

■ 基金管理公司转型和基金业未来发展系列专题之五

以客户需求为中心 创新基金产品和服务

□华夏基金管理有限公司 滕天鸣

● 以客户需求为中心,创新基金管理公司的产品和服务,是我们谋求转型的关键。寻求产品差异化也是实现财富管理机构多元化发展的重要途径之一。

● 我们依靠建设和维护投研平台吸引、汇集人才;通过师徒制度、研究小组制度、分享投研经验制度、定期培训制度等去培养人才;通过任务分配、合理的考核去推动人才发展;通过合理的薪酬、福利体系去保留人才。下一步将积极研究现代财富管理机构对各种优秀人才的需求,调整内部人才结构,加大海外优秀人才比例,加大产品创新的人员投入,加强人才管理工作。

● 我们将继续坚持以前风控方面的优良传统,继续强化全员风控意识,形成全员风险管理文化;提高风控前瞻性,特别是对创新产品和服务,不断探索风险控制的新领域和新方法,实现创新和风控协调并进,为创新保驾护航;提升风控业务人员的专业水平,培养和储备业务素质全面、能适应新业务需要的业务骨干。

当前,基金业面临着许多困难,市场环境不利,投资者普遍亏损,受到其他竞争行业的挤压,人才流失等等,迫切需要寻找新的发展契机。6月7日,郭主席、姚刚副主席在基金业协会成立大会上的讲话给了我们很大的启发。

抓住转型机遇 以创新求发展

基金管理公司现有的产品还非常有限,并且同质化严重,主要投资范围也很窄,仅限于股票、债券,因此,有必要尽快向现代财富管理机构转型。这既是行业发展的历史机遇,也是众多基金管理公司寻求的发展出路。抓住这个机遇,加速完成行业转型,做大做强财富管理行业,不仅有利于进一步推动中国资本市场健康发展,而且对于改善国民收入分配、促进社会和谐发展具有重要意义。

从成熟市场国家的经验来看,财富管理行业早已进入多元投资管理时代,而中国基金业能够提供的产品和服务还不能满足客户的理财需求。以客户需求为中心,创新基金管理公司的产品和服务,是我们谋求转型的关键。寻求产品差异化也是实现财富管理机构多元化发展的重要途径之一。

政策的支持将发挥重要的作用。以前政策上不允许,改革步伐不快,现在能够看出,监管层大力推进政策改

革,政策越来越放开,各方面都很支持。例如,《证券投资基金管理办法》及配套规则的修订草案放开了许多政策限制,其中对专业子公司的设立,为基金管理公司在公司组织形式层面给出了一些出路。可以预见,政策支持将大大提高基金管理公司差异化、专业化发展的可行性。大一点的基金管理公司,在做好既有公募基金业务的同时,可以尝试多元化经营,而小一点的基金管理公司可以走专业化的发展道路,做出自己的特色。例如,在当下全球经济动荡、国内经济放缓、资本市场波动的环境下,可以借鉴银行理财产品,创新开发出风险较低、收益超过银行定存、战胜通胀的固定收益产品。

全球配置为国际业务发展带来新的机遇。中国资本市场日益融入全球资本市场,未来将会越来越开放。尽管目前QFII投资占比还不高,国际市场对中国市场的配置需求很大,按照MSCI指数比重,如果QFII全部放开,大约有6000多亿美元会进来,这是本土基金管理公司发展国际业务的机会。由于人民币升值、海外经验不足等原因,QDII投资有过挫折和教训,但由于中国老百姓的财富越来越多,全球资产配置这一理念是正确的,也是未来投资的大趋势。在政策的支持下,RQFII以及即将推出的RQFII-ETF、跨境ETF等产品是基金

管理公司在国际业务创新领域的探索和实践。

重视人才 继续加强投研团队建设

投研能力是基金管理公司的核心竞争力,是看家本领。基金管理公司没有网点,没有股东的资金支持,传统业务相对单一,只能靠超额收益、专业化投资与银行、保险、券商竞争。过去近10年,基金管理公司在投资方面积累了一定的基础。社保基金等机构投资者选择的受托机构多为基金管理公司,这说明我们在投资方面积累了不少经验,运作也非常规范。不过,近几年基金业人才流失严重,竞争对手也在不断革新。基金管理公司在投研团队建设方面,压力很大,需要在现有基础上进一步加强。

