

张军红:展开建信基金更为美好的发展蓝图

□本报记者 徐文擎

善建财富 提升行业领先能力

在建信基金辽阔的资产管理版图中,每一步落子都透露其“创新引领、协同共赢”的发展理念,并形成了五大发展特色。

在投资管理层面,坚守价值投资和长期投资。建信基金推动投研体系向系统化的投研平台转型,以研究驱动投资,着力打造跨越周期的资产管理能力,创造行业领先的、持续可追溯的投资业绩。建信双息红利、建信可转债等多只绩优基金成为“金牛奖”的常客。

在产品创新层面,保持产品创新活力,引领行业发展方向。特别是近几年来,建信基金先后启动建信优选成长、建信双息红利两只绩优基金在港销售;发行交易型货币基金并保持场内领先优势;发行建信福泽安泰FOF,成为业内首批六家FOF基金管理人之一;发行业内首批追踪MSCI中国A股国际通指数的ETF并在场内保持交易份额领先等。

在客户服务层面,提供综合化金融服务方案。尽管外部环境不断变化,建信基金却先后抓住了产品定制化、固定收益类产品大发展等促进行业蓬勃发展的契机,依托在公募、专户、子公司业务方面的专业能力,成为综合化金融服务方案的提供者,为不同属性、不同需求、不同偏好的客户提供适宜的资产管理产品。

在风险管控层面,坚持稳中求进的发展基调。建信基金秉持稳健的发展风格,不断从制度层面夯实风险管理基础,构建审慎客观、系统全面的风控体系与内控合规管理的长效机制,提升全员风险管控能力,始终保持风险可测可控可承受。

在价值创造方面,持续提升自身价值和股东回报。建信基金在为客户提供全方位、多功能的投资理财和融资融券服务的同时,年度净利润持续增长。

张军红称,过去十三年,建信基金成为行业领先的大型基金管理公司,逐步成长为一个健康的“生态体”,不断迈向国内领先、国际一流的综合性资产管理公司,并与客户、股东、合作伙伴等构建一个健康的“生态圈”。但建信基金不会止步于此,下一步更要顺势而为巩固基础,把握时机提质增效,加快向国际领先的资产管理机构迈进。

为进一步提高自身的综合性竞争力,建信基金将从强化投研体系、优化投资方法、前瞻产品布局等多方入手,不断提升服务客户的能力,扩大领先优势。

一是深化投研体系建设。张军红分析称,在轻资本的资产管理行业,人才是一切业务发展的基础,在公司发展的任何阶段,提升专业能力都是最重要的抓手。因此,建信基金首先将加强对投研人才的培养和引进,强调“内部培养”和“外部引进”并重,不断增强投研团队的核心竞争力;其次是坚持和优化以中长期投资业绩为导向的考核体系。在价值投资理念的引领下,促进研究成果更有效地转化为持续稳健的投资业绩;第三是持续优化激励约束机制,逐步提升薪酬福利在行业中的竞争力,通过员工薪酬与公司净利润挂钩机制和虚拟股权激励机制等,实现股东、公司和员工利益共享、风险共担、共同成长;第四是强化风险控制。建信基金始终传承建设银行集团“稳健经营”的理念,经历了资本市场的周期转换,自始至终都很好规避了风险,给客户以长久的信心。针对2018年以来信用风险频发的外部环境,一方面持续加强对信用风险的控制,另一方面防控流动性风险,建立申购赎回管理机制,优化客户结构,坚持稳健的投资风格并优化组合配置,加强风险监控。

二是优化投资方法。未来投资将从过去的“经验投资+统计投资”转向“科学投资+智慧投资”,行业的竞争在于基金公司借助金融科技提升投资效率和能力并为投资者创造持续回报。建信基金高度重视金融科技在推动行业发展中的重要作用,积极利用金融科技提升投研效率,发挥大数据、人工智能对投资的辅助作用,更好地了解认知市场,同时发挥投资人员的经验和能力,力争实现科学投资和智慧投资的有机融合。

三是前瞻产品布局。张军红表示,建信基金已经构建了以货币基金、类理财基金、债券基金、权益基金等传统型基金为支撑,以定制化、差异化的创新型产品为特色的“正金字塔形”资产管理产品结构,为客户奠定了坚实的基础。在此基础上,建信基金将不断完善中长期产品布局:发挥在固定收益投资领域的优势,做好货币基金和类理财基金等产品,满足客户流动性资产管理的需要。伴随投资者投资理财需求的升级,大力发展ETF、指数类、风格类、FOF、养老等工具型产品,从而更好地满足客户定制化、配置化的投资理财需求。



张军红,1992年9月加入中国建设银行,先后任职于中国建设银行总行个人银行业务部、行长办公室、投资托管部,曾担任建信基金首席运营官,于2017年3月至2018年4月担任建信基金监事会主席,2018年4月起任建信基金总裁。

