

# 融通四少 意气风发 追梦而行



融通基金总经理 孟朝霞



**丁经纬**,工学硕士,曾任国企技术主管,元大证券、新华基金行业分析师。2011年5月加入融通基金,现为融通通泽、融通动力先锋、融通转型三动力基金经理。

**蒋秀蕾**,药物化学硕士,先后担任医药公司产品经理、招商证券研究员、PE投资经理。2009年2月加入融通基金,现任融通医疗保健、融通健康产业基金的基金经理。

## 市场观点

今年一季度指数大概率会单边向上,但二季度之后情况会变得复杂,全年可能是一个大震荡走高行情。2014年11月,大批增量资金入市后,市场逐步变成存量资金的博弈。现在的配置思路是大金融+大基建+移动互联网相关的成长股。

## 市场观点

近期创业板的上涨可能带了一点惯性,但是会慢慢地恢复正常,而真正有质量的公司将会脱颖而出。我对指数的判断也是看好,目前看来会有阶段性调整,调整后涨幅或将延续到上半年,但是方向应该不在创业板,除非有大牛市出现,不然很难带动创业板整体拉升。

## 市场观点

杠杆资金推高股市,这是监管机构不愿意看到的,但指数不会回调很多,慢牛可期。大盘股上涨的主要逻辑是估值修复,后期看流动性。今年真正的白马成长股股价会有所表现。

## 蒋秀蕾:做自己喜欢的事情

□本报记者 黄丽

“人不可能一辈子工作,但要一辈子生活,所以健康才是最重要的。”

80后的基金经理蒋秀蕾,谈到健康这个话题就眉飞色舞。

本科学中药药理学,研究生攻读药物化学专业,毕业后在港股上市医药公司做产品经理,其后经历了券商研究员、PE公司投资经理的历练,而后于2009年进入融通基金,从医药研究员、消

费品组组长到基金经理。在最近15年中,蒋秀蕾的社会角色有变,供职公司有变,从事行业有变,但唯一不变的是他一直在和医疗健康产业打交道,“这是我喜欢的事情,能够一直做自己喜欢做的事情,我很幸运。”

蒋秀蕾也称得上幸运儿。做行业研究员时,他在医药行业发掘的牛股,让他迅速脱颖而出,并在较短的时间完成了从研究员到基金经理的跨越。2012年9月,蒋秀蕾成为融通医疗保健基金经理。2013

年,融通医疗保健基金在当年所有医疗行业基金中排名第一,并被评为2013年度股票型金牛基金。

在蒋秀蕾看来,他的成绩离不开医疗健康产业逐渐成为中国最具发展前景产业的时代背景。因此,尽管2014年医疗板块表现低迷,他依然坚信,未来医疗健康产业能够为投资者提供良好收益。

谈起医疗健康产业,蒋秀蕾如数家珍。他说,尽管医药行业陷入低速增长的阶段,行业增速和净利润降至13%左右,但人口

老龄化、疾病谱变化以及城镇化提升,依然会给医疗健康板块长期带来投资机会,其中互联网医疗、医药电商、医疗信息化、公立医院改革、医疗器械企业并购整合都会蕴藏着牛股的机会。

“既然长期看好医疗健康行业,那我更希望能够为投资者带来长期而稳定的收益。”蒋秀蕾表示,他更愿意自己的投资业绩从长期时间段来看能够位居前列,净值增长能够曲线平滑上升。“对于持有人来讲,绝对收益比排名更重要”。

如何能够为持有人提供长期而稳定的收益?蒋秀蕾认为,前瞻而又全面的投资观必不可少。除此之外,最重要的还是健康,有了好身体,才能更好的工作、生活,“时刻保持良好的心态。”

对理想的追求,让蒋秀蕾在充斥着浮躁、焦虑和功利追求的资管行业,显得格外淡定。“年轻的时候钱多了并不是好事。”蒋秀蕾说,“对我来说,踏踏实实地做好投资,同时保持身体健康就可以了。”

