

朱晓光 一诺初心 十年精进

□本报记者 张焕昀

朱晓光,硕士,高级经济师。历任中国银行北京分行财会部副科长,中国民生银行总行财会部会计处处长,中国民生银行福州分行副行长,中国民生银行中小企业金融部副总经理兼财务总监,民生加银基金管理有限公司督察长、副总经理。现任民生加银基金管理有限公司党委委员、监事会主席。

2008年到2018年,对中国资本市场而言,是波澜壮阔、精彩纷呈的十年。对于民生加银基金而言,则是从0到1,从迅速崛起到曲折前行,从凤凰涅槃到高速发展再到稳扎稳打的十年。

这十年最佳的见证者,非公司监事长朱晓光莫属。面对资管行业的风云变幻,是什么支撑着公司逆境反转,弯道超车,铸就辉煌?那么,就让我们来听朱晓光分享民生加银的十年故事。

以投研为核心 加强人才与团队建设

银行业二十年、公募基金行业十年的经历,让朱晓光十分认同一位同行的话:“基金公司想要做好,也难也不难,重点在于庙堂与江湖”。

所谓“庙堂”是指公募基金股东方的背景,“江湖”则指真本事,对于基金公司而言就是最核心的投研能力。

“首先还是要感谢大股东民生银行的全力支持。”朱晓光表示,股东的支持为公司注入新鲜血液,使得管理层有机会进行“二次创业”。到北京以后,新的公司管理层再一次明确了“以投研为核心”的总体思路,不遗余力地支持投研部门的重组与发展,将资源向投研倾斜。

与此同时,在投研团队重建上,民生加银明确了两点:首先是自身人才梯队的培养,其次是有目的地引进一些人才。

“现在看来,这步棋确实是对的。”朱晓光坦言。

民生加银的投研团队很快恢复了元气,并且一点一滴积累起了自身的强大优势。迁址时期“人才凋零”,而今时至今日,则涌现出了像孙

伟、柳世庆、蒯学章等一批由研究员成长起来的优秀基金经理。

金融行业人才流动性较大,但民生加银基金在北京“二次创业”成功之后,成绩斐然,而人才也并没出现明显流失的情况。

“公募基金行业,人的因素最为关键,团队的和谐十分重要。”这是朱晓光多年的深刻体会,也是业内的共识。但难能可贵的是,民生加银基金做到了。

“平心而论,我们公司在企业文化建设上还是下了很大工夫的,团队也十分和谐。”朱晓光介绍,民生加银对于投研人员十分尊重,优秀的人才都有合适的晋升通道,这也使得内部互动频繁有效,投资交流氛围很好,形成了良性循环。

近期,民生加银基金甚至进一步摸索推出了类似“传帮带”的“师徒制”,思考并实践如何将优秀人才的品质、学识、方法在资深基金经理与年轻的研究员之间、各条线优秀骨干与新人间传承下去。这样的制度没有良好和谐的企业文化氛围是

难以实现的。

荣誉也翩然而至。在过去的五年间,民生加银基金累计13次获得由中国证券报颁发的金牛奖,其中包括“金牛基金管理公司”等重磅奖项,并累计三年荣获“固定收益投资金牛基金公司”。

面对今日的成绩,朱晓光已经惯看秋月春风,对此前的挫折也已经云淡风轻。

在访谈中,记者问到,在国内公募基金基金公司主要管理层中,十年如一日坚持奉献的人已经不多见,而在民生加银“苦难辉煌”的发展历程中,是什么让您一直坚守?

“责任心。”朱晓光的回答简单而又质朴。

“我们这个行业有信托的性质,就是受人之托,代客理财。”朱晓光坦言,“在这一行,重信守诺是最重要的。毕竟不同于职业经理人,我是股东民生银行委派来的,而且在工作中也积累了经验,因此一定要尽这一份责任。同时确实与整个团队相处比较融洽,就这样做了十年。”

拥抱互联网 迈向国际化

在民生加银发展的历程中,“互联网+”的标签也使得公司在行业内特色鲜明,独树一帜。

朱晓光介绍,早在2013年余额宝横空出世、改变行业格局后,民生加银基金迅速做出反应,开始尝试互联网化的电商渠道。首先是民生银行直销银行的渠道建设,其次是与腾讯等互联网巨头紧密合作,例如在腾讯理财通2.0更新后,民生加银成为首家与其合作的基金公司。

朱晓光表示,早年互联网化打下的基础仍然在持续助力。从成本端而言,目前公司传统代销、机构业务、电商三大渠道中,电商最具优势。即使今年以来A股市场调整剧烈,但公司在蚂蚁金服、天天基金网等渠道的每日申购,仍然保持着良好的势头。

在朱晓光看来,互联网确实改变着老百姓的投资方式,而能运用互联网投资的人群一般而言也具备相对较高的素质与投资智慧,明白

“逆向投资”的道理,产生了一种正向的循环。

改变国内金融业态的不止互联网。

随着国内金融行业不断深化改革开放,外资的进入也使得公募行业面临新的挑战。朱晓光指出,在这一点上民生加银具有天然的国际化优势,这得益于公司股东方之一加拿大皇家银行的背景。加拿大皇家银行拥有超过百年的历史,是加拿大市值最高、资产最大的银行,具有丰富的银行服务和资产管理经验。