相伴成长 客户利益置于首位

一家领先的资产管理公司的发展,不仅在于“术”,更在于“道”,即以客户为中心,始终将客户利益置于首位的核心理念。建信基金的企业文化中强调“相伴成长”,不仅仅要为客户提供专业、精湛的投资理财服务,更将自身发展与客户价值的成长紧紧联系在一起,凭借自身综合化的资产管理实力,在客户不同成长阶段始终陪伴左右,持续分享经济社会发展成果,这其中蕴含着对财富属性、客户需求、时间周期等规律的深刻洞察与持久价值创造能力的不懈追求。

“相伴成长”根本的要求是能够帮助客户实现其投资理财目标,即实现受托资产的保值增值。建信基金致力于以战胜通货膨胀为起点,力争在上涨阶段,能够为客户获得超越市场表现的超额收益;在市场下跌阶段,着力降低基金业绩波动,减少客户的损失。

“相伴成长”还要求不断提升客户体验,做好投资者教育和

陪伴工作。张军红称,在公募基金行业,产品创新、机制创新并不是创新的全部,服务创新将会发挥越来越重要的作用。庞大的客户基础一直是建信基金的优势,未来,建信基金更会利用好、巩固好这一优势,做好投资者教育和客户陪伴工作,体现一家大型资产管理公司的责任与担当。

所谓“只有满意的员工,才有满意的客户”,建信基金以“梧桐”为企业文化的象形物,倡导“梧桐精神”,传达了创新、诚信、专业、稳健、共赢的核心价值观。“我们崇尚同心、同行、同创、同享、共赢,为员工的发展搭建平台,共同努力赢得健康、稳步、可持续发展,一起分享发展成果;我们倡导以开放、包容、合作的态度做人做事,通过打造合作、共赢的机制,以平台化的商业模式成就合作伙伴,构建一个健康的生态圈,一以贯之地发挥行业影响力,与客户、股东和员工一起实现共赢发展。”张军红称。

激流勇进 成就领先资管公司

经历二十年的砥砺前行,公募基金行业已呈现出全然不同的新面貌,也展现了未来发展的新趋势,例如公募FOF、金融科技、国际化等,每一项都是足以影响行业竞争格局的变量。张军红表示,唯有在大潮流中激流勇进,才能保持行业领先地位。

目前,建信基金在公募FOF、金融科技等领域均有积极布局或准备,在国际化的进程中也迎头赶上。“公司的每一步战略都与其发展阶段息息相关。”张军红认为,过去建信基金立足国内,夯实根基,为今日之综合性资产管理公司的建立打下牢固的基础。而在当下,建信基金拥有万亿级别的资产管理规模和庞大的客户群体,行业影响力也与日俱增,那么就需要发展与之相匹配的资产管理能力和全球资产配置能力,满足客户多元配置的需求。在张军红的规划中,建信基金的国际化进程一方面更快“走出去”,以设立香港分公司为起点,逐步建立投研、客户挖掘、营销的海外机构网络。另一方面是持续“引进来”,充分利用外方股东在国际业务上的优势,以基金互认为突破口,引进有特色的境外产品,

满足国内客户日益增长的全球化资产配置需求,同时让海外投资机构通过建信基金的平台更多了解并配置到中国的资本市场。第三是深化“走出去”,在产品形态、投资理念、投资品种、投资地域五个方面不断进行升级,实现数据精细化、资产配置化、指数系列化和全球对接化。

在资管新规逐步落地后,公募基金合法合规经营的比较优势和投研优势更为凸显,但新的挑战也随之而来,例如未来银行资管子公司和基金公司之间将形成新的发展格局。对此,张军红认为,银行资管子公司的优势在于其广大的银行客户群体以及大类资产配置能力,但在具体的投资组合的管理和投资标的的选择上,公募基金公司仍然具备竞争优势。“公募基金的专业能力和牌照优势是较其他资管公司最为突出的地方,我们更应该思考怎样与银行资管子公司做好客户资源和专业能力的衔接和配合,各取所长、补己之短,共同服务好我们的客户群体。”张军红表示。

雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。建信基金的十三年属于过去,更将连接未来,当下正展开它更加美好的发展蓝图。

作为首批成立的银行系基金公司之一,建信基金将更迎来自己在公募基金行业善建财富、相伴成长的第十三个年头。

应时代需求而生、因内生动力而强。十三年的砥砺前行之后,建信基金构建了公募、专户、子公司三大业务引擎,在投研、产品、营销、运营等各领域持续沉淀与创新,实现管理资产规模与盈利能力质的飞跃。天相投顾及建信基金数据显示,截至2018年二季度末,建信基金管理资产总规模位居行业领先地位,公募基金上半年盈利总额居行业第二位,服务客户近2000万,累计为客户实现分红548.65亿元,2017年度净利润超10亿元。

站在公募基金行业成立二十年、公司成立十三周年的关键时点,建信基金总裁张军红表示,从大型基金管理公司向国内领先、国际一流的综合性资产管理公司迈进,建信基金依靠的是始终以为客户管理财富、保值增值的初心。未来,建信基金将继续深耕资产管理行业,致力于成为可信赖的财富管理专家、资产管理行业的领跑者。