

欲破人才困局 公募基金热推事业部制

□本报记者 李良

过去数年里,私募基金行业的崛起给公募基金业带来巨大的压力。这不仅表现在市场份额的切割上,还体现于公募基金大量优秀人才的流失——对于人力资本密集的资产管理行业来说,这无疑是一个致命的打击。

为了打破这种“人才困局”,公募基金行业的杀手锏是“事业部制”。记者在近期采访中发现,自中欧基金率先大规模实施“事业部制”并大获成功以来,近年来无论大型基金公司,还是中小型基金公司,无论是民营的基金公司,还是国有控股的基金公司,“事业部制”逐渐成为标配。虽然制度规则各有千秋,但基金公司们的目的却只有一个:尽可能地阻止优秀人才的外流,提升公募基金的服务质量。

靠“激励”留人

相较于私募基金行业灵活多变的利益分

配机制,公募基金行业多年来在人才激励方面就显得相对落后,这也是导致包括大批基金经理在内的人才迅速外流的主要原因。因此,诸多公募基金公司纷纷推出“事业部制”,就是直指人才激励这个软肋,通过更大幅度的利益倾斜来留住人才。

上海某基金公司副总经理在接受记者采访时坦言,随着私募基金行业和其他各类资产管理公司的诞生,资产管理行业的市场化程度大幅度提高,这让公募基金公司曾引以为傲的制度红利快速消失。“但目前大部分公募基金公司的经营思想和制度,还停留在行业垄断所带来的那段黄金岁月中,对人才的重视和激励完全落后于时代。一旦人才流动有了新出口,比如私募基金行业的快速发展,就会导致精英人才大量流失。等你回过味来,精英都走的差不多了,后悔也来不及了。”该副总经理说。

在公募基金公司眼里,“事业部制”的推出,会成为缓解这个不利状况的利器。中欧基金

的成功让很多基金公司看到了希望,也有部分经验丰富的老基金经理因此而留在公募基金行业。某中型基金公司的专户总监告诉记者,在许多同行的影响和一些资金方的鼓动下,自己一度萌生了投身私募基金行业的想法,但所在基金公司及时针对性地实行了事业部制,打消了自己的想法。

“大多数基金经理的思想比较简单,就是专注于做好自己的投资,不愿意分心去做市场、销售等事务性工作。但如果离开公募自己创业,分出相当多时间和精力去应酬是必不可少的。所以,我个人感觉,如果公募基金行业的事事业部制能够实施得更彻底一些,凭借公募基金行业多年来的深厚底蕴,完全有机会扭转人才‘公奔私’的局面。”该专户总监说。

难成灵丹妙药

尽管众多公募基金公司对“事业部制”突破人才困局寄予厚望,但从记者采访的情况来

看,由于各家基金公司对“事业部制”推动的力度不同,制度设计和约定兑现的状况也各不相同,目前其对缓解公募基金行业人才外流的效果差异较大。

一位业内人士向记者透露,上海某基金公司在专户部门推行的事业部制,一度激励了投资经理做好业绩和规模,但在年终分红时,却未能达到事先承诺的标准,导致投资经理愤而离职,转投私募基金。该人士表示,观察目前公募基金行业,尽管都打出了“事业部制”的口号,但除了如中欧基金等少数基金公司外,很多基金公司的“事业部制”激励效果并不理想,而且设定的约束条件过多,对人才的挽留效果不佳。

记者在采访中发现,许多公募基金公司推荐“事业部制”的难点在于契约的遵守和双方的信任度。近年来,基金公司总经理频频走马换将,导致制度多变,极大地影响了事业部制的推行和实施。

南方基金首批入驻“京东行家”平台

伴随基金行业互联网金融之路的深水区探索,南方基金日前在电商创新道路上再下一城,成为首批入驻“京东行家”的基金公司之一。通过“京东行家”建立的“移动官网”,支持基金资讯、投研实力展现、基金产品介绍、基金经理访谈、基金产品诊断、智能投顾、运营活动等板块,全方位打造了基金自运营服务模式,直接实现用户互动、用户服务。