为此,民生加银基金首先是“学习”,学习加拿大皇家银行的先进经验,公司多次派团远赴英国、加拿大等国学习加皇资管在权益、固收、量化以及另类投资等领域投资、风控以及客户服务方面的经验;其次是“借鉴”,将相关理念和框架逐步引入公司日常的投资运营中,通过学习和实践相结合,并逐步将国际经验本土化;最后是“合作”,下一步

公司将在政策允许的情况下,考虑与加拿大皇家银行合作发行资管产品,充分发挥加拿大皇家银行的国际资本管理经验和民生加银本土实践经验,实现国际经验和本土智慧的融合。

今年,是民生加银基金成立十周年,也是国内公募基金行业诞生二十周年。展望未来,朱晓光认为,国内资管市场发展空间广阔,随着养老、FOF等新产品的出现,公募基金发展大有可为。民生加银也希望能够继续有所突破,将先进技术与产品相结合,升级系统,进一步完善人才储备,顺应行业发展的趋势,把握机会。

朱晓光介绍,当前民生加银已经完成三年规划制定。在未来,民生加银将继续依托自身投研优势,不断打造核心竞争力,向基金行业的第一梯队进军,力争以优异的投资业绩,回报广大持有人给予的信任和嘱托。



十年携手 风雨同舟

受父母从事银行工作的影响,朱晓光很早就与大资管行业结下了不解之缘。大学毕业在学校任教一年后,朱晓光回到北京,加入中国银行,一干就是十年。

1995年,朱晓光加入当时还在筹备期的民生银行,又是十年,在民生银行系统内总行部门与分行都相继担任过领导职务,成为民生银行内部管理经验丰富的干将。

2007年11月,刚刚结束在美国沃顿商学院进修的朱晓光,回国后经领导层遴选,受民生银行管理层委派,参与筹建民生加银基金公司。

尽管当时国内对公募牌照审核力度十分严格,但得益于国家政策鼓励引导,三大股东方民生银行、加拿大皇家银行、三峡财务全力支持,以及筹备团队的不懈努力,民生加银基金的成立许可很快得以通过,注册地选择在深圳。

顺利于2008年底成立后,民生加银基金旗下首只产品——民生加银品牌蓝筹混合迅速诞生于次年3月。在大股东民生银行高度重视与倾力协助下,民生加银品牌蓝筹混合首次募集超过20亿元。

很快,民生加银品牌蓝筹混合的业绩也显现初生牛犊的威力。2008年金融危机刚刚席卷全球,A股市场遭受剧烈调整,而民生加银品牌蓝筹混合恰巧在市场开始复苏时介入建仓。根据Wind数据,截至2009年8月3日,成立不足半年即给投资者带来近20%的回报。

“品牌蓝筹”为民生加银真正树立起了品牌,在基金行业内正式打响了第一炮。

在固收业务方面,公司的第一只债券型基金——民生加银增强收益债券于2009年7月成立,随即迅速把握住债券市场机遇。该产品在2013年为公司摘得首枚中证报颁发的金牛奖“三年期债券型金牛基金”,以此奠定了公司后来有口皆碑的固收实力基础。

站在今日这个时点,朱晓光仍然

对公司成立之初的成功与欣喜历历在目,他用“天时、地利、人和”来形容。

然而,一切并非一帆风顺。转折发生在2010-2011年。

随着民生加银董事会的战略调整,公司决定将投研与行政的主要力量迁至首都北京。

其中的原因,朱晓光坦言,首先是基于国内金融行业的属性,在北京办公从地理上而言,与监管层的交流会更加便捷;其次,三大股东民生银行总部、加皇中国区总部与三峡财务总部均在北京,与股东方交流也会更加方便;同时,诸多金融机构的总部也设在北京,这也正符合了公司希望推进机构业务的愿景。

“迁址当时对于公司而言,确实是一次很大的考验。”朱晓光回忆起“北迁之行”,依旧感慨颇深。

转折之时,公司产品业绩和规模也存在一定下滑,许多员工也因为各种原因选择离开,民生加银似乎坠入了低谷。

一时间,风雨飘摇,行难路远。承受着巨大压力,外界普遍不看好,然而包括朱晓光在内的民生加银管理层与公司同仁仍选择了坚守初心。很快,民生加银便走出了困境。“凤凰涅槃”成为日后公司领导层对此次迁址后公司重整最多的形容词。

还是用成绩说话。短短几年时间,民生加银基金就在北京站稳了脚跟,在重整旗鼓的基础上,再次创造了行业瞩目的成绩。银河证券数据显示,截至2018年6月30日,过去三年,债券投资主动管理收益率排名第二(2/69),股票投资主动管理收益率排名第六(6/73)。

在产品业绩喜人、人才辈出的同时,公司管理规模则跻身行业第二梯队,完成了中小型基金公司的“弯道超车”。银河证券数据显示,民生加银基金资产管理总规模达1769亿元,其中公募资产规模1347亿元;非货基规模783亿元,排名行业第21名,处于领先梯队。