10多年来,华夏基金在投研团队建设方面有许多好的方法,需要坚持下去。我们特别重视投研人员的品德培养。做投研,要有一点信仰。一名优秀的投研人员除了自身聪明、勤奋和喜欢投资以外,还必须具有诚实信用的道德品质、高度的责任感、“君子爱财、取之有道”的财富观。

坚持为培养投研人才做投入。招收优秀的人难,培养优秀的人更难,留住优秀的人难上加难。不自己培养,只能去挖人,挖来挖去,投研人员的薪水越来越高,跳槽越来越频繁,

最后不少跳到私募基金去了,可基金业却没有积累。我们愿意努力坚持投入,做到尊重人性、重视人才,加大人力资本投入。

我们依靠建设和维护投研平台吸引、汇集人才;通过师徒制度、研究小组制度、分享投研经验制度、定期培训制度等去培养人才;通过任务分配、合理的考核去推动人才发展;通过合理的薪酬、福利体系去保留人才。

下一步将积极研究现代财富管理机构对各种优秀人才的需求,调整内部人才结构,加大海外优秀人才比例,加大产品创新的人员投入,加强人才管理工作。

加强风控 保障创新

风控是华夏基金历史上取信于投资者的重要手段。在过去14年里,我们未发生过挪用客户资金的情况,也从无违反合同约定的重大违规行为,灾难性的本金损失很少发生。这些充分赢得了投资者的信任。可以说,发展风控能力,才能实现基金业的健康发展。

在创新过程中,风控能力要匹配创新的步伐。基金管理公司转型过程中,创新产品更多了,业务范围更宽泛了,业务形式更加多样化,使用的工具也越来越复杂,各种诱惑和风险也会大大增加,境外产品的监管环境与国

内不同,这些对风险控制提出了更高、更新的要求。

为此,我们将继续坚持以前风控方面的优良传统,继续强化全员风控意识,形成全员风险管理文化;提高风控前瞻性,特别是对创新产品和服务,不断探索风险控制的新领域和新方法,实现创新和风控协调并进,为创新保驾护航;提升风控业务人员的专业水平,培养和储备业务素质全面、能适应、新业务需要的业务骨干。

中长期发展方向与存在的问题

现在大家普遍遇到的困难是基金管理公司综合实力弱,财务能力下降明显。受到郭主席、姚刚副主席讲话的启发,我们设想的发展方向多数为中长期业务机会。为了抓住这些机会,我们在人员、产品、基础设施等方面需要做一些中长期的投入。然而,过去很长时间,一方面基金管理公司不靠资本金经营,另一方面股东追求分红,每年留存收益也很少。如果仅靠微薄的资本金,中长期投入无法保障,国际业务开拓、基础设施建设、人才储备等工作捉襟见肘,成立专业子公司、推出发起式基金等创新项目投入难以开展。希望能够在新成立的基金业协会支持下,集思广益,探讨出解决中长期发展资金的一些可行性方案和建议来。

满足投资者多元化的财富管理需求

□华商基金管理有限公司 王锋

● 华商基金向现代财富管理机构转型需要公司在战略层面进行积极思考,从业务的多元化、投研能力的提升及内控水平的提高等方面有计划有步骤地部署。

● 推进业务多元化,实现公司从单一型基金管理公司向现代财富管理机构转型,需要从产品和业务布局,投资工具和策略,投资区域等方面进行开拓发展。

● 提升投研能力的根本在于提升投研人员的专业水平并进行专业化的组织运用,构建有利于专业人员发展的文化环境、激励机制是提升投研能力的重要途径。

● 业务的拓展和创新,需要有健全、有效的内部控制体系作为基础和保障。为提升公司的内控及风险管理水平并接轨国际领先经验,应在内控管理上做更多的投入。

在中国证券投资基金业协会成立大会暨第一届年会上,郭树清主席发表了重要讲话,就基金管理公司向财富管理机构转型指明了行业发展方向。现代财富管理机构为客户提供多元化的、专业的投资管理服务,满足多元化的财富管理需求,是中国经济转型、资本市场发展的趋势,也是行业发展寻求突破的要求。华商基金作为一家年轻的基金管理公司,向现代财富管理机构转型既是挑战,也是机遇,需要公司在战略层面进行积极思考,从业务的多元化、投研能力的提升及内控水平的提高等方面有计划有步骤地部署。

