



农银汇理基金管理有限公司

让价值回报成为一种习惯

□本报记者 黄淑慧

成立于2008年年初、在熊市中成长起来的农银汇理基金，在资产管理规模上虽然不算出类拔萃，但旗下基金业绩一直以来可圈可点。凭借长期持续稳定的业绩表现，公司于2012年、2013年两度获得“金牛基金管理公司”奖。在2006年之后成立的38家基金公司中，农银汇理共计获得7项金牛奖，是获得金牛奖项最多的基金公司。旗下农银行业成长股票基金、农银中小盘股票基金、农银消费主题股票基金因长期丰厚的业绩回报分别获评五年期、三年期、2013年度股票型金牛基金。

谈及农银汇理基金的发展理念，公司总经理陈献明表示，公司一直践行“让价值回报成为一种习惯”的品牌理念，坚持业绩为本，通过专业管理，努力为客户的财富增值保驾护航。

锻造优秀投研“内生力”

根据海通证券《基金公司权益及固定收益类资产业绩排行榜》数据，截至2013年12月31日，农银汇理旗下权益类基金2013年净值增长率达33.06%，近三年、近两年绝对收益排名行业第1位。进入2014年，公司整体业绩继续保持平稳。截至2014年8月底，农银行业领先、农银消费主题、农银行业轮动基金的绝对回报率均超过10%，远远跑赢大盘指数，并在同类基金排名中位列前三分之一的位置。

在权益类基金长期保持靓丽业绩的同时，农银汇理的固定收益投资水平也获得了专业机构的认可。截至2014年7月25日，农银汇理债券投资能力荣获海通证券评选的债券投资能力“五星”最高评级，此次仅有7家基金公司获得五星评级，而农银汇理则是其中最年轻的基金公司。从今年的业绩来看，农银恒久增利A/C、农银增强收益A/C、农银信用添利基金的收益回报率均超过8%，这样的绩优债券基金产品既跑赢了通胀，又获得了投资者的肯定。

“农银汇理是在2008年熊市环境下成长起来的基金公司，深知保持良好的业绩对基金公司的重要性。老百姓将理财资金作出不同的安排，背后的收益预期是不同的。那些存在银行的资金是以备未来之需，以安全为重，收益不是最主要的关注点；在证券市场上参与股票买卖的资金是为了博取收益，盈亏自负；交给基金公司的资金是以获取收益为目的，若使其遭受损失，就是辜负了投资人的信任。”农银汇理基金经理陈献明表示。

在陈献明看来，农银汇理之所以能长期保持业绩良好，首先是公司自成立以来就遵循“持有人利益至上，诚信规范至上”的价值观，重视投研团队建设，努力打造一支专业、勤奋、团结、包容的投研队伍。目前公司投研团队成员近30人，均拥

有硕士以上学历，其中3人有海外工作经历。“这是一支勤奋、合作、富有朝气的队伍。我们倡导‘沟通无边界’的投研氛围。每天的投研晨会、每月的投研交流会、投决会，还有数不清的路演，就是给所有基金经理和研究员充分交换信息的机会。通过不断的交流，他们比较上市公司、比较行业基本面，寻找下个阶段最有空间、风险最小的行业和投资机会。”

值得注意的是，农银汇理的投研队伍还有一个特点，即公司内部自身培养的基金经理居多。大部分基金经理都是从研究员、基金经理助理成长起来的。这样的晋升过程，一方面可以激发研究员的进取心，另一方面有助于团队的磨合和团队文化的延续。

正因为有这种优秀投研“内生力量”的存在，尽管今年以来公司的投研团队也经历了一些变化和调整，但与此同时，一批投资新秀也逐步成长起来。从今年的业绩来看，几位年轻基金经理已崭露头角。

“人才的流动是基金行业的普遍现象，难以避免。俗话说‘铁打的营盘，流水的兵’，只要整个团队形成了良好的运作机制，合作、进取的投研文化，对公司来说，个别人员的流动就不会造成太大影响。”陈献明强调，农银汇理仍然会坚持原来的企业文化、创建良好的投研氛围，聚集勤奋好学的年轻人，培养优秀的投研人才。

与此同时，在基金经理考核上，公司重视长期业绩，不会因为短期的业绩波动，随意否定一个人。“他们需要一个相对长的时间去体现实力。”农银汇理的管理团队认为，每个基金经理的投资风格都会不同，在不同的市场环境下会有不同的业绩反应，有些基金经理擅长行业配置，有些更擅长精选个股，公司的宽松度能够鼓励各类风格的基金经理更好地发挥自己的长处，也能稳定整个投研队伍。



