

安信基金总经理刘入领:乘愿循势 知所行止

□本报记者 黄丽



刘入领,经济学博士,历任国通证券(现招商证券)研发中心总经理助理、人力资源部总经理助理;招商证券战略部副总经理(主持工作)、总裁办公室副主任、人力资源部总经理;安信证券人力资源部总经理兼办公室主任、理财客户部总经理;安信证券人力资源部总经理兼办公室主任、总裁助理兼营销服务中心总经理、总裁助理兼安信期货董事长、总裁助理兼资产管理部总经理等职,现任安信基金总经理,兼任安信基金资产管理子公司安信乾盛董事长。

谈战略:主打“大固收”与绝对收益

中国证券报:如何看待资产管理行业的发展趋势?

刘入领:首先,要从机构的角度看。这几年各式各样的资产管理机构发展很快,到目前为止由机构增加带来的竞争加剧都还算是健康的。就全行业层面来说,存在三个方面的问题:第一,金融机构实际角色交叉重叠,互相在做对方传统领域的事情,亟须各归本位,专攻自己最专长的领域;第二,产品代销占据绝对主导地位,资产管理机构直销能力有限,资产管理人与客户彼此隔离,导致资产管理机构难以摸清并及时响应客户的需求,这使产品创新和业务创新成为无源之水;第三,同类资产管理机构之间开展的多是简单重复和低水平的竞争,缺少差异化定位,业务缺乏特色。我判断,未来监管导向将是让各类机构“各归本位”。随着竞争的进一步加剧,立足客户需求的产品创新,以及机构之间有意识地错位竞争,将重塑整个资产管理行业。

其次,要从市场角度看。中国拥有高储蓄率和庞大的货币化财富,这是让其他国家艳羡不已的资源。随着改革深入推进和新技术革命的开花结果,中国资本市场的中长期牛市是可以期待的,我对此深具信心。所谓形势比人强,在这样的大背景下,资产管理行业将获得长足的发展。

中国证券报:那么未来资产管理行业将呈现什么特点?

刘入领:从资本市场本身的机制来看,中长期内行政管制措施将逐渐减少,行业将重回金融创新和金融深化的道路。随着金融工具和交易机制的复杂化,普通老百姓的投资活动会更加依赖专业资产管理机构,机构的专业性将扮演越来越重要的角色。

从资产收益率来看,未来资产收益率的波动性将小于2015年,投资者将更加理性,对资产收益率的要求将更低,同时会更加重视规避风险,因

此绝对收益产品和“大固收”产品将受到欢迎。

中国证券报:面对这样的发展趋势,安信基金将怎样应对?

刘入领:首先,从经营策略上我们将适当地收拢业务范围,回归投资管理的主业。这既是适应监管趋势的需要,也是在资本市场长期走好预期下的理性选择。

其次,我们将大力发展“大固收”业务,秉持绝对收益理念,为投资者提供“靠谱”的资产管理服务。安信基金连续三年在债券基金、货币基金、打新基金等领域获得持续领先的投资业绩,固收及类固收的品牌效应已经形成,受到投资者的信任 and 好评。我们将围绕我们的优势开发保本基金、定期开放债基、安全垫产品、绝对收益FOF等一系列大固收产品,以适应市场趋势和投资者的需要。

最后,在权益投资领域,我们也将按照新的思路来开发产品,比如大力发展量化对冲产品和数据科学产品,成立系列产品专门投资于分红意愿和分红能力强的股票等等,让权益投资搭乘上“科学投资”和“企业良心”这两趟快车,投资业绩跑得更快更稳。

中国证券报:你认为未来基金业会有很多创新点?

刘入领:或许还称不上是“创新”,一部分是国外已经发展得很成熟的东西,比如量化投资,我们直接拿进来落地;另一部分是市场特定阶段的特定需求通过渠道和客户反馈过来,我们顺势而为罢了。

在这些创新或者“准创新”的领域里,有些我们已经形成了品牌,另外一些已经完成了布局。我们也意识到了自身的能力存在边界,有些业务超过了我们的能力,我们不会去发展,已经在做的也会逐步收缩。本着负责任的态度,专注于做好自己擅长的事情,为客户提供最优质的服务,是我们努力的方向。

谈治理:不断完善事业部制

中国证券报:基金公司的事业部制是近年来基金行业的热点话题,很多公司已经在做了,现在安信基金的事业部制效果如何?

刘入领:我们在2014年底完成了事业部制的设计,2015年开始推行。我们的事业部制在思路上比较彻底,是将每个事业部都看作一个独立的企业(比如私募基金),然后大家共享公募基金的品牌和资源,获得竞争优势。

由于基金公司传统上采取的是市场与投资分开的体制,因此事业部的推进需要一步步过渡。在开始时必须尊重市场条线各事业部的专业意见和利益,市场条线事业部和投资条线事业部都有明确的激励机制,在不影响本业的前提下,允许发挥对方的功能,按实际发挥的功能核算收入,然后各类事业部就会自动演化,部分事业部会演化成“全能型事业部”,即同时包含投研和营销功能的业务单元。

经过完整的一年试行期之后,我们取得了一定的成绩,比如销售前台的积极性大幅度提升,面对市场机会时反应速度明显加快,业务规模和收入都成倍增长,业绩本身就是对事业部制价值的最好印证。

中国证券报:事业部制推行过程中是否遇到过不利的情况?