推进业务多元化

目前,华商基金业务主要为公募基金业务,要实现公司从单一型基金管理公司向现代财富管理机构转型,需要

从产品和业务布局,投资工具和策略,投资区域等方面进行开拓发展。

华商基金作为一家中型基金管理公司,业务拓展需要根据公司的实际情况逐步推进,公募业务在今后一段时间内仍是发展的核心和基础,公司应逐步完善公募基金产品线,以满足不同投资人的需求。与此同时,华商基金还将进一步拓展专户业务,着手准备养老金和年金业务,适时推进QDII、RQFII业务,逐步实现公司业务多元化。

为拓展投资范围,应组织力量研究探索各类投资工具和投资策略,逐步延伸可投资领域。

此外,还应适时扩大投资区域,服务更多的客户,根据公司发展情况,拓展业务服务区域。

提高投研能力
财富管理机构是为投资人提供专业理财

服务的机构,投研能力是基金管理公司的核心竞争力。提升公司的投研能力,根本在于提升投研人员的专业水平并进行专业化的组织运用。对于华商基金来说,构建有利于专业人员发展的文化环境、激励机制,是提升投研能力的重要途径。

在企业文化上,提倡“诚信、专业、合作、责任、进取”的核心价值观,强调合法经营、规范运作、信守承诺,将投资人的利益放在首位,坚守职业道德,绝不触碰法律底线和道德底线;在人力资源配备上,强调专业标准。专业人员必须具有履行岗位职责的专业知识,有强烈的风险意识,基础扎实,业务过硬,自我完善,精益求精,不断提升专业水平;在人力资源激励机制上,鼓励员工走专业化的职业生涯发展道路,在任职和薪酬上,给专业人员设立足够的发展空间,提高专业岗位的长久吸引力;在日

常工作中,强调专业化管理,要求管理规范、流程清晰、制度完备、执行高效。

提升内控水平

业务的拓展和创新,需要有健全、有效的内部控制体系作为基础和保障,为提升公司的内控及风险管理水平并接轨国际领先经验,应在内控管理上做更多的投入。

要不断完善公司内部控制流程及制度体系,强化执行效果,以提升公司整体内控管理水平,配合公司品牌打造及各项业务的推进,促进内控文化建设,提高风险管理水平;建立内控培训新机制,推进公司合规及风险文化建设。将合规培训作为业务培训的组成部分,纳入到业务部门自身的业务培训和考核中。进一步梳理和完善公司内部控制体系和制度体系,通过丰富合规培训的手段和内容,

使业务人员明确并掌握相关业务法规,提升业务专业化水平,使风险意识贯穿到公司各个部门、各个岗位和各个环节;加强企业文化建设,推动企业健康发展。优秀的企业文化不仅是企业的灵魂,还是企业不断向前发展的动力。基金管理公司向现代财富管理机构转型,需加强企业文化建设,将核心价值观、道德准则、经营宗旨、处事方式等作为企业文化的精髓予以培育、沉淀、发展、传承,落实到具体的行为之中,提升企业的凝聚力和竞争力,推动企业的健康、可持续发展。

从单一型基金管理公司向现代财富管理机构转型是一个长期的、不断探索的过程,在此过程中我们需牢固树立以市场为导向、以客户为中心的经营理念,苦练内功、规范经营,时刻将投资人的利益放在优先位置,根据客观环境的不断变化,适时进行调整。

