

易方达基金管理公司

# 叶俊英 始终将投资者利益放在首位

□本报记者 龚小磊 实习记者 黎宇文 广州报道

## 产品创新 构筑全业务基石

在业务发展层面,易方达绝不是亦步亦趋的跟随者,而是激流勇进的开拓者。

作为总裁的叶俊英亲自掌管公司产品开发,在他看来,在基金产品同质化严重的情况下,要想在基金销售中突围,产品必须要有自身的特色,要让投资者记得住、留下印象,模模糊糊的产品慢慢会失去吸引力。风格清晰的产品,投资起来也比较简单。

从最早在行业实行独立董事制,到签下行业第一单“企业年金”合同,率先迈出国内基金公司国际化步伐,再到对冲、黄金、养老等各种创新产品的推出,易方达始终走在基金行业创新的前沿。

即便如此,对于整个基金行业近几年的发展缓慢,叶俊英仍然表现出了自己的忧虑。“在当前的情形下,最关键的是实行产品多元化方略,主动的、被动的、固定收益类的、量化的、对冲的,能用的我们都去尝试一下,拓宽产品线,不断适应日益复杂多变的市场环境,尽可能满足投资者的需求。”

近一年来,易方达在行业基金、被动投资、专户理财、对冲基金等业务发展层面都有了较大突破。

2010年至今,易方达已经发行了3只行业基金,包括消费行业基金、医疗保健行业基金和黄金主题基金,分别募得27亿、39亿和27亿的良好成绩。此外,近日刚刚结束募集的“易方达安心回报基金”由叶俊英亲自提出设想,是国内首只在基金合同里明文定位于“为投资者提供养老投资工具”的公募基金产品。

在专户理财方面,2010年,易方达以“一对一”合同形式签下了中国基金业在A股市场的第一只对冲产品,今年又推出旗下首只“一对多”对冲基金。公司专门引进了华尔街对冲基金资深投资人刘震来担纲对冲业务。数据显示,4月11日开始运作的一只对冲“一对多”产品,在同期沪深300指数和上证综指双双下跌的情况下,保持了较好的正收益及较低的波动性。

同时,作为国内指数基金管理规模最大的公司,去年以来,易方达新获得一批优质、稀缺指数的授权,包括创业板指数、香港恒生国企指数、沪深300行业指数系列等。同时,易方达荣获2010年度“被动投资金牛基金公司”奖。

随着市场日益成熟、有效,很难再像以前一样靠几只牛股来提升基金的整体收益。所以必须出一些新招,新策略、新尝试。像在国外成熟市场受欢迎的指数投资、量化产品我们也都在尝试,目前来看前景不错。”叶俊英说。

2011年4月,易方达从创办至今走过了十年历程。十年磨一剑,在基金业竞争日趋激烈的今天,易方达越来越显现出久经沙场的大将风采。作为国内“第十一家”成立的基金公司,经过十年的专注与努力,易方达跻身国内三大基金公司之列。截至2010年底,公司管理资产总规模近2000亿元,为遍布全国的近900多万个人和机构客户提供投资管理服务,旗下基金累计分红已超过450亿元。易方达先后6次获得“金牛基金管理公司”称号,是获该奖项最多的两家公司之一,旗下基金先后17次获得“金牛基金”奖。

面对纷至沓来的荣誉,易方达总裁叶俊英却显得很平静,他更在意“是否为投资者赚到钱”。在他看来,基金公司的发展取决于对投资者的服务,取决于其提供的产品和服务对投资者有没有吸引力和竞争力,核心是要给投资者带来实实在在的投资回报,让投资者能够稳定、持续地赚到钱。”



易方达基金管理公司总裁 叶俊英

## 客户至上 要做财富“传教士”

无论是总裁叶俊英还是副总裁刘晓艳,重复最多的一句话都是:“为投资者赚钱。”作为行业“第十一家”成立的基金公司,易方达能做到后来居上,资产规模快速发展,离不开公司“客户至上”的经营理念。

主管市场的常务副总裁刘晓艳把自己的工作比作财富“传教士”,在她看来,卖基金是要实实在在地向投资者传播理财的理念和方法,让投资者了解投资对象,了解自己所处的市场环境,从而做出正确的投资行为。

在进行投资者教育的过程中,随着市场的变化,公司的理念也在与时俱进地调整。我们从有开放式基金的时候就做了大量的投资者教育,但是这也会有一个过程。刚开始的时候我们讲懒人理财,不要过于频繁交易。后来为适应市场、行业形势的变化,我们又提出“明明白白基金投资”的理念。”

