

建信基金张军红：

以不变初心把握百变新局

□本报记者 李惠敏 余喆



应时而生 练就合格机构投资者

2005年,建信基金肩负着“为市场培育优秀机构投资者、促进市场健康发展”的历史使命应时而生,成为建设银行转型发展中的排头兵和中国资本市场改革的先行者。

从银行业到公募基金业,张军红对这两个行业的共性与特点十分熟悉。他认为,银行系基金公司的成立,为当时公募行业的长足发展带来两股动力:一是银行系基金公司传承了商业银行稳健经营、规范运作的理念和基因,并将商业银行在公司治理、合规经营、风险管理等方面的优势与经验输入公募基金行业;二是银行系基金公司股东方庞大的销售网络及客户资源,为公募行业带来了规模的稳健与持续增长。

据他介绍,建信基金在首个十年发展期间,抓住公募行业快速发展阶段基金产品与业务创新的机遇,先后获得特定客户资产管理业务资格、合格境内机构投资者(ODII)资格,公募基金产品投资范围拓展至全球,业务范围由单一公募业务拓展至公募业务和专户业务共同发展。随后,混业化经营与大资管格局初步显现,普惠金融浪潮兴起,公募行业不断多元化发展,建信基金紧紧抓住行业发展契机,构建公募业务、专户业务、子公司业务三大业务增长引擎。2016年以来,建信基金果断借力机构定制化、投资场景化、产品工具化、资产配置化的行业东风以及金融科技的行业趋势,在跨越式发展阶段屡屡实现自身突破,形成资产管理总规模超万亿元的发展格局,为持有人创造了较为可观的利润回报。根据银河证券基金研究中心和建信基金数据,截至2019年底,建信基金旗下基金累计利润1014.65亿元,累计为持有人分红近780亿元。与此同时,客户数据不断攀升,截至目前已突破4100万户。

“过去十五年,建信基金在公司治理、投资管理、客户服务、产品创新、价值创造等多个方面形成了自己较为完整的逻辑、体系和优势,逐步成长为资产管理行业的一个健康生态体,并致力于与客户、股东、合作伙伴等社会各方构建健康生态。另外,为适应行业发展的更高要求,建信基金于2017年启动企业文化重检工程,系统梳理文化基因和发展脉络,对公司愿景、使命、核心价值观等要素进行再提炼和升华,创新性地提出以‘梧桐’为形象的企业精神,进一步丰富了公司企业文化的内涵和外延,为新时期公司稳健发展奠定了坚实的文化基础。”张军红表示,正如变革与创新永远是资管行业的关键词,成长中的建信基金也会从时代及行业的蓬勃发展取势,加快向国内领先、国际一流的资产管理机构迈进的步伐。

当前,百年未有之大变局正在深度演绎,全球产业链重塑悄然上演,国内资本市场基础制度改革深化进行,包括公募基金在内的资产管理行业面临更大的挑战,也会迎来更多的机遇。

作为首批成立的银行系基金公司之一,建信基金即将迎来成立十五周年的重要时刻。在建信基金总裁张军红看来,建信基金应时而生,完成了“为资本市场培育优秀机构投资者、促进资本市场健康发展”的历史使命;应需而变,在时代和行业的巨大变革中,以金融科技为支撑,努力打造公司发展的“第二曲线”;在变化中把握不变规律,始终秉持“受人之托、代人理财”的初心,把握资产管理本源,不断提高为客户获得绝对收益的能力和智能服务的水平,致力于成为国内领先、国际一流的综合性资产管理公司。

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,曾任建信基金首席运营官、监事会主席,2018年4月起任建信基金总裁。

应需而变 金融科技赋能核心能力建设

革故鼎新,不破不立。

在全球经贸格局悄然变化、中国经济结构转型的大背景下,中国资本市场必将在培育战略新兴产业和高新技术企业、助力实体经济转型等方面承担更多的使命,中国核心资产在全球范围内的价值洼地属性和比较优势也给以主动管理能力见长的资产管理机构带来了布局新赛道、抢占新机会的历史机遇。2020年上半年,权益类基金新发规模约6000亿元,同期主动偏股型基金平均收益率超过20%,大幅跑赢沪深300指数同期涨幅。处于行业变革中的建信基金,应需而变,积极把握发展契机,不断优化自身的资产管理结构,并利用金融科技赋能,加强权益投资能力、加大工具化及创新类产品规模占比,打造公司发展的“第二曲线”。

张军红称,今年疫情给行业生态带来巨大变化,建信基金已加大创新变革的力度,通过调整权益部门组织架构、优化业务流程、加强金融科技投入等方式加强投研一体化联动、提升投资效能;同时通过更市场化的激励约束机制,加大研究资源对主动权益投资的倾斜;在坚持稳健价值投资的基础上,推出更多元化的投资策略和产品布局,以满足不同风险偏好的客户,并致力于提升客户的盈利能力。

实际上,敏锐觉察到行业变化趋势的建信基金,早在三年前就做好了变革的准备,推动金融科技成为公司共识并将之融入公司业务发展的各个流程。在投研系统上,建信基金运用金融科技对数据库和投研平台进行整合,用量化体系厘清市场,形成“整体+系统+结构”的数据体系,并对股票库进行持续动态优化管理,提升系统有效性及实现“阿尔法”收益的胜率。在市场预判上,运用金融科技提升对宏观政策研究的预判能力和对市场