南方基金相关人士表示,京东金融“搭台”,基金公司“唱戏”,金融科技的对对外输出与基金公司专业资产管理能力的结合,是一次有益的尝试,这或将为解决基金公司资管能力与终端需求脱节的行业痛点提供了可能,实现平台、投资者、基金公司的三方共赢。

4月7日上线的“京东行家”是业内首家金融机构自运营平台。该平台依托京东金融平台的研发、运营及大数据优势,致力于用大数据、云计算、机器学习和人工智能等技术,向入驻机构输出包括运营服务、用户资源及流量分发、大数据及研发支持等三大方面服务。

基金业内人士认为,借助该平台,基金公司有望实现将自身专业的资产管理能力与京东金融的金融科技创新能力全面融合,运用数字化、场景化、社交化等创新技术手段直面投资者,为客户的投资需求量体裁衣,针对客户的理财场景答疑解惑,为用户提供精准的财富管理解决方案。(任飞)

中欧基金：乐观看待二季度行情

中欧基金日前表示,近期公布的经济数据显示进出口数据超预期,PPI仍保持高位,工业企业利润表现依然值得期待;尽管房地产市场调控进一步升级,下半年经济可能会受其影响,但4、5月份经济数据可能仍将保持惯性。因此,中欧基金认为可以乐观看待二季度行情,投资者可关注估值合理、盈利能力较强的行业,包括公用事业、家用电器及医药生物行业。在基金配置上,建议仍然关注蓝筹和低估值风格的基金产品,可考虑在市场回调中适当考虑加大权益类投资的占比。与此同时,中欧基金认为,债市虽仍然存在压力,但长期配置和短期交易的机会已出现,目前或是一个不错的时间窗口。

针对市场关心的流动性情况,中欧基金指出,央行日前公布了3月份金融统计数据,其中新增社融2.12万亿元,环比增加9700亿元;M1同比下降为18.8%、M2同比下降为10.6%。银行系统表内考核的效果已经有所体现,但是非传统的票据及同业业务规模有扩大迹象,因此,金融去杠杆仍然是未来一段时间的大势所趋。央行上周净回笼1470亿元,但短期利率仍出现不同程度的走低,说明央行维持货币中性偏紧的决心和必要性。(李良)

拥抱中国资本市场的新共享时代

□兴全基金 程亮亮

“共享经济”如今已然成为中国最火热的名词之一。从最早的滴滴,到如今各大城市街头五颜六色的单车,商圈内的充电宝分时租赁柜台机器,共享经济给我们的生活带来更多便捷的体验,也给未来的商业模式以及经济增长方式提供了更多的参考及想象空间。

近些年,政府工作报告中时常提到中国经济发展新常态”,这种“新常态”意味着经济增长从主要依靠投资拉动的增长变为投资和消费均衡增长,从主要靠第二产业增长变为以第三产业增长为主,从主要依靠要素投入转变为更加依靠创新和效率来提高增长。共享经济无疑就是这样一种新常态经济之下的一种有效尝试,而实际上这种尝试已经取得了惊人的成绩。

国家统计局分享经济研究中心发布的报告显示,2016年,我国共享经济市场交易额约为34520亿元,比2015年增长103%,涵盖了生活服务、生产能力、交通出行、知识技能、房屋住宿、医疗手术、P2P网贷、网络众筹等重点领域。同时,共享经济也正受到资本热捧。据不完全统计,2016年共享经济融资规模约1710亿元,同比增长130%。

共享经济是一种新的经济形态,商业模式,虽然其增长速度喜人,但是其摸索前行的道路上也必然会出现各种疑难杂症。所幸的是无论是国家监管层面,还是市场的资本力量都给予了充分的关注。随着各种因地制宜的监管政策出台,共享经济已逐渐从最初的“野蛮生长”步入规范有序增长的阶段。