## 张延闯:只想做个安静的投资人

□本报记者 黄丽

2014年10月25日,一纸公告让张延闯成为基金通乾的基金经理。这是张延闯第一次独立管理公募基金。

10月初,正值上市公司发布三季报,张延闯将上市公司三季报翻了一遍后,思考良久,随后重仓银行、券商等金融股。11月下旬以来,正如世人所见,金融涨势如虹,他看准了风口。

在之后两个多月的时间里,基金通乾净值增长40.95%,实现大逆转。2014年12月31日,基金通乾以47.68%的年收益率在传统封闭式基金中排名第一,超出第二名19个百分点,成为封基年度冠军。

张延闯一炮走红后,记者见到了这位年轻的80后基金经理。研究员出身的他讲话语速不快,音调也不高。他说,确实有些人对市场的感觉很敏锐,总能及时感知市场变化,“但我不是这种人,我也做不到高频换手,所以买股票之前我会思考、研究很久。”在充斥着短线和波段的权益市场上,张延闯“敢于和卓越

的公司谈恋爱”。只要看准了,就不放手。

这样的投资策略是对选股能力的考验极大。所以张延闯也格外谨慎,他不听上市公司讲“故事”,只投自己熟悉的、深入研究过的股票。凡是生活中感兴趣的公司,都会去仔细研究年报。

“投资其实是个概率游戏,就是在希望提高成功概率的同时增加组合赔率。”张延闯说,提高成功概率的方法就是听“风”,一个好的行业里跑出牛股的机会更大。同样增加赔率依靠自下而上精选个股,找到风中的“老鹰”才能有穿越周期的持续性。

对于2015年的行情,他预计金融蓝筹将带领指数继续走高。此外,2015年行业轮动特征明显。若后续数据支持,中小板和创业板的繁荣或将在一季度过后,在未来一年具体的组合构建上,工业4.0、燃料电池、生物创新药将是他重点关注的方向,这也是他管理的新基金——融通转型三动力的主投方向。同时他也正对国企改革、互联网相关的专题进行了研究。

“封基没有申赎压力,规模稳定,可以让我看得更远,想得更深。”张延闯透露,在对通乾进行调仓前,他几乎等了半年,才确定了投资策略。在好行业中选好公司,选定个股后长期持有。

首先,买股票的时候一定要假设,想清楚为什么要买它。“之前我买券商,就是因为看好市场的成交量上升,如果哪天这个假设不成立了,或者是流动性变差了,就要卖了。”其次,一定要设置目标价,一旦涨到目标价,就必须卖掉了。第三,如果发现有更高潜在收益率的品种可以果断置换。想清楚再做,宁可把时间拉得稍微长一点,也不能跟风。这一思路,也将复制到融通转型三动力上。

“投资本应是件安静的事。避开人多的地方,才能获得超额收益。”张延闯说。

这大约就是老子在《道德经》里所说的“大音希声,大象无形”。

有同事问他,做到第一名压力大吗?

他回答,肯定比例数有压力。“但第一是暂时的,每一天都是新的开始。我只想做一个安静的投资人。”

会、邮件、健康管理以及支付等需求都可以手机来实现,对于企业来说,办公、供应商信息、产品需求信息、生产车间运行状况等信息也可以集成到一个智能终端上,互联网或者说移动互联网彻底改变了全球分工体系和客户的需求响应机制。

“站在目前这个时点看,这种趋势性的变化可能才刚刚开始。在这个确定性趋势的行业会产生很多具备投资价值

的公司。”刘格菘兴奋地说。

如何从2000多家上市公司中拎出真成长的上市公司,剔除伪成长?刘格菘的方法是调研。

他表示,“调研包括上市公司商业模式、产品空间大小、团队执行能力、战略布局,也包括产业链的上下游、竞争对手,需要多维度了解公司的业务。今年成长股一定会非常分化,我比较倾向于前几年完成布局互联网行业的公司,这些公司现在到了业绩兑现的时候。”

