

刘建:四大主线迈向资管新领域

□本报记者 徐文擎



刘建,曾就职于中国建设银行股份有限公司、中信银行股份有限公司、中银国际证券有限责任公司等大型金融机构,具备多年金融市场丰富经验。2014年10月加盟泰达宏利基金管理有限公司,2015年4月起任泰达宏利基金管理有限公司副总经理,2015年8月起任泰达宏利基金管理有限公司总经理。

四大路径发挥自身特色

作为一家历史悠久且过往业绩亮眼的基金公司,刘建接手后对于公司新的定位和设计,便显得备受业界关注。现在行业内,越来越多的基金公司开始朝着大资产管理的方向迈进,投资范围涉及一二级、境内外以及各类复杂的金融衍生工具,层次日益丰富。

对此,刘建认为,大资产管理肯定是未来行业的发展方向,随着金融市场的完善和繁荣,投资者会享受到更优质的基金产品和服务。然而,对于单个基金公司而言,精力往往是有限的,因此抓住主线、发挥特色、不随波逐流就显得尤为重要。对于未来的战略图谱,刘建显然已了然于胸。

首先,专户等机构业务是未来的重点发展方向。“经过多年的发展,我们市场的保有量持续增加,原因是与银行等金融机构有着长期稳定的合作。他认为,作为公募基金,如果仅将着力点放在零售业务上,将会成为制约公司发展的瓶颈,而从行业发展来看,随着养老金、企业年金等大资金的投资途径拓宽,以及银行理财规模不断扩大,基金公司的专户业务还会得到很大程度的发展,因为基金公司的优势就在于挖掘资产和资产定价。因此,他表示也将在考核机制上做出相应的调整,以促进专户业务向前迈进。

其次,大力推动国际业务的发展。如大众所知,泰达宏利基金的两大股东之一——宏利资产管理(香港)有限公司的母公司加拿大宏利金融集团具有超过120年的、在全球范围内开展资管业务的历史;具有良好的风控文化和经营稳健的基因,目前宏利金融在亚洲10个国家和地区开展业务,已经拥有9家资产管理公司。“希望这可以成为我们做大国际业务的基础。”刘建提到,市场发展到当前的程度,投资者对海外投资产品有更多的需求,同时也提出了更高的要求,出于这样的期冀、契机和现实情况,大力促进国际业务的发展也

是题中之义。

第三,在全球8000多亿美元的资产管理规模中,资金的很大一部分来源于养老金。中国的养老问题现在只是刚刚开始,而真正的养老投资起步应该从今年开始,因为无论是对企业年金还是养老金的投资管理渠道,国家都做了一些新的修订,养老主题会迎来一个非常好的发展机会。“我相信不少基金公司未来也会把养老业务作为一个重点,我们的组织机构、产品也要向这方面倾斜,最近刚做了整体框架。”刘建说。

最后,发展互联网金融业务。“在互联网金融方面,我们前期的发展可能相对落后,目前已经和几家有国企背景的互联网公司在洽谈合作,希望未来也会有一些亮眼的产品问世。他还特别提到,在这块业务上,泰达宏利将秉承“大胆探索、谨慎决策”的思路,“会寻找一些符合资产管理行业特点的公司,不希望随着互联网本身发展周期的变化或互联网公司本身的衰荣而影响产品本身的周期,还是希望做出经得起时间考验的产品。”他说。

此外,泰达宏利基金在二级市场权益类投资方面一直具有比较鲜明的特点,在追求 α 收益上业绩做得相对更好,有了一批具有代表性的基金。对于传统优势的保留,刘建表示“这是他第一个要考虑的事情”。他介绍,过去公司在权益类产品的投资成绩非常好,甚至出现过11年收益涨15倍的产品案例,即使这只产品中间换了数任基金经理,但产品的业绩持续稳定,拉长长时间来看,复利的效果就会得到凸显,而集体的智慧也以这种方式得以保留。

“我们特别欢迎明星基金经理的诞生,但从公司战略规划来看,我们不会刻意追求明星基金经理。相对于个人,我们更期待投资团队的长期可见性成长。我们特别希望产品的业绩更加稳健可持续,让复利发挥作用。”

