



华商基金管理有限公司

用一颗匠心做基金

□本报记者 曹乘瑜

A股直上4000点时,华商基金蝉联金牛基金公司,并拿下4个单项奖。去年此时,华商基金拿下6个单项奖和金牛公司奖。年年获奖,年年奖项的丰硕程度甚至超越大型公司。

乍一看,华商基金实在是一家不那么“锐意进取”的基金公司。比如,在新三板、股权直投、分级等新业务层出不穷的公募业,华商基金仍然耕耘着传统产品的“一亩三分地”,在这个躁动的市场中显得十分沉静。不过,这种“落伍”似乎也没有拖后腿,短短一年多时间,华商基金自身规模已经从2013年底的200亿元,上升到今年一季度末的600多亿元,从一家中型规模基金公司跻身上游,最难得的是,其主要产品都是利润可观的权益类。

毫无疑问,在打造细分竞争优势上,华商基金正势如破竹。

虽然没有股权激励和创新产品,但华商基金的投资团队依然能够保持稳定,其老明星团队里如公司副总经理兼研究总监田明圣、公司副总经理兼量化投资部总经理梁永强、投资管理部总经理刘宏……在这个奔私成风的时代,他们却依然坚守在华商,不离不弃。而且新人辈出,先后涌现费鹏、蔡建军等70后、80后的金牛基金经理。旗下近期新发的产品,也创下一天80亿的募集规模记录。

去年以来,华商基金对新发的产品屡屡做出提前结束募集的决定。总经理王峰透露,在这一轮行情中,华商基金没有大肆募集,正是为了对每一位投资者负责。被问及为何能有这只稳如磐石的队伍,他淡淡地表示,“这大概就是公司文化的吸引吧。我们给予每个人极大的尊重和自由。事实上,并不是所有人都只追求眼前利益。我们在考核激励上也会有所倾斜,综合来看,公司形成了一个比较良性的文化氛围。”

在华商基金,记者感受到一种家文化的浓厚氛围。一方面,投研团队之间有着良好的交流机制和培养机制,年轻人在这里有较大的成长空间,很多时候,他们宁可在这里多做几年研究员也不愿意跳槽去别的公司做基金经理;另一方面,则是上下一致的投资理念——通过优化资源配置,助力企业成长,为投资者创造财富——这也被华商基金视为企业神圣的使命。而华商的基金经理们,也在用一颗匠心做基金。如今,华商基金已是擅长权益类投资的公募桥头堡。



华商基金管理有限公司总经理 王峰

总经理王峰有着与华商基金公司一样与生俱来的朴实气质。近年来,每年一度的专访,他从不意气风发地绘制蓝图,反而憨厚地表示公司没有什么变化。短短两年,华商基金捧回了11座金牛奖,明星基金经理人才辈出。13人的基金经理队伍中,获得过金牛奖的达到7位,其中田明圣、梁永强、刘宏等均多次获奖。王峰透露,2014年,在没有股权激励的情况下,华商基金没有一位基金经理离职。在记者看来,在华商基金,对投研而言,家文化可能比激励机制更为重要。

比股权更吸引人的是家文化

中国证券报:在不同场合听到华商旗下多位基金经理表达过对公司投研环境的赞许,能否详细介绍一下?

王峰:华商基金倡导投研之间的交流机制,要求研究员对所有的基金经理负责,研究成果一定要畅通地传导到每个基金经理那里,不能光研究不传导。基金经理与研究员的交流也非常诚恳和尖锐。公司会定期举办基金经理投资理念讲座,这既是为了分享投资经验,也是为了传播企业的价值理念,公司全

体员工包括刚刚入职的员工都有机会参与。基金经理之间,每每有好的投资思路,总会拿出来讨论,这种分享精神在行业内并不多见。

华商基金的交流风气“不唯上,只唯实”,投研之间形成一种开放、自由的交流氛围,这有利于提高整体的投资能力,这是基金公司最核心的能力,也是生存和发展的基础。好的投研交流氛围也是优秀的投研人员所看重的,公司整体业绩好、发展好,来自外围的研究支持也好,投研才能做得更好。

能想象的都不是未来

结果是资金和有前景的企业有效结合。基金掌握着一些资金,我们希望能让它增值,市场上有很多有发展前景的项目,但是缺少资金,通过大量的研究,我们寻找到了结合点。举一个例子,过去有很多贫困的家庭,一家有好几个孩子,孩子们的资质家长很清楚,有的读书后会非常有成就,如果能集中资源供他读书,成功后就能接济、帮助其他兄弟姐妹,让他们也过上好日子。如果让所有孩子都读书,经济条件不允许,可能只能都读到初中就出去打工。同理,对企业而言,让好企业发展壮大,能够解决很多税收和就业问题,带来社会福利的改进。

资源永远是有限的,把资源投入到好的企业中去,经济才会不断地发展,然后更多的好企业才能出现,通过各方的努力,最终实现社会资源的优化配置。基金经理要做的事情,就是发现这些好企业和好企业家,因此,华商基金在2002年做战略规划时,制定的使命就是“通过优化资源配置,助力企业成长,为投资者创造财富”。华商的基金经理们可能看好的板块不同,但所有人都秉承这一理念在选股。

中国证券报:华商的基金经理曾挑出过东

方财富、恒生电子等诸多牛股,这些企业后来的盈利也证明了他们是新兴产业的强者。能不能介绍一下,怎么挑出有前景的企业?

王峰:第一,挑出有创新精神的企业,这一点并不难。就像我们的研究总监田明圣所说,能想像的都不是未来,要坚信人类的创造力。难的是第二层次,要判断其治理结构好不好,即管理层、大小股东的利益是否一致。作为机构投资者,有一点我们和小投资者其实是一样的,我们都不参与企业的实际经营,只是持有较多流通股份,所以,企业的治理结构是否能够顾及所有投资者的利益,则显得非常重要。第三个层面,资本的本质是逐利的,在这个过程中,我们既要坚信自己的理念,也要允许市场有多种投资风格,你不看好的股票涨了,不能认为别人就是错的。第四,基金经理要理解市场上人性的贪婪恐惧,不论是散户投资者还是机构投资者,都想把握住任何一个机会,有预期获利机会的时候许多人一定会参与,在价格波动时又难免产生恐惧。这是需要基金经理理解的东西。最后,作为机构投资者,基金经理能否知行合一也很重要。如果基金经理心态正确,市场整体上就会健康很多。

对每一位投资者负责

化“大将”费鹏的新产品“华商量化进取灵活配置混合型基金”仅募集一天就提前结束,募集规模超过80亿元。王峰介绍,华商基金的几批产品在募集时都较好地控制了发行规模,就是本着对每一位投资者负责的态度。

中国证券报:为什么不肯大规模发行?

王峰:资金来了,基金经理不可能长时间不建仓,但现在毕竟涨了很多,短期的回撤风险始

终存在。对投资者而言,如果有一个安全垫,心态会很好。所以从保护投资者的角度考虑,我们控制了发行规模。

很多在这个点位上买基金的投资者,来自于二三线城市,他们可能是人生中第一次买基金,如果市场一波动,他第一次买的基金就赔钱了,对后续投资的影响就会比较大。只有为投资者着想,投资者才会认可你。

随着权益类资管招牌的逐渐树立,资金在牛市中也朝着华商基金奔涌而来。从去年下半年开始,华商基金连续发行的数只新产品都发生过超募现象。2014年10月,金牛基金经理梁永强的新基金“华商未来主题”在短短两天时间里,募集规模达到了49.19亿元,发行当天即远超合同约定的成立条件,在第二日即提前结束募集。2015年4月,华商的量