调研、重仓、守着不动,不赚博弈的钱,而是赚成长的钱,和好公司一起成长——这是刘格菘的投资成长股的信条。纵然前期大盘蓝筹股飙涨,但他仍被成长股诱惑着,“长期来看,未来经济转型的希望在新兴产业。有些白马成长股,已经跌出了安全边际,早些年也布局了互联网业务,今年到了业绩兑现的时候了,今年股价会有表现,继续坚守成长股。”

融通基金总经理孟朝霞:

## 搭建最好平台 打造投资梦工坊

从上海到深圳,从富国到融通,孟朝霞履新融通基金总经理一职已经4个月。

短暂数月,融通基金已悄然在变。根据海通证券报告,在规模200亿至600亿元的中型基金公司中,去年下半年以来,融通基金投资业绩进步最快,第四季度的主动投资管理能力和排名已跃居第三。

在来到融通之前,孟朝霞已有富国“陕西”之称。她主管富国基金销售期间,公司公募基金资产规模增幅超50%。

上周,孟朝霞在办公室接受中国证券报采访。短发的她身着深蓝色牛仔褲和一双黑色低跟皮鞋,低调而温和。而在讲到重点时,她的语速往往会明显加快,语调也更趋坚定,显露出干练、爽朗、激情的另一面。

孟朝霞坦言,公募基金的竞争非常激烈,不进则退。在她的带领下,融通成为业内首推“协同事业部制”的中型基金公司,我们要造最好的平台,打造投资梦工坊。”孟朝霞表示,融通将是我职业生涯的最后一站。我相信只要把内功练好,各个环节齐心协力,融通一定可以在竞争中脱颖而出。”

□本报记者 黄丽

### 首推“协同事业部制”

据中国证券报记者粗略统计,2014年离职的基金经理人数超过200人。2015年伊始,又相继传出多位明星基金经理“奔私”,基金行业的人才争夺战愈演愈烈。

“大资管时代,不进则退。故步自封是没有出路的,人才和客户都留不住。”孟朝霞对基金行业竞争格局看得很清楚,她认为,基金公司的核心竞争力是投研人才,公募平台的私募化是大趋势,得让平台跟着人才转。

为此,融通基金提出了协同事业部制度改革。孟朝霞坦言,融通基金能够在大中型基金公司中首家推行事业部改革离不开股东的支持。“融通的股东都没有国企背景,有利于推动机制改革。”

### 打造投资梦工坊

目前,融通的投研体系、机构业务已经开始试点事业部制。渠道销售、国际业务、电商业务及中后台部门正在细化相关方案,全部条线的事业部制改革预计今年一季度完成。异于业内推行事业部制更多向投研上倾斜资源的是,融通基金的协同事业部相对来说更为均衡。孟朝霞解释,因为投研成果的转化,离不开市场营销、产品设计以及众多中后台部门的支持和配合。因此,融通的协同事

业部管理要覆盖到业务全流程,以达到前中后台协同作战,快速反应,敢打敢拼。

配合协同事业部制而来的是薪酬体系改革。对深圳地区的基金公司普遍采用的“高固定薪酬+低浮动薪酬”的薪酬方案,孟朝霞认为,这种薪酬体系让员工去寻求增量的锐度不够,“我们计划在总体薪酬不变的情况下,降低固定薪酬的比例,从而在浮动薪酬上打开一个向上的不封顶的口,激发每个员工的潜力,去发挥主观能动性”。

孟朝霞希望,协同事业部制改革能够将融通基金打造成公募基金最好的人才平台,既要能让公司内部有潜力的人才迅速崭露头角,又要能吸引行业优秀人才加盟,“打劫”行业的成熟人才。“我们愿意为他们追逐梦想提供平台。”

去年7月底,丁经纬兼任融通通泽基金经理,8月,接掌融通动力先锋基金;9月,原中邮基金的基金经理刘格菘南下加盟融通;10月,张延闯任基金通乾基金经理;12月,蒋秀蕾管理的产品又增加了融通健康产业基金。这4位基金经理,均为80年后出生,尽管任职基金经理年限都不长,但都可以说是“英雄出少年”;丁经纬先后管理的3只基金业绩均是可圈可点,刘格菘在中邮任职基金经理以善于发掘成长股著称,张延闯在短短3个月的时间将基金通乾的业绩从倒数第二做到传统封闭式基金