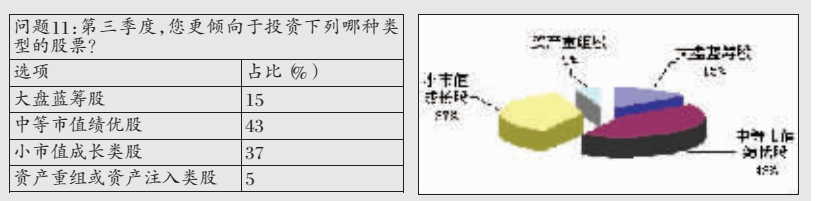
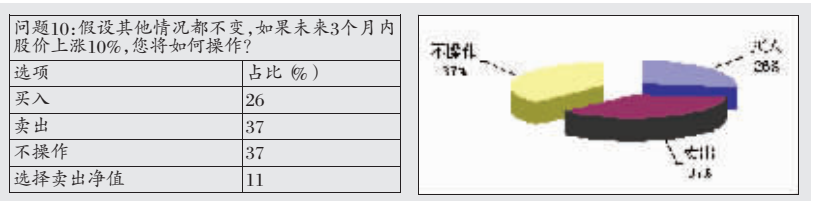
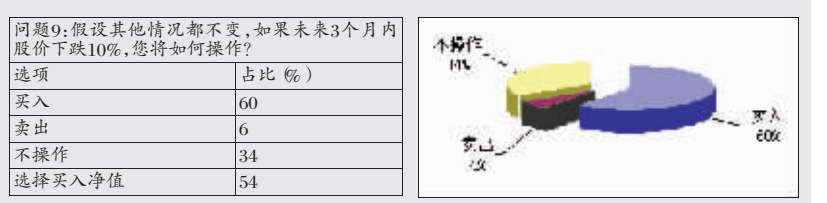
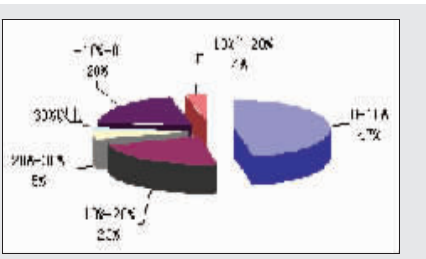
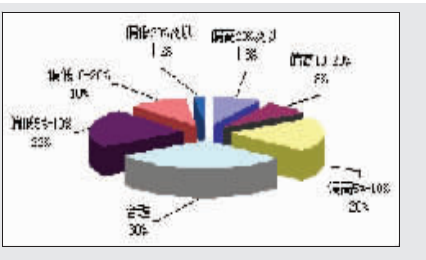
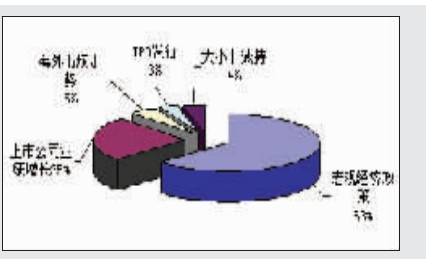
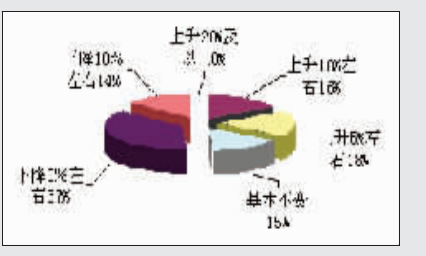
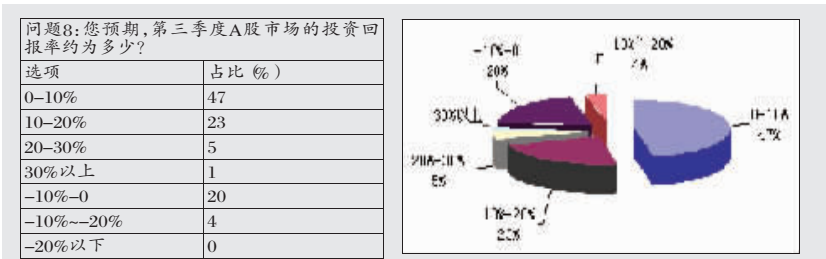