共享经济在消费市场的火爆也逐渐在A股市场引爆热点。作为各种共享经济模式产业链条上的上市公司,逐渐获得市场的青睐。而前些日子已有以共享经济为主营业务的公司向证监会上报了IPO材料,可以预见在不久的将来,A股市场就会迎来真正意义上的共享经济投资标的。

作为深耕A股市场的公募基金行业,实际上共享经济的最早践行者之一。从一个更为广阔的维度来看,公募基金行业无疑就是将投资者的闲置资金,通过专业细致的研究投向认可的标的,共享经济增长成果的一种商业模式。目前,中国经济正处于深化改革,积极转型的关键时刻,共享经济给我国经济转型、增长提供了一种新的可能性,也给公募基金行业提供了一种更为新颖有效的投资理念探讨以及实践的机遇。

狄更斯说:这是一个最好的时代,也是一个最坏的时代”。面对共享经济的强势崛起,我们需要保持一颗审慎拥抱之心,去看到它的优势,同时要去努力完善它在发展过程中的不足。而从投资维度而言,更为重要的是要寻找到这种经济增长模式背后的逻辑,找到最有价值的投资标的,分享共享经济的增长红利。



财通基金张弛：打造低波权益投资策略

□本报记者 徐金忠

对于公募基金而言,一般多是追求相对收益,追求同业排名等等。而对于保险资金投资而言,则更强调收益风险的匹配。如今在公募的专户业务中,传统公募机构的投资理念结合保险资金的操作策略和风格,催生出别样的风景:在公募专户产品中,“衔接”险资投资中强调的风险性价比,追求低波动绝对收益。

这样的低波权益策略正是以打造特色资产配置为重点的财通基金创新创意的成果之一。财通基金专户投资部总监张弛日前在接受中国证券报记者专访时表示,财通基金低波权益投资的最新实践将在沪港深三地市场展开,特别是在港股市场寻求定位差异化、波动相对可控的权益投资标的。

高收益和低波动并举

财通基金目前已经确定了“全产业链投资,特色创造价值”的发展路径,在一级半市

场,打造基于财通基金的传统优势定增业务,涵盖定增投资、新三板投资和旗下子公司并购投资三大类特色资产配置方案;在二级市场,则专注低波动与安全垫策略,在控制回撤的基础上力争为投资人创造超额收益,涵盖固收+、低波动权益、量化对冲三大类低波策略配置方案。

这样的发展路径选择,与一般的公募基金公司有不小的差异。一般而言,公募基金公司更强调高收益,而低波权益投资策略,更像是保险资金投资强调的风险收益匹配,即风险性价比。

财通基金为打造这一特色资产配置策略,选择了基金专户产品试水,并选择了拥有保险资金大类资产配置背景的张弛作为低波权益策略的“掌舵者”。

“险资投资是大类资产配置,其一般的模式是自上而下考虑多种资产类别,如果资产类别之间的情况发生变化,则会进行大类资产配置的调整,比如此前市场上非标产品的风行,带来保险资金倾向性的配置。另外,险资投资背后的资金一般对时间不敏感,具有久期较长的特

点,追求绝对收益,但对投资期限等并不敏感。而在公募专户产品中打造权益投资产品,则是在相应的期限约束下,追求合适的风险性价比,追求估值合理、波动可控的投资机会,更多时候是自下而上的,以绝对估值精选个股,重点把握基本盘。这将是财通基金低波权益投资的核心。”张弛称。

在张弛看来,波动控制与追求绝对收益并不矛盾,而是两种风格的平衡与融合。他说:“追求低波动要求下的绝对收益,要求资金管理人坚持投资的纪律性,说和做要一致,特别是市场上涨、出现热点之际,更是要将风险性价比放在最重要的位置,坚持投资的纪律性。”

