

# 王俊锋：创新精神 “薪”火相传

□本报记者 李良

## 要做 就做到最好

在各类冠以“宝宝”名称的互联网金融产品近乎泛滥的当下，信诚“薪金宝”并未随大流，而是另辟蹊径，从强化功能和提升服务着手，通过对接中信银行“薪金煲”功能，实现了货币基金用途的一次巨大飞跃——一鸣则已，一鸣惊人，或许便是信诚基金弄潮互联网金融的“世界观”。

这也折射出王俊锋骨子里的一种执拗：要么不做，要做，就做到最好。他非常清楚基金公司各种“宝宝”成功的关键是寻找到最佳的合作伙伴。在得知中信银行要推行具有行业里程碑意义的“薪金煲”理财平台时，他觉得这是信诚基金发展的一个重要契机，第一时间向中信银行表达了合作意愿，并获得股东的大力支持。在公司内部，王俊锋组建了一个囊括公司各业务部门的项目组，不断沟通、策划、测试，并模拟各种可能的突发状况。正是这种“极致”的精神，使得信诚“薪金宝”能够与中信银行的“薪金煲”实现无缝对接，畅通的运行也迅速集聚了大量的客户和人气。

**中国证券报：**在众多货币基金忙着拥抱互联网大佬的时候，信诚基金却牵手中信银行，基于银行的平台来发展“宝宝”产品。此举的初衷是什么？

**王俊锋：**首先，我要强调的是，信诚“薪金宝”的成功面世，根本上得益于中信银行的重大业务创新——中信银行“薪金煲”理财平台。我们两家这叫“煲”中有“宝”，中信银行“薪金煲”是信诚“薪金宝”运行的基础，也是这个创新产品实现强大支付功能的源泉。

在信诚“薪金宝”出炉之前，市面上已经有了大量的“宝宝”产品，其存在的核心价值，是通过货币基金的应用创新，来为客户提供现金余额的增值管理。这些“宝宝”产品的出现，极大地启发了基金行业的思维空间，使得货币基金的应用创新达到一个新的高度，因此，我们看到，短短一年时间，货币基金的资产管理规模就突破了万亿元大关，而且还存在继续增长的可能。这显然是一个历史性的转折点。

但对于信诚基金来说，货币基金的“新世界”已现雏形，我们是做一个跟随者，还是做一个创新者？毫无疑问，我们选择了后者。我们一直在探索，当“余额宝”等已经占据大部分互联网金融市场份额时，有没有可能在其他方面的渠道合作上，实现新的突破。很快，契机就出现了：一直走在业内创新前沿的中信银行，针对性地推出了“薪金煲”这个功能十分强大的平台，而我們和中信銀行一直有着非常深厚的合作关系，此时一起积极推进合作，因此诞生了基于中信银行“薪金煲”平台的信诚“薪金宝”产品。

**中国证券报：**从基金公司的角度，如何定位信诚“薪金宝”产品？

**王俊锋：**正如前面所说，信诚“薪金宝”是建立在中信银行“薪金煲”这个大平台上的，所以，站在整个大平台角度来看，信诚“薪金宝”其实是为中信银行“薪金煲”的客户提供增值服务的。

而站在信诚基金自己的角度，信诚“薪金宝”则是做好增值服务的同时，也能壮大信诚基金的资产管理规模，并通过持续性的运作，为信诚基金的创新提供更多的机遇和灵感。过去几年，信诚基金也一直努力通过各种创新来提升公司的价值，实现快速发展，并在分级基金等领域取得了成就。而信诚“薪金宝”的出现，则会进一步拓宽公司的发展空间。

从市场反馈来看，信诚“薪金宝”自面世以来，吸引了大量客户的参与，效果很好。目前，公司已经成立了专门的项目组，调动各个部门的力量，为信诚“薪金宝”提供24小时不间断的服务。未来，公司还将继续投入更大的精力，抓住货币市场基金难得的发展机遇，在这个领域中继续深耕，力求获得更大的突破。

与王俊锋的一席谈，从信诚“薪金宝”开始。

身为信诚基金的总经理，近期的工作日程安排得满满当当，王俊锋依然“挤”出一个下午的时间，和中国证券报记者展开了一次长谈，足见他对信诚“薪金宝”这个产品的重视。

信诚“薪金宝”是对接中信银行“薪金煲”平台的一款货币基金产品，貌似很简单，功能却很强大：客户签约后，可自设一个不低于1000元的“保底余额”，中信银行账户内超出部分的资金将自动转成信诚“薪金宝”货币基金；而当客户进行取现、消费、转账等日常支出时，中信银行后台将自动实现货币基金的赎回，无须客户提出申请。因为简单易行，中信银行“薪金煲”——信诚“薪金宝”被客户称为“全自动理财”。

而在王俊锋眼里，信诚“薪金宝”的出炉，不仅是提升客户服务的一次飞跃，也是信诚基金公司多年坚持创新结出的硕果。这种持续创新的精神，自王俊锋履新信诚基金公司总经理后，便一直在强调和坚持。我们的创新，永远是围绕客户的需求展开。目前客户的需求更加多元化，不但注重产品的投资管理和业绩，也关心产品的功能应用，因此基金公司必须积极寻求和借助合作伙伴的客户资源和业务平台，谋求共赢。“薪金宝”的出炉，是借助中信银行“薪金煲”业务平台的强大支持，充分发挥中信集团内部资源协同效应的创新成果。但这并非结束，而是新征程的开始。”王俊锋说。



