

融通四少 意气风发 追梦而行

融通基金经理孟朝霞: 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排名已跃居第三。

在来到融通之前,孟朝霞已有富国“铁女”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裤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

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

部制的基金公司只引进“老将”,是融通基金更注重为新生代基金经理提供发展平台,孟朝霞说,“我们的目标是打造投资梦工坊。”

“这是我们基于行业发展的

现实认真考虑后作出的选择。”孟朝霞解释说,这主要有两个方面的原因:第一,数据显示,全市场基金经理流失率非常高,目前80后的新生代基金经理已经开始挑大梁,担任很重要的

角色;第二,资产管理行业新理念不断层出不穷,随着互联网思维深入人心,也会产生一些新的

投资理念和逻辑,从而出现新的投资机会,年轻的基金经理可能更容易理解,更容易产生共鸣,更容易抓住机会。

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

“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

丁经纬:为持有人赚到钱才是硬道理

□本报记者 黄丽

融通通源的投资运作为公

募基金做好绝对回报产品提

供了值得借鉴的经验,丁经纬也因

此收获了公募基金实现绝对收

益第一人的美誉。

2014年7月23日,融通通泽

增聘丁经纬为基金经理。与通源

一样,通泽原本的运作目标也

是在一年内实现8%的绝对回报。

对此,丁经纬毫不在意。

“做公募基金当然要考虑相对

排名,但单纯追求排名不符合我

的理。到底是前几十分之一,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。”

事在内的投资人的信任。“投资必

须真正的热爱并且足够勤奋”,丁

经纬说。自上大学时,虽然学的是

电力专业,但却开了个户开始炒

股票并自学投资专业知识,并在

2008年出于对证券的热爱,毅然放

弃电力行业安逸的生活,转行证

券,最终成长为一名基金经理。

“市场是最好的老师,要敬畏

市场。”在丁经纬看来,“对投资而

言,一旦投资结果和预期不一致

时,怎么办?有时候要认赌服输,低

头认错,有时候又需要人弃我取的

坚持,但坚持和偏执的外在表现形

式却是一样的,你如何去甄别,如

果去纠错?一旦你与市场上的大多

数人都不一样,你就是一只孤独的

羊,你成功的时候虽然很开心,但

不顺的时候你会很害怕,因为你发

现自己找不到一只可以说话的羊。

但市场永远是最好的老师,投资是

正确还是错误最终由市场检验,要

敬畏市场,用心去感觉这个市场的

脉动”。

丁经纬格外看重包括公司同



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、融通健康产业基金的基金经理。

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。

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,现为融通医疗保健、融通健康产业基金的基金经理。

市场观点

目前牛市已经过了一半,月均换手率仅80%,还不算很疯狂,如果是牛市,疯狂的时候换手率一定会过高,并且这样的高换手率会持续三、四个月,然后再跌下来,而跌下来的时候是没有量的。所以今年上半年,指数风险不大,整体而言,还是大股票比小股票好。

张延闽,硕士,5年证券从业经验,具有基金从业资格。2010年1月至今,就职于融通基金管理有限公司,从事机械、新能源、汽车行业研究工作。现任融通通乾封闭、融通转型三动力基金经理。

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。

如何能够为持有人提供长期而稳定的收益?蒋秀蕾认为,前瞻而全面的投资观必不可少。除此以外,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。”

张延闽:只想做个安静的投资人

□本报记者 黄丽

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

10月,正值上市公司发布三季报,张延闽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%的年收益率在传统行业封基中排名第一,超出第二名19个百分点,成为封基年度冠军。

张延闽一炮走红后,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,张延闽“敢和卓越

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。所以张延闽也格外谨慎,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。”张延闽说,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。若后续数据支撑,中小板和创业板的繁荣或将将在一季度过后。在未来一年具体的组合构建上,工业4.0、燃料电池、生物创新药将是他的重点关注的方向,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。

“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。”张延闽说。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,肯定比倒数有压力。“但第一次是暂时的,每一天都是新的开始。我只想做一个安静的投资人。”

蒋秀蕾:做自己喜欢的事情

□本报记者 黄丽

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

具发展前途的产业背景。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,蒋秀蕾说,他更愿意自己的投资业绩从长

时间跨度来看,能够更好体现投资价值。融通医疗保健基金的基金经理蒋秀蕾,从医药研究员、消

费、邮件、健康医疗以及支付等需求都可以手机来实现,对企业来说,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,互联网或者说是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。在这个确定性变化的行业中会产生很多具备投资价值的公司。”刘格菘兴奋地表示。

截至2015年1月20日,自去年12月24日刘格菘任职以来,融通领先成长已上涨12.57%,在417只同类基金中排名前十,同期上证综指上涨4.63%、沪深300上涨2.14%。

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竞争力。今年成长股一定会分化,我的标尺是看业务,比如煤炭、房地产行业,这些公司的业务是看需求,而需求是有周期性的,所以这些是周期股不是成长股;有些行业比如商业周期较长,但仍然有投资价值。”

对互联网的兴趣不止停留在研究,正如互联网企业而言,“用户体验”一样,刘格菘为了做投资,也是将互联网新品买来体验。

“我是一个资深果粉,每一代手机上市之前就开始调研产业链,手机上市第一时间就买来体验。对互联网相关的新品都会关注。”刘格菘向記者表示。

对互联网的敏感与偏好,使得刘格菘在2013年TMT大涨时脱颖而出。2013年8月,刘格菘从研究员升级为基金