稳扎稳打 步步为营

截至2014年9月10日，农银汇理基金资产管理规模375亿元，拥有21只公募基金，构建了包括指数型、股票型、混合型、债券型和货币市场基金等基本产品线。

陈献明介绍说，未来一段时间，农银汇理基金公募业务的发展将是权益类和固定收益类齐头并进，在继续做好权益类投资、巩固已形成的良好口碑的同时，成立固定收益部，加强机构客户拓展以及与互联网平台的合作，通过产品创新、功能创新来满足更多投资人的需求。

在扎实做好公募业务的同时，农银汇理的专户业务于2012年初启动，并于2013年9月成立了全资子公司农银汇理（上海）资产管理有限公司。专户业务运作近3年来，资产管理规模稳步上升，目前共有约85亿元的资产管理规模，已形成了以证券投资为主的证券类专户产品和以非标准化资产管理投资为主的专项资产管理计划两大业务类型，可以为机构客户和高净值客户提供主动管理、融资平台、投资通道等多样化产品。

“农银汇理专户和子公

司能为高净值客户提供专业专属服务，成为渠道产品功能的延伸，尤其是在农行体系内发挥牌照优势和平台的便利性，提供一个投融资的平台。为此，我们将加强与农行的合作，以沿海发达地区为重点，争取取得突破性的发展。”陈献明说。

值得一提的是，在加速拓展各类型业务、追求跻身“一流基金公司”的征途上，农银汇理从未放松风险管理力度和投入，因为管理层深知，只有建立在风险管理基础上的业绩才具有可持续性，只有注重

风险控制、坚持合规运作的基本公司才能实现基业常青，才能实践公司所倡导的“让价值回报成为一种习惯”的企业理念。“早在公司筹备期，公司三大股东就达成一致：要将农银汇理打造成一家基金业的百年老店。回首海外基金业的百年发展历史，要成为百年老店，不仅要有令人信服的投资业绩，更要严控风险，稳健经营。”陈献明表示，公司十分重视风险控制，建立了三层架构、四道防线构成的风险控制组织体系，建立事前、事中、事后监控机制。

借势股东谋求快速发展

随着中国证监会对国内基金行业不断改革创新，加大对开放，中国基金行业的发展日益多元化，与国外资本市场的联动也将不断加强。交易模式创新、营销渠道增加、投资标的丰富、监管方式转变、跨界合作兴起……整个基金业正迎来一个崭新的发展时期。

陈献明表示：“随着资本市场春天的到来，我们必须紧紧抓住正在到来的发展机遇，改革创新，加快发展，奋起直追。一步一个脚印，一年一个台阶。为此，我们会不断加强自身的业务建设，扩大业务品种和范围，积极争取QDII业务、社保、年金和保险资金管理资格，加快国

际化的步伐，使之真正成为全牌照资管公司。与此同时，农银汇理要增强服务意识，主动服务各类渠道，服务各类型客户。”

公司大股东农业银行对农银汇理的发展一直非常支持。这几年来，农银汇理也通过稳健的业绩给农行的客户带来了较好回报，形成了一个良性互惠的共赢氛围。公司在渠道服务上提出了“服务，永不止步”的销售口号，深入耕耘，倾力做好渠道服务，在近几年的农行给基金公司服务评分中，农银汇理均位居第一。

同时，随着公司业务不断成熟，公司正在从单方面向渠道提供产品，过渡到与渠道双

向沟通，合作开发，联手推出符合市场需求并有创新意义的产品和功能。

举例来说，今年以来，农银汇理推进了农行“货币基金自动理财-申购”业务，自4月底上线以来，到今年6月末，签约客户数超过1.8万户，累计申购货币基金逾24亿元。今后公司将继续努力推进类似的新业务或新产品功能。

农银汇理意识到，在今后较长时期内，银行在基金销售中还是占有一定的优势，但是电子销售平台、第三方销售机构、互联网金融等业务模式会不断丰富基金销售渠道和手

段，所以，农银汇理正在积极寻找其中的机会。

与此同时，农银汇理与法方股东的合作也非常良好。第二大股东法国东方汇理的资产管理规模排名欧洲第一、全球第九。陈献明透露，“农银汇理作为东方汇理公司QDII产品的投资顾问已运作了几年，经过几年的合作，我们已经初步形成了一些有效的沟通和合作经验，接下来会考虑进一步加深与东方汇理设在香港、韩国等地子公司的合作，拓展国际业务，进一步服务好海外人民币资金。”