刘晓艳把做投资比喻成对孩子的教育。教育孩子不能把孩子交给老师就不管了,做投资也一样,不能找一个专家帮自己理财就什么都不管了。在她看来,投资者必须对自己的资金是什么来源,有什么需求以及投资的对象有一个认知。其中,对投资对象的了解包括了解谁在帮你进行投资,投资的风险和收益怎样。

除了让投资者认知自己的投资对象,帮助投资者认识自己所处的市场环境,也是客户服务的应尽之责。刘晓艳认为,投资者对于市场要有认识,对于人性要有认识,对于自己的风险收益特征也要有认识。倒不是希望投资者把所有的钱都用来买基金,而是我们希望投资者能在房产、固定收益、基金、股票等各类投资中做一个资产配置,最后依靠资产配置取胜。”

随着公募基金产品的不断增加,易方达每卖一只产品都需要花更大的精力去给渠道经理和客户讲课,常常发一只基金就要做上千场培训。我们希望把易方达的理念跟客户讲清楚,把产品的特点甚至弱点都跟客户讲清楚。”易方达用这样的行动实践着“对客户负责任”的理念,就像2007年不在看不清楚的时候发QDII,不在市场高位做大比例拆分一样,“对客户负责任”的原则贯穿在易方达营销工作的每一个环节中。

把客户利益放在第一位的公司,才有可能成为一家真正伟大的公司。”在做渠道建设和市场拓展的过程中,刘晓艳始终都把这句话当成工作的宗旨。叶俊英也表示,他很少关心公司在行业排第几,最关心的是公司到底给客户赚了多少钱。

## 兼容并蓄 在长跑中胜出

2001年成立至今,十年时间,易方达在职人员出奇地稳定。成立第一年,易方达只有员工41名,其中27位至今仍然在为公司服务。更让人惊讶的是,投研团队一直以来是基金行业人才流失的重灾区。但在易方达,却创下了公募基金连续三年没有基金经理离职的纪录。

是什么原因使易方达能够留住这么多行业精英?这得益于易方达兼容并蓄的工作环境和员工的贴心服务。

易方达首席投资官陈志民向中国证券报记者透露,因为不希望基金经理过于注重短期排名而造成投资上的短视,易方达在对投资人员的业绩考核中引入了长期考核机制。这样的制度给基金经理进行长期投资布局提供了良好空间。比如规模超过200亿元的易方达价值成长,基金经理潘峰在2008年底市场还存在普遍恐慌时,做出了正确的前瞻性判断,提前加仓布局,在2009年成为同类型基金业绩排名的冠军。

基金经理付浩在接受采访时也表示,公司的考核比较长期,不会因为短期内业绩不好就否定你,而等不到你做好的那一天。他所掌管的易方达科瑞基金并没有在哪一年的业绩赶考中登上榜首,但是几年下来累计业绩排名靠前,并摘得了“2010年度晨星封闭式基金奖”。

经过近十年的磨合,易方达

投研队伍里渐渐形成了开放、坦诚、宽松的文化氛围,投研团队内部既尊重个人研究又不迷信权威。有时候因为一只股票,资历年轻的研究员敢于向“老江湖”挑战,经常会有后者被说服的情形出现。陈志民认为,只有投资理念不僵化,才能不断升级,适应时代的变迁,才能像易方达的格言所描述的那样,在长跑中胜出”。

除了在工作上给员工提供一个良好包容的环境,易方达在生活上对员工无微不至的关怀在业内也是有口皆碑。2006年,易方达办起了基金业首个员工饭堂,尽可能让员工吃得安全、卫生和健康。虽然只是一个小小的饭堂,但是其中体现出来的对员工的关怀,却是很少企业能够做到的。

古语云:“穷则独善其身,达则兼济天下。”作为一家经营成功的企业,易方达在实现商业价值的同时,也积极回报社会。2007年11月,易方达基金发起成立了中国基金行业第一个慈善基金会“广东省易方达教育基金会”。基金会资产总值已超过1亿元,成立至今共资助了中山大学、华南理工大学等10所高校学生4130人次,资助经费超过1385万元。2008年,易方达教育基金会还携手中国证券报和广东资本市场爱心人士,向在“5·12”汶川大地震中受损严重的江油市香水乡小学捐赠400多万元,资助其重建了校舍。