信息的敏感性,加强对行业、主题的研究积累并加快反应速度,更为有效地打造市场和客户导向的产品体系,激活产品生命力。在客户服务上,借助5G、大数据、人工智能等技术,将客户服务向售前和售后两端延伸,为客户打造“陪伴式”的营销服务模式。在风险管理上,金融科技赋能风险合规管理,全流程、体系化地筛查规避各方风险因素,构建科学有效的风险管理体系,用风险管理的理念、制度和技术为客户创造价值。

另一方面,曾多次首批获批行业创新产品的建信基金,正加快向创新领域的拓展和在工具化产品方向的精耕细作。例如,随着国内公募REITs的快速推进,建信基金已积极投入到公募REITs的基础准备与产品申报工作中;随着管理人中管理人(MOM)拟任基金经理资格正式明确,也在力争成为首批公募MOM产品管理人;在经济转型发展的历史潮流中,则布局了新能源、科创板、国产替代、医疗等符合时代发展方向的主题基金。同时,积极拓展重点宽基、热门行业、Smart Beta以及特色主题的ETF产品,为基金中基金(FOF)类机构投资者及个人投资者提供类别丰富、指数长期业绩可验证的资产配置底层产品和交易工具。另外,在固收及现金管理类 products 上,选择从更多的支付场景嵌入,提升货币基金的支付功能、结算功能和流动性管理水平,不断优化、完善“正金字塔型”资产管理产品结构,形成结构合理、品种齐全、各具特色的资产管理产品线。

“2020年,面对行业发展未有的新趋势,建信基金要以更大的勇气和决心打破固有思维,改变传统经营管理和业务发展模式,走出舒适区,探索新路径,以金融科技赋能与规模相匹配的核心能力建设,全力推动公司高质量发展迈上新台阶。”张军红说。

初心不变 把握资产管理本源

变化是永恒的,而变化的规律则亘古不变。张军红认为,对于处在时代大变局的资产管理机构,应以“受人之托、代人理财”的不变初心以及牢牢把握资产管理本源的能力,于变局中开新局。

立足国内,中国居民资产正在进入金融资产配置加速的拐点,养老金和保险公司等长线资金的资产配置需求不断提升,行业层面的创新政策加速释放,这些都为资产管理行业的可持续发展提供“源头活水”。另一方面,银行理财子公司等多元参与主体的人局,为公募基金带来了优势互补、差异竞争、合作共赢的快速成长机会。“公募基金不仅在标准化投资领域具备优秀的底层资产配置能力和配置能力,其子公司在私募股权投资、基础设施资产证券化(ABS)等非标准化领域也有着较为丰富的经验;银行理财子公司的优势是丰富的客户资源和娴熟的大类资产配置能力,双方优势相结合后,则能为客户提供更加优质、全面的服务。建行也率先提出‘建行资管新体系建设’,统筹集团内各板块的专业职能优势,合理化分工合作,使各板块有竞争、有协同、有合作,我认为这种模式会是未来行业发展的主流方向,会进一步完善、逐步达成共识。”张军红说。

面对这样的行业变局与机遇,建信基金在构建“正金字塔”型产品体系的基础上,正着重布局三类产品。一是行业主题类产品。在经济转型发展和资本市场的结构性行情中,主题类产品最容易被推上“风口浪尖”,拓宽行业范围,增加产品主题,有助于投资者享受时代发展的“红利”,扩大经济高质

量发展中的“迎风雨”。二是养老类产品。养老三支柱发展迫在眉睫,投资者全生命周期的资产配置需求日益提升,未来养老FOF类产品有望迎来需求的爆发增长。三是以ETF为代表的工具类及创新类产品。建信基金将以客户需求为创新的根本出发点,重点推进ETF、指数、商品期货、公募FOF、MOM、REITs等产品的布局,打造公司的“第二发展曲线”,为投资者提供资产配置的“工具箱”。

扬帆海外,随着中国金融领域对外开放的步伐不断加快,以公募基金为代表的资产管理行业面临着全新的竞争格局。在国际化发展的道路上,建信基金谋定而动,志在长远。目前,建信基金香港子公司已经陆续开展业务,以香港为桥头堡,替客户瞭望海外新兴资本市场的成长机会和成熟资本市场的配置机会。另外,与“走出去”相对应的是“引进来”,建信基金将利用外方股东在国际业务上的优势,加大海外营销,让海外投资者了解并配置中国资本市场;此外,学习海外投资机构的先进管理经验、投资理念,并加强与全球头部机构在多领域的合作,以此提升自身资产管理能力。

“可以预见,更广阔的市场,更多元的对手和伙伴,更先进的理念和科技,也必将促使资产管理行业锻造出更强的竞争力,促成‘百花齐放,百舸争流’。建信基金也将以时不我待的精神,始终秉持‘为客户管理财富、保值增值’的初心,以‘创新、诚信、专业、稳健、共赢’的核心价值观,激流勇进,展开下一个十五年更加壮阔的发展蓝图。”张军红说。