**王俊锋**，工商管理硕士。历任国泰基金管理有限公司市场部副总监、华宝兴业基金管理有限公司市场总监、瑞银环球资产管理(香港)有限公司北京代表处首席代表、瑞银证券有限责任公司资产管理部总监。现任信诚基金管理有限公司总经理、首席执行官，兼任中信信诚资产管理有限公司(信诚基金管理有限公司之子公司)董事。

## 创新 永不止步

在王俊锋眼里，信诚“薪金宝”的出炉，虽有外部因素变化的偶然，但更多的动力，是来自于信诚基金多年来内部坚持业务创新，外部坚持合作共赢的必然。而信诚基金多年来一以贯之的创新方向，则是以满足客户多层次投资需求为目标，并敢于做前瞻性的布局。

**中国证券报：**自担任信诚基金总经理后，你反复提及创新对于公司发展的重大意义。那么，你对基金业创新如何理解？

**王俊锋：**中国基金行业十几年的发展历程就是一部创新史！从最初的封闭式基金，到开放式基金，从单纯的股票型基金，到偏股型、债券型、货币型以及QDII等等基金产品百花齐放，都是通过基金行业不断创新实现的。可以说，没有创新，中国基金业就不可能从无到有，扩张到目前5万亿元的资产管理规模（包括公募和非公募业务）。

但时代在不断进步。在某一阶段通过创新建造的“秘密武器”，有可能随着时间的推移，变成行业的“标准做法”，这时，就需要基金公司不断思变和求变，通过更多的创新来寻找新的发展路径。比如说现在，随着政策壁垒逐渐消除，财富管理的各个子行业正在互相渗透，基金业所处的生存环境已经发生了重大变化，此时如果还因循守旧，那遭遇的可能就不是能否发展的问题，而是能否生存的问题。所以，我们要时刻用创新的眼光去看待发展，不仅要敏锐地捕捉时代带给我们的机遇，还要花心思、下力气去创造、去挖掘潜在的发展机会。

从信诚基金的发展来说，创新步伐从未止步。比如分级基金，我们不仅将其作为一个重要战略品种来打造，而且还会在其中的细分领域不断谋求创新，包括产

品的分级设计方式、产品线的布局 and 延伸等等。又比如此次推出的信诚“薪金宝”，我们也不会满足于现有的创新，未来还将不断地从中寻找新的创新，以衍生出更多的增值服务。在创新的效果上，我希望是“长短兼顾”，既要有长远发展目标，前瞻性地布局那些未来有较大潜力的创新产品，也要注重短期效益，积极培养能够为公司提供稳定收益的创新产品。

**中国证券报：**刚才提到了信诚“薪金宝”的创新将持续进行，如何理解这句话的含义？

**王俊锋：**目前，信诚“薪金宝”面世的时间还不长。我们与中信银行达成共识，在产品运行的初期阶段，要确保运行的稳定性，不断听取来自客户和一线人员的反馈，对产品的功能不断完善，不断创新。在初期并不片面追求规模，而是希望通过产品的功能和业绩赢得客户的口碑，谋求长期的发展。

中信银行“薪金煲”是一个全天候的理财平台，对基金公司后台运行的要求非常高。目前，我们的后台部门实行“三班倒”工作制度，确保信诚“薪金宝”的运作保持通畅。因为这个产品的创新所带来的发展空间广阔，所有信诚基金公司的同事都积极参与其中，有非常强的成就感。我们提倡大家针对“薪金宝”这个产品，不断地想点子，挑毛病，把问题想在前面，通过主动积极的创新来完善产品。

在这种创新的过程中，我发现另一个非常好的结果：虽然最近的工作重点是围绕信诚“薪金宝”展开的，但这个产品的创新却带动了整个业务流程的改造，顺带将许多传统产品的运行效率也一并提高了。所以每个产品的创新都是一个系统性的工程，需要公司各个环节都要高效。

## 直面压力 登高远眺

**中国证券报：**近年来，对于基金业发展“瓶颈”的讨论不绝于耳，作为基金公司的总经理，你如何看待行业的发展前景？

**王俊锋：**过去十几年，基金行业的发展速度确实惊人，如果在目前5万亿元的资产管理规模上想要更进一步，就需要一个更大的发展契机。我始终认为，公募基金行业在中国是一个朝阳行业，这个行业在发展过程中每个阶段都会有每个阶段的困难和挑战，我们需要向前看。

从我自己的感受而言，公募基金行业的工作压力是不言而喻的。作为总经理，我每天都要面对各种问题，有些可以轻松解决，但有些却

富有挑战性。面对这些压力，我的方法是直面压力，积极应对，并不断自我修复，自我激励，强大自己的内心。其实，过了三四年后回顾一次，就会看到自己明显的进步，这也算是一种成长和历练吧。

在这里，我想和大家分享的是，任何人做任何一个职业，既要有远大的理想和抱负，同时也要脚踏实地地做好一些具体的事务。对于基金行业，我们既要看到未来无可限量的发展前景，也要时时面对成长中的烦恼。但只要方向没有错，最终就会有收获，就会有成长。更多的时候需要你用平常心去看待压力和问题，假以时日，会有更大的惊喜等待着你。