的持续性和稳定性。

崔伟说,从近两年的基金发行数量和平均募集规模来看,虽然基金发行数量猛增,频频创出历史新高,但平均首发规模明显低于过去的水平,且成本大,投入产出不对称,这是一种非良性的循环。

## 未来 争做有特色的财富管理机构

谈到公司定位,崔伟表示,东方基金的定位是:成为成长迅速、值得信任、受人尊敬的、有特色的财富管理机构。

他说,要想实现这一目标,我们的选择是:

首先,壮大公募基金业务,在此基础上通过开展特定资产管理业务,实现公募基金业务与特定资产管理业务并重发展。

其次,通过提供主动型权益类和固定收益类产品满足

客户理财需求,做主动型产品的优秀管理人。

再次,通过产品创新、服务创新,实行差异化竞争策略,在细分市场上拥有核心竞争优势,实现长期可持续发展。

目前,基金业监管正逐渐“放松管制,加强监管”。崔伟认为,这无疑是从政策层面给予基金公司更多的支持和发展空间,基金业已处于变革的前夜,行业的新一轮竞争即将开始。东方基金要抓住政策机

遇,踏踏实实做好自己的事情,争取实现弯道超车。在这一过程中,公司将从以下几个方面着手寻求突破:

第一,巩固行之有效的投研体系和机制,保证公司资产管理业绩回报可持续、可复制,为投资者创造满意回报。

第二,通过产品的创新设计,满足具有不同风险承受能力客户的理财需求,使公司的产品在同类产品中具有竞争力。

第三,坚持以客户价值为

中心的服务理念,尽最大努力维护和积累公司直接客户量,通过多层次的客服体系提高客户的满意度和忠诚度。

第四,以注重员工发展为中心,培养一支具有较高专业水准和职业素养的员工队伍。

“日居月诸,东方自出”。东方基金正以“积跬步,行万里”的执着,迈向优秀与卓越的基金公司之林。