泰达宏利基金管理有限公司新任总经理刘建性格内敛、沉稳而思维敏捷、清晰。在他的规划里,泰达宏利基金不仅将延续在二级市场权益投资的传统优势,还将从专户业务、国际业务、养老金业务和互联网金融业务四大方向寻得突破,充分发挥出自身的核心优势,同时准备全方位、多层次地展开与其他金融机构的合作,丰富自身产品条线、打破规模瓶颈。在众多基金公司纷纷转型大资产管理机构的今天,刘建似乎不骄不躁,徐徐而进,一页页展开自己的谋篇布局。

机构合作将成为行业趋势

从履历上看,刘建曾在银行体系有过多年的工作经验,和金融机构的接触广泛,合作经验丰富。这些经历,也为他现在的谋篇布局打下了根基。“从这两年的变化来看,在大资产管理行业,银行的资产管理业务发展是最快的,从去年开始,大部分银行都成立了资产管理公司,在全国的资产管理业务规模中,仅银行类的资管规模至今已累积到18-20万亿之间。”他说,“这么大的规模,我们相信他们的资产配置不能完全统一分配到信贷市场,而需要资产管理机构来提升整体募集资金的投资效率,我想,更多的资金将来会交到专业的资产管理公司手上,因此我们下一步也会重点与银行在权益类、债券类甚至在PE业务上展开充分的合作,子公司成立之后,产业基金的发展也会是一个主力方向。

在对产品线的布局上,未来还将以能够服务更多客户的中低风险产品为主打,至于这些产品是在公募产品、专户产品还是子公司来做,还需要结合客户的具体需求而定。另外,从目前来看,经济结构转型将

为很多企业孕育整合、重组的重大机会,这是未来的必然趋势,在这方面的投资,我们会选择券商来对接我们的战略并展开充分的合作。

另一方面,随着证券公司、期货公司、基金公司、银行、保险公司、信托公司之间竞争壁垒的打破,资产管理行业进入由创新、混业经营的大资管时代,在这个群雄纷争甚至混战的年代,刘建认为泰达宏利的核心优势在于机制和人才。首先要考核机制科学合理、公司制度可持续,“我们的外方股东有超过120年的全球管理经验,在全世界来看能存续这么久的金融机构并不多,这种文化基因传承下来对公司的影响也很大,告诫我们要长期稳健可持续地发展,避免出现大的滑坡,尽量少走弯路,少走回头路,积跬步以致千里。其次,在人才培养上,尽管和大多数基金公司一样面临人才流动问题,但泰达宏利不会为了追求顶尖人才而损失团队其他人的利益,同时为所有人提供持续可成长的空间,给大多数人以发展的机会。

私募监管有待完善

值得注意的是,在去年与公募基金同样迎来大发展的还有如雨后春笋般崛起的私募基金管理人和数以万计的私募基金产品。“监管层对公募基金的管理非常到位和完善,但私募基金目前除了备案外,在其他层面的管理可能就处于相对薄弱的状态,因为私募基金发展得太快,从几千家到上万家甚至数万家,让监管部门在短时间将私募全部管理起来并不太可能。”但是在市场火热的时候,私募的产品发行也非常快,而且通过各种各样的方式来发行,有些规则甚至被变相打破。然而,他认为,同样的市场下不同的监管力度或许会导致投资者的认知偏差,会助长投资者短期功利的心态。“我想作为市场的参与者,都应该在公平公正的环境下参与竞争,发挥各自的优势。”他说。

对于私募基金的监管,他以新三板市场的发展为例。刘建表

示,新三板目前有接近4000家公司,一般投资者要熟悉这些公司非常困难,所以市场呼吁尽快推出分层制,方便投资者归类辨识,寻找标准,同时也有利于市场参与者进行更深入的研究。他认为,对于私募基金的管理也可以采取类似的方法,哪些私募基金管理公司可以被纳入到投资者视野,针对机构投资者和普通投资者也会有不同的标准,这样资质较好、对投资者负责任、能力更强的私募基金比较容易脱颖而出,而对于资质较弱的私募,也提供了便利退出的渠道。一个健康的市场,一定是有进有出。

“我非常赞同大力发展私募业务的想法和思路,但是对其监管一定要严格,如果放松监管,整个行业都会面临很大的问题。所以对于私募基金公司的发展,要更多地学习成熟经验,不断完善。这个朝阳行业经过风雨的洗礼,也将迎来更加繁荣而健康的市场。”刘建说。