

# 任莉 时间的玫瑰终将绽放

□本报记者 朱茵



任莉,东方证券资产管理有限公司总经理。毕业于北京大学,后获美国芝加哥大学管理学硕士学位、清华大学EMBA,2007年加盟东方证券资产管理业务总部(东方证券资产管理有限公司前身)。多年来,任莉带领团队以客户的利益为先,追求绝对收益,寻找满意的客户并努力实现客户长期财富增值。

## 坚守初心 抱一而成 不为浮云遮望眼

如今,东方红资管旗下优异的产品业绩在业内已颇负盛名,但任莉还是一如多年前的淡然表述:“我们并不以规模为目的,也不会为了创新而创新,我们始终坚守自己认为对的事。”这份初心,如今更加坚定了。

“当初我们只有100亿的规模,公司领导就说,不用着急,我们要做的就是提升专业能力。”任莉回忆说。如果资管公司无法提升专业能力,那就永远没有发展和未来。所以在很多业务上,东方红资管不会全面开花,而是保持了自我特色。“现在我们的规模已超1000亿,并且其中超过90%都是主动管理业务的规模。”东方红资管规模的增长非常有含金量。

对于通道业务,东方红资管有着严谨的认识和判断。“2012年和2013年的时候也有很大压力”,任莉坦言,当初在内部抉择时,除了风险收益的考虑外,我们还认为,开展通道业务与我们自身拥有的资源禀赋不匹配,如果发展这一业务对核心能力的提升并不明显,因此我们继续选择了坚定不移地走符合自身理念的差异化发展路径。

发展主动管理规模,压缩通道业务,正是近年来管理层着重倡导的方向。根据中国基金业协会的最新数据,截至二季度,证券公司资产管理业务规模15万亿元,券商资管主动管理规模前20强合计仅管理31154亿元。上半年资产管理规

模在百亿元以上的券商资管中,主动管理规模占比最高的为东方红资管。

“我们不是为了做万能的公司,而是希望成为一家受人尊敬的资产管理公司。”任莉介绍,在规模导向的时代,公司从未刻意追求规模,公司希望找到那些认同我们投资理念并愿意长期投资的资金,为客户创造稳定的可持续回报。一味地扩大规模不利于投资人利益的实现,当东方红资管发现资金性质不符合公司的投资价值、投资理念和投资哲学时,公司宁愿延展合作,寻找其他合作途径。对不匹配的资金说“不”,是对自我能力的合理界定,也是从为客户带来长期稳定回报的根本目标出发。

这份坚守,无论在监管层还是机构投资者眼里,东方红资管可谓一股清泉。任莉表示未来公司还会坚定不移地坚持主动管理模式,继续保持长跑的优势,不断提升资产管理人的服务能力。面对新的发展机遇,公司的发展思路非常清晰,就是聚焦培养企业的核心竞争力,不断提升公司专业资产管理能力,在投资领域确立比较优势。

坚守并不代表创新止步,相反,东方红资管一直是在引领业内创新业务。即使是在发行市场低迷的2011年,任莉也带领团队适时推出了首只专注于定向增发的大集合产品——东方红-新睿1号,以满足不同时期投资人需求,由此获得市

场高度认可。

十年来,东方红资产管理的发展铸就了一部券商资管的演变史。公司业务由证券公司资产管理业务,拓展至公募基金资产管理业务,其中,集合产品数量由2只增至近60只,拥有了“东方红”、“东方红先锋”、“东方红新睿”、“东方红增利”、“东方红量化”等多个产品线系列,在权益类投资优势领先的情况下,充实公司固定收益类、量化投资类、专项资产管理等多个投资领域。

以专项资管业务为例,公司多年来在资产证券化业务领域展现了良好的创新能力和业务拓展能力,在循环结构证券化、租赁资产证券化、信贷资产证券化等跨市场发行领域进行了探索,在为投资人和融资人提供金融解决方案的同时,也为实体经济和券商业务模式的拓展提供了更大的想象空间。

作为首家获得公募基金业务管理资格的券商资管,东方红资管在公募基金创新方面也始终走在同行业前端。截至7月25日,东方红资管管理着21只公募基金产品(不同份额种类合并计算),包括15只混合型基金和6只债券型基金,其中混合型基金中包括灵活配置混合型和偏债混合型,债券型基金涵盖一级债基、二级债基和纯债债基,已形成基本完备的高、中、低风险产品线。

## 信受奉行 砥砺前行 做受人尊敬的公司

而长期业绩的考核权重一直是最大的。同时,给予资金管理人更多元化的决策权力。投资经理在业绩考核机制相对长期稳定的前提下,能够更专注研究投资,更冷静地思考和决策,因而耐得了寂寞,守得了孤独,才能为投资人带来长期稳定可持续的回报。“你是谁并不重要,重要的是你和谁在一起。”无论是投研部门还是市场团队,东方红资管在提供平台的基础上,有着前辈担当好老师的传帮带良好传统。个人业务能力的提升,包括个人与团队价值观的磨合统一,都在日积月累中慢慢形成。