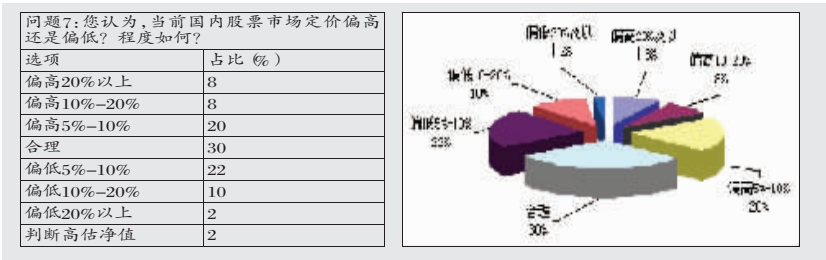
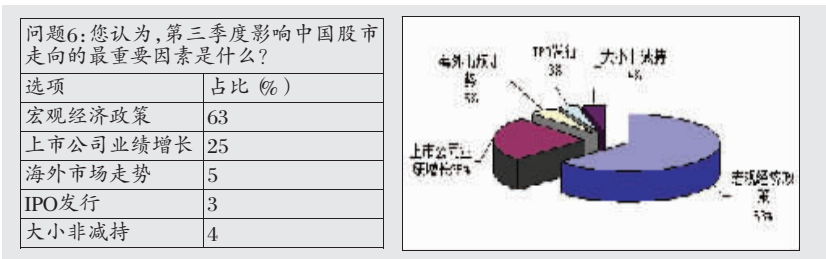
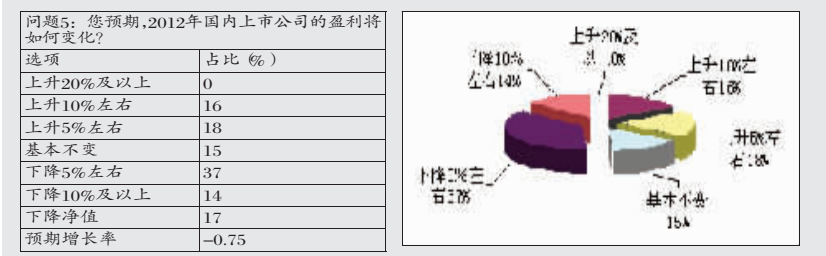
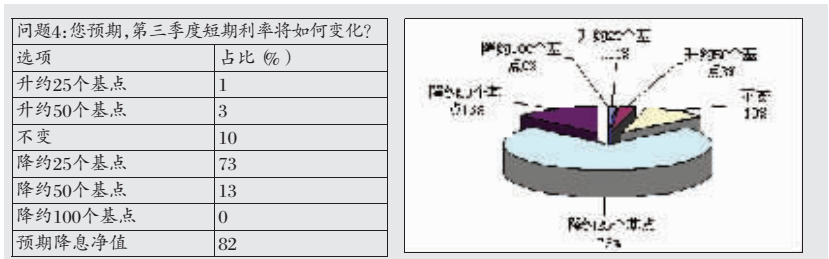
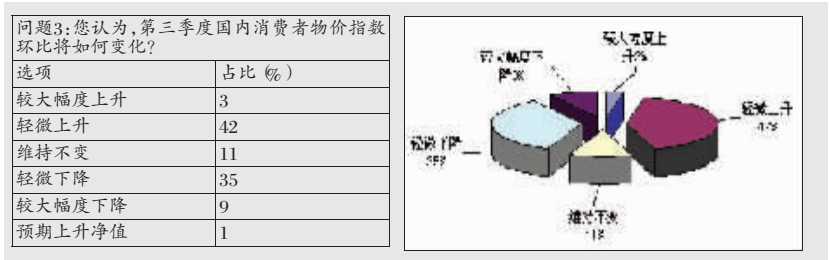
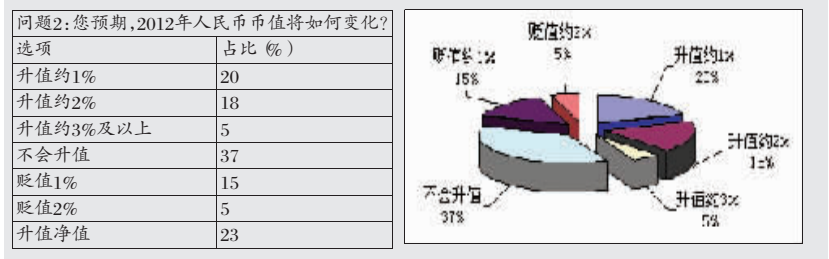
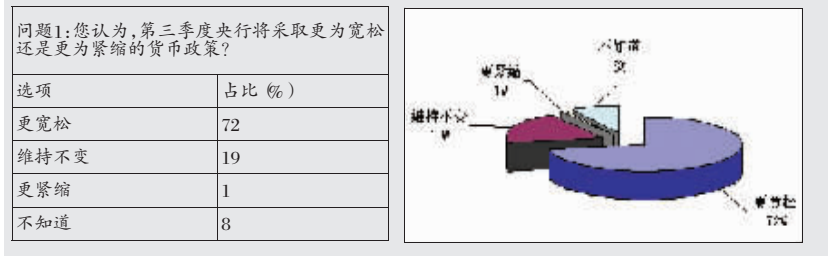
盈利预测大幅调低 医药保健成避风港