掘金沪港深机会

低波权益投资策略之下,张弛近期正在重点关注并精选沪港深三地互联互通、互相激荡带来的投资机会。

张弛看到了中国财富全球化配置需求增长之际,香港市场得天独厚的优势。香港地区具备

地域相近、语言互通等优势,加之香港地区具备成熟的法制体系,成为内地投资者首选的海外资产集中地,同时其资本开放便利以及低的率使之长期具有竞争优势。随着沪港深市场的全面打通,港股市场持续吸引包括保险资金、高净值人群等在内的资金南下“淘金”。

张弛表示:“实现低波动绝对收益的主要方式来自选股和组合策略。追求绝对收益,在选股、公司估值等方面就要有更高的要求,选股偏向于有业绩支撑的、波动率相对较小的个股,且作为中长线持有。在控制波动率方面,将配合多种组合和策略,精选个股的同时,根据个股面临的行业情况等差异,做一些分散配置,同时会适当利用事件驱动机会、资本市场因素在仓位上做一些调控。从大类资产配置的角度去做组合、做策略。总体而言,财通基金的客户通过专户产品等享受的是差异化的资产配置,在香港市场重点选择有内地市场定位差异化、估值存在明显预期差的个股进行配置。”

□本报记者 姜沁诗

中国神华今年3月以高总额、高比例分红方案直接带动了该公司股价在短时间内出现大幅上涨,并引发市场对高股息率股的关注。平安大华基金量化投资总监孙东宁日前表示,高股息股票长期以来业绩增长优于股息率低的股票。平安大华股息精选沪港深拟任基金经理施旭认为,港股股息率普遍高于A股,当前存投资机会。

机构青睐高股息率股

股息率是一年的总派息额与当时市价的比例,以占股票最后销售价格的百分数表示的年度股息。而在投资实践中,股息率是衡量企业是否具有投资价值的重要标尺之一,股息率越高,往往股票会被认为更具投资价值。相比散户投资者,机构投资者更偏好低市盈率、高

股息率、稳健型的个股。随着养老金入市步伐渐近,大市值、低估值、高股息率的蓝筹股成为资金竞相追逐的标的。

高股息率在熊市期间具备有效的缓冲保护作用,具有类债券特征。当前,选择现金分红的上市公司越来越多,孙东宁表示,从2006年至2015年的十年间,A股分红总额超过8000亿元。施旭表示,当前监管部门一直在鼓励现金分红,这将形成一个长期趋势,股息率因此成为更加重要的考虑因素。

海通证券研究显示,高股息策略在A股市场长期有效。孙东宁表示,通过统计过去十年的数据发现,从长期来看,股息率高的股票收益要明显高于低股息率股票。

港股股息率较高

在香港证券市场,由于投资者结构、分红制

PE竞逐共享充电 交易拥挤造就闪电融资

□本报实习记者 刘宗根

4月16日,共享充电宝企业充充CEO覃毅在接受中国证券报记者采访时透露,公司于近期完成了天使轮融资,并开始启动pre-A轮融资。此前一天,该公司刚刚宣布获得高飞创投、连一资本、天杰实业百万级别的天使轮融资。

闪电融资背后,待解的是盈利前景依然不清晰。对比之前的网约车大战,共享单车大战,共享充电宝企业是否会掀起一场融资竞赛引人关注。天弘基金股权投资部总经理杨永民认为,目前股权投资市场投资决策速度加快,效率低的话就会失去机会,或许是共享充电宝企业融资速度加快的原因之一。他同时表示,短期内大量资金涌入,行业可能存在泡沫。