刘入领:安信基金的事业部机制在行业内也算比较早的,这种事业部思路在行业内没有

找到先例,我们执行起来也是摸索前行。我们的确也遇到了一些需要改进的问题。比如说,事业部制对员工素质要求更高,事业部负责人的管理能力、业务骨干的综合素质、后台人员的协调能力都经受了一定考验。但考验本身也是员工成长的契机,一年的磨合下来,我们的团队战斗力也得到了显著的提升。

中国证券报:未来安信基金将如何完善事业部制度?

刘入领:推行事业部机制是我们的既定方针,我们会坚定不移地将事业部机制实施下去并加以完善。

首先,我们将保持事业部制的核心框架和原则不变。我们将坚持“激励力度略高于同业”的原则,总体激励水平不降低,部分业务还可能加大激励力度,以保证对于人才积极性的充分激发。

其次,在吸收去年经验的基础上合理调整部分参数,确保实现“促进主业发展和核心能力建设”的目标,推动我们的投资业绩与管理规模同步提升。

最后,加强人才团队建设,确保其与事业部机制的要求相匹配。对现有团队要加强培训,进一步提高管理能力和综合素质;同时以有竞争力的激励机制继续从行业引进高、精、尖专业人才,落实事业部机制“一流人才、一流机制”的设计初衷。

谈成长:“愿力”所至,上下同心

中国证券报:截至目前,安信基金的发展情况如何?

刘入领:经过几年的努力,我们的产品线已经比较齐全。截至2015年底,我们保有17只公募基金,涵盖股票型、混合型、债券型、货币型及指数分级型,可以满足更多类型的客户需求。

我们的固定收益类产品已经有了三年以上的投资管理经验,“牛市跟上,熊市胜出”特点鲜明,尤其适合追求稳健收益的投资者。我们的量化对冲团队相当成熟,可以为投资者实现可观且相对稳健的绝对收益。我们对权益类主动管理业务一直都有较大的投入,拥有优秀的投资管理人员和业绩可圈可点的产品。

子公司安信乾盛也得到了行业的认可,主要原因是它没有一头扎进通道业务里面,而是建立起了比较齐全的业务种类,尤其是解决了一部分企业的融资难题,同时也开发了一些深受投资者喜爱的投资品种。

中国证券报:近两年安信基金的发展很快,主要原因是什么?

刘入领:安信基金的发展速度确实较快,尤其是近两年内公司的受托资产管理规模和营业收入都增加了10倍左右。我认为第一个原因是整个团队的愿力。我们希望将安信基金的市场地位尽快做到与各家主要股东在他们所在行业的地位相称,所以我们不敢懈怠;第二个原因就是股东单位的支持比较大,比如安信证券代销我们的产品接近60亿元,是我们非常坚实的后盾。还有一个重要的原因就是 we 实行了事业部制,这使得大家的积极性很高,只要市场给了机会,我们就能比较快地抓住。比如2015年我们的打新基金发展比较快,规模曾经是行业前几名,分级指数基金一度也进了行业前10名。

中国证券报:你提到“愿力”,除了刚才讲的,还有别的含义吗?

刘入领:“愿力”这个词出自于佛学经典,它的意思是说你想不想做好一件事情或者想做得多好,这个是采取行动的最根本的动力;另一层意思是说带着愿力加入公司的人,才会是最有可能取得成绩、成为骨干的人,比如只有热爱投资的人才能真正做好投资,因为他会乐在其中,不知疲倦。

我们的管理团队是非常有愿力的,热爱资产管理行业并且有把公司做好的想法。我们也正在寻找更多有愿力的投资人才和市场人才加盟,让我们的团队越来越强大。

2015年是安信基金实现跨越式发展的一年:旗下公募基金及专户产品资产规模跃升至326.48亿元,合并子公司安信乾盛计算,总资产管理规模为810.03亿元,其中公募基金规模同比增幅高达488.47%。

惊艳成绩的背后,是安信基金在“事”和“人”两个维度上的厚积薄发。于“事”,经过数年的积累,安信基金在“大固收”方面形成了优秀的过往业绩和良好的行业口碑,权益类产品积累了较为丰富的经验,以量化对冲为代表的绝对收益产品也臻于成熟;于“人”,安信基金在行业内较早地推行了事业部制,给予员工充分的授权和高度的激励,显著地激发了员工潜力,也吸引了高水平人才的慕名加盟。

日前,安信基金总经理刘入领博士接受本报记者的采访,畅谈安信基金的发展方略。“乘愿循势,知所行止”是他对于公司发展战略的高度概括:胸怀为投资者创造价值的高度责任感,顺应市场变化做出前瞻性规划,以具有强大市场竞争力的经营特色作为公司的安身立命之本。