深圳市今日投资财经资讯有限公司近期进行了2012年第3季度基金经理调查(总第54期)。来自42家基金管理公司以及证券、保险、信托公司的79名基金经理和投资经理参与了此次调查。

调查显示,货币政策趋向宽松成为共识,人民币升值预期空间缩小且有贬值趋势。同时,CPI走势判断出现分歧,短期利率下调预期明显上升。此外,上市公司盈利预期大幅调低。

今年以来,宏观政策一直被认为是影响中国股市走向的最关键因素。本次调查有63%的基金经理认为宏观政策是影响第三季度股市走向最重要因素,2012年第二季度调查中选择该选项的人数比例均为67%;选择上市公司业绩、海外市场走势、IPO发行和大小非减持的人数比例分别为25%、5%、3%和4%。基金经理对当前国内股票估值水平判断呈现分歧,分别有36%、30%和34%的被调查者认为估值偏高、估值合理和估值偏低。与第二季度调查相比,认为高估的人数上升3个百分点,认为低估的人数下降7个百分点;判断高估净值2%,上升10个百分点。

调查还显示,逾七成基金经理预期第三季度A股市场投资回报为正。机构投资者逢低买入和逢高卖出意愿均下降。基金经理相对看好中等市值绩优股。第三季度基金经理青睐医药保健类股票,从获得超越大市判断比例看,医药保健类股票位居首位占比74%,较第二季度调查大幅上升36个百分点;从判断超越大盘净值(判断超越大盘比例减去落后大盘比例)角度,第三季度医药保健类股票位居第一名,超越净值为68%,较2012年第二季度调查大幅上升48个百分点。能源类股票最不被基金经理看好,判断超越净值为-33%。



问题12:第三季度,您认为下列各产业类股的市场表现将超越大市还是落后大市?					
行业	超越大市	与大市持平	落后大市	不知道或不选	判断超越净值
	占比(%)	占比(%)	占比(%)	占比(%)	占比(%)
金融类(银行、证券、房地产等)	28	39	24	9	4
能源类(石油、煤炭、天然气等)	10	34	43	13	-33
日用消费品类(食品、饮料等)	56	23	12	9	44
医药保健类	74	10	6	10	68
科技类	42	31	9	18	33
通讯类(通讯服务、通讯设备制造等)	15	40	27	18	-12
公用事业类(电力、港口、公路等)	37	28	24	11	13
基础材料类(化工、纸制品、建材等)	17	25	43	15	-26
通用工业类(机械、工程等)	20	28	41	11	-21
汽车	24	36	30	10	-6
零售	30	35	22	13	8
传媒	25	29	18	28	7