的第一名,蒋秀蕾任基金经理第一年即拿下金牛基金奖项。

上述4人,也因为年青有为,在融通基金内部被戏称为“融通四少”。新生代基金经理团队也给融通基金的投资带来了可喜变化。去年三季度末,融通基金的投研团队坚定看好以券商为代表的金融股,主动管理的股票基金均超配券商等金融股,踩准了市场强势上攻的节奏,相关基金四季度的净值增长均为20%。

对新生代的基金经理,融通基金也注意引导他们坚持长期投资、重视为持有人创造绝对回报。“我们鼓励基金经理投资自己的产品,甚至包括基金经理的奖金直接购买他所管理的基金产品。”孟朝霞说,对基金经理的考核,融通基金会综合考虑基金产品的存量和增量两个方面。在存量方面,基金业绩排名是重要指标,毕竟对公募基金来说,业绩排名还是重要的考核指标;在增量部分,考核的重点是看基金产品是否能够给客户赚钱以及赚了多少钱。“我们希望借此引导基金经理重视绝对回报,树立为持有人赚钱的理念。这对基金经理是挑战,但也有利于基金经理的成长。”

采访中,孟朝霞透露,今年将是融通基金产品发展的“大年”。可以预见的是,融通基金的投资梦工坊将继续跑马圈地,以“融通四少”为代表的新生代基金经理团队也会逐渐壮大。

去年下半年,融通基金的新生代基金经理团队也逐渐成形。

去年7月底,丁经纬兼任融通通泽基金经理,8月,接掌融通动力先锋基金;9月,原中邮基金的基金经理刘格菘南下加盟融通;10月,张延闯任基金通乾基金经理;12月,蒋秀蕾管理的产品又增加了融通健康产业基金。这4位基金经理,均为80年后出生,尽管任职基金经理年限都不长,但都可以说是“英雄出少年”;丁经纬先后管理的3只基金业绩均是可圈可点,刘格菘在中邮任职基金经理以善于发掘成长股著称,张延闯在短短3个月的时间将基金通乾的业绩从倒数第二做到传统封闭式基金

的第一名,蒋秀蕾任基金经理第一年即拿下金牛基金奖项。

上述4人,也因为年青有为,在融通基金内部被戏称为“融通四少”。新生代基金经理团队也给融通基金的投资带来了可喜变化。去年三季度末,融通基金的投研团队坚定看好以券商为代表的金融股,主动管理的股票基金均超配券商等金融股,踩准了市场强势上攻的节奏,相关基金四季度的净值增长均为20%。

对新生代的基金经理,融通基金也注意引导他们坚持长期投资、重视为持有人创造绝对回报。“我们鼓励基金经理投资自己的产品,甚至包括基金经理的奖金直接购买他所管理的基金产品。”孟朝霞说,对基金经理的考核,融通基金会综合考虑基金产品的存量和增量两个方面。在存量方面,基金业绩排名是重要指标,毕竟对公募基金来说,业绩排名还是重要的考核指标;在增量部分,考核的重点是看基金产品是否能够给客户赚钱以及赚了多少钱。“我们希望借此引导基金经理重视绝对回报,树立为持有人赚钱的理念。这对基金经理是挑战,但也有利于基金经理的成长。”

去年下半年,融通基金的新生代基金经理团队也逐渐成形。

去年7月底,丁经纬兼任融通通泽基金经理,8月,接掌融通动力先锋基金;9月,原中邮基金的基金经理刘格菘南下加盟融通;10月,张延闯任基金通乾基金经理;12月,蒋秀蕾管理的产品又增加了融通健康产业基金。这4位基金经理,均为80年后出生,尽管任职基金经理年限都不长,但都可以说是“英雄出少年”;丁经纬先后管理的3只基金业绩均是可圈可点,刘格菘在中邮任职基金经理以善于发掘成长股著称,张延闯在短短3个月的时间将基金通乾的业绩从倒数第二做到传统封闭式基金