热情、真诚、美好,是很多人见到任莉的第一印象。“我一直跟我的员工们,甚至包括来应聘的每个人都建议:人生有三件事你要坚持做好:一、努力工作;二、认真读书;三、锻炼身体。工作虽然又重要又紧急,但并不是人生的全部。我想告诉大家,运动、读书和艺术对我们来说也是很重要的,是重要但不紧急的事,坚持做就会改变你的人生,影响你的人生,最后

导致你的人生与别人不同。”

几乎每个员工都知道,美女人任总每一天的日程表都是从跑步开始。“多数时间早上5点到5点半起床,起床后在厨房为自己做一杯拿铁,放些轻柔飘逸的音乐,晨读一会儿。6点左右去跑步,大约跑一个小时,8-10公里左右。跑完洗个澡,就去上班了。”这些年来无论天气状况如何,无论出差赶路的时间表如何,任莉说没有跑步的日子五个手指头数得过来。坚持健身,使得她还拥有令人羡慕的身材和马甲线。

在一次内部员工的分享会上,任莉说,随着时间的流逝,人都在慢慢老化,身体机能愈发下降……会害怕时间。但如果能确信地知道,明天比今天更好,还会害怕吗?建立一条通往美好的轨道,你就会遇见更好的自己。在任莉眼里,公司的发展也是一个道理,时间的玫瑰终将绽放。

“每一个不曾起舞的日子,都是对生命的辜负。”满怀感恩,肩负责任,放飞梦想,任莉满怀信心地带领东方红资管走向下一个辉煌的高峰。

## 为者常成 行者常至 日出东方红胜火

“这两天我刚刚给入行接触到的第一位渠道经理,以及后来的很多帮助我的人都表示了感谢。”任莉说,7月底新发的东方红睿华沪港深混合基金一日售罄,备受关注。然而十年前,任莉入职东方证券,当时东方红资产管理还只是东方证券的资产管理部门,发行的第一只产品曾面临全国一天只发售了80万元的窘境。如今一日售罄光环的背后,是终获认可的喜悦和感慨!

业内之所以对这一产品格外关注,一是由于当前并非基金热销时段,多数发行规模在几个亿,但东方红资产管理的这款产品首募规模却超过60亿元。更值得关注的是,该产品还封闭三年,所以近期来和任莉探秘的业内人士可不少。

资产管理行业专业能力是基石,任莉笑称并没有什么秘诀,就是不停的坚持和积累。长期的价值投资理念是东方红资管一贯坚守的,并且从战略上始终聚焦主动管理。“我们一直努力寻找满意的资金,也就是符合我们投资理念、投资哲学、投资逻辑、投资判断的资金,充分发挥我们专业的投资管理能力,最终为客户实现长期可持续的、合理的、稳定回报。”任莉表示,不同的资金性质适合不同的投资策略,东方红资管自成立以来始终坚持价值投资,在尊重市场规律的同时,希望能够与上市公司共同成长,赚取公司成长所带来的收益。然而,成长需要时间的雕琢,因此作为资产管理人,公司希望能够找到经得起时间等待的资金。“这也是吻合我们投资理念的资金。”

在衡量券商资管主动管理能力方面,长期业绩一直被视作为重要标准,能够穿越牛熊、实现资产长期增值的集合资产管理计划备受业内关注。WIND统计显示,截至2016年7月21日,东

方红资管旗下有16只集合资产管理计划的累计单位净值超过2元。在48只同类的偏股大集合产品近三年的收益排名中,东方红资管旗下6只产品跻身前十名。其中,东方红5号累计单位净值3.2030元,近三年复权净值增长率达193.95%,在同期48只同类的偏股大集合产品中居首。

多年的坚守,东方红资管收获的是投资者、银行渠道,以及同行的高度认可。

三年资金的沉淀首先显示了投资者对于东方红资管的认可。从开始做券商大集合产品,有5万元或者10万元的门槛限制,到后来首家拿到券商公募牌照,发行公募基金,东方红资管的客户群体也经历了岁月的沉淀。任莉表示,我们希望凭借专业投资管理能力,为客户创造长期复合回报。三年是合理的投资周期,作为投资管理人是比较有把握且有信心获得好的回报的。并且这种封闭三年的形式,也把一些热衷市场炒作的短线、热钱全部拒之门外。

虽然公募基金的门槛只有1000元,但东方红产品的户均申购金额达到了15万元,多数客户不只买一只产品。“我们的客户越来越理性,越来越有耐心,接受了我们的价值投资观念。”任莉表示。

同时,封闭三年的产品一般很难销售,但这次东方红睿华沪港深混合基金在渠道的热销,的确显示了投资者对东方红品牌的认可。事实上,历经牛熊转换和市场大幅波动,中长期的投资理念受到越来越多投资者的认可,并接受价值投资的理念。

为者常成,行者常至。作为中国价值投资的践行者,东方红资管多年默默耕耘,业绩过硬,而多年的持续努力积累了不少客户,也得到了很多投资人的认同。

“我加入东方就快十年了!”任莉自留美回国就扎根东方证券资管部,如今已成为东方证券资产管理有限公司的总经理,她的感慨充满了发自内心的喜悦和自豪。一路走来,这十年的岁月并未在她身上留下多少痕迹,但她却在东方留下了深刻的印记,东方红资产管理已成长为券商资管行业公认的翘楚。