的第一名,蒋秀蕾任基金经理第一年即拿下金牛基金奖项。

上述4人,也因为年青有为,在融通基金内部被戏称为“融通四少”。新生代基金经理团队也给融通基金的投资带来了可喜变化。去年三季度末,融通基金的投研团队坚定看好以券商为代表的金融股,主动管理的股票基金均超配券商等金融股,踩准了市场强势上攻的节奏,相关基金四季度的净值增长均为20%。

对新生代的基金经理,融通基金也注意引导他们坚持长期投资、重视为持有人创造绝对回报。“我们鼓励基金经理投资自己的产品,甚至包括基金经理的奖金直接购买他所管理的基金产品。”孟朝霞说,对基金经理的考核,融通基金会综合考虑基金产品的存量和增量两个方面。在存量方面,基金业绩排名是重要指标,毕竟对公募基金来说,业绩排名还是重要的考核指标;在增量部分,考核的重点是看基金产品是否能够给客户赚钱以及赚了多少钱。“我们希望借此引导基金经理重视绝对回报,树立为持有人赚钱的理念。这对基金经理是挑战,但也有利于基金经理的成长。”

采访中,孟朝霞透露,今年将是融通基金产品发展的“大年”。可以预见的是,融通基金的投资梦工坊将继续跑马圈地,以“融通四少”为代表的新生代基金经理团队也会逐渐壮大。

去年下半年,融通基金的新生代基金经理团队也逐渐成形。

去年7月底,丁经纬兼任融通通泽基金经理,8月,接掌融通动力先锋基金;9月,原中邮基金的基金经理刘格菘南下加盟融通;10月,张延闯任基金通乾基金经理;12月,蒋秀蕾管理的产品又增加了融通健康产业基金。这4位基金经理,均为80年后出生,尽管任职基金经理年限都不长,但都可以说是“英雄出少年”;丁经纬先后管理的3只基金业绩均是可圈可点,刘格菘在中邮任职基金经理以善于发掘成长股著称,张延闯在短短3个月的时间将基金通乾的业绩从倒数第二做到传统封闭式基金

的第一名,蒋秀蕾任基金经理第一年即拿下金牛基金奖项。

## 丁经纬:为持有人赚到钱才是硬道理

□本报记者 黄丽

在融通基金,有这样一个说法:“跟着丁哥有肉吃”。

丁哥,名叫丁经纬。

丁经纬在融通崭露头角始于2013年。当年,他管理的唯一专户产品在一年期满后,收益45%,让很多投资人后悔买少了。

2014年,带着专户投资注重绝对回报的价值观,丁经纬转战公募。2014年元月4日成立的融通通源是丁经纬管理的第一只公募基金。通源的运作目标是争取在一年内实现8%的绝对收益。10月,丁经纬兑现了通泽的承诺。截至2015年1月22日,丁经纬管理期间,通泽净值增长19%。

2014年8月21日,丁经纬接掌融通动力先锋。得益于三季度提前布局大金融,融通动力先锋四季度收获颇丰,到12月中旬最高冲至同类基金全年业绩排名前5%。其次,只要保持已有的组合,动力先锋肯定能有一个很不错的年度排名。事实上,进入12

月以来,买入大盘蓝筹股,卖出成长股,已成为公募基金年底争排名的共同选择。但此时丁经纬却选择逆势而行,加仓成长股。

今年以来,创业板指数已经反弹17%。从目前这个时点来看,丁经纬做对了。但2014年度排名却因此下滑至前12%。

对此,丁经纬毫不在意。“做公募基金当然要相对排名,但单纯追求排名不符合我的理念。到底是前几分之一,真的没有绝对收益重要。”丁经纬对记者说,“为持有人赚到钱才是硬道理。”

也正是所管理基金产品的良好业绩,加上丁经纬对绝对收益的追求,让“跟着丁哥有肉吃”的说法在公司不胫而走,申购丁经纬所管理基金的公司同事也越来越多。尤其是在大家知道丁经纬申购自己管理基金的资金超过百万之后,越发坚定了对丁哥的信心。

丁经纬格外看重包括公司同