决策速度决定投资机会

“现在股权投资市场有个现象就是投资决策

速度加快,效率稍低一些,就没有投资机会了,这确实很考验投资眼光。”杨永民对记者表示。

记者注意到,一时间,共享充电宝企业似乎成了机构竞相追逐的“香饽饽”。3月底以来,约10余家共享充电宝企业先后获得融资,融资金额超过3亿元,其中街电、来电的融资金额更是达到了亿元级别,投资方包括IDG资本、SIG、红点投资等知名机构。另一家企业小电于近期宣布完成2轮融资,其中包括数千万元的天使轮融资和未透露金额的pre-A轮融资,后者甚至获得了腾讯、鼎晖等实力资本的加入。

目前来看,共享充电宝盈利前景并不明朗,融资速度却令人咋舌。杨永民认为,大批量资金进入,泡沫比较严重,长远来说,这种行为对早期投资尚可,大资金量投入还保持这样的速度,难免会有问题。

分析人士宋清辉认为,PE等机构纷纷抢滩,说明他们看到了随着智能手机的发展,用

户对充电宝需求量极大这一现实。但是科技发展日新月异,手机电池容量、续航、快充技术等有望在短期内再提升一个台阶,共享充电宝行业可能只是短期的资本狂欢,加上这个行业门槛比网约车、共享单车更低,竞争势必会更加激烈,PE机构的投资不排除会“竹篮打水一场空。”

三维度挑选“充电宝”

来电参投资方之一红点创投主管合伙人袁文达对记者表示,投资来电之前,看过大场景和小场景模式,其中大场景有一定壁垒,从大场景切换到小场景有相当的可能,与此同时,来电线下BD的拓展能力也是吸引红点创投的原因之一。

“红点创投看中的首先是大市场,有痛点,另外一个团队要非常有经验,优势互补,能够为市场或者消费者带来一种有价值的服务,且能形成一定的壁垒,也就是核心竞争力。”袁文达

光际资本强化泛娱乐业布局

□本报记者 黄淑慧

在2016年投资控股上海电影艺术学院之后,光际资本产业基金(简称“光际资本”)日前宣布与威尼斯国际电影节威尼斯岁月、上海电影艺术学院携手,正式启动威尼斯国际电影节(Venice Days)亚太单元。在活动启动期间,光大控股董事总经理兼部门负责人艾渝接受中国证券报记者采访时表示,通过亚太单元,光际资本将持续增强其在泛娱乐领域的布局,此举亦是光大控股构建全球化投资版图的又一重要举措。上海电影艺术学院成立于2003年12月,作为

一家全日制高等院校,引入金融资本作为控股股东,属于业内先例。“上海电影艺术学院本身就是一个IP,我们希望做成国际化的IP。”艾渝表示。

随着亚太单元的正式落地,光际资本将重点依托于上海电影艺术学院这一学术平台,并嫁接基金在泛娱乐产业链上的广泛布局和资源储备,积极打造中意电影人才和电影作品的培养计划,帮助更多优秀影视作品走向世界。同时,随着光际资本泛娱乐产业布局的不断延伸,基金将充分利用自身“产业+资本”优势,从快速变局中的中国影视文化产业挖掘内生力量,形成完整的泛娱乐生态链。

此前在泛娱乐板块,除了上海电影艺术学院之外,光际资本还投资了在线视频平台——爱奇艺;光大控股旗下基金投资了移动视频行业领军企业一下科技(秒拍,小咖秀,直播播)、全产业链布局的影视集团博纳影业等。

艾渝透露,基金将进一步深化泛娱乐产业生态系统的构建,未来重点看好两个方向;一是内容创作,二是行业的全球整合机会。因此,下一阶段基金的投资重点在美国,在好莱坞可能会有所动作。

2016年正式成立的光际资本,背靠来自光大控股(00165.HK)和IDG资本的强大支持,重

点关注泛娱乐和教育、金融科技、消费升级、高端制造等领域。

光际资本重点聚焦具备成熟的经营模式,已经享有较高估值的行业翘楚,细分市场龙头、或具有隐形冠军气质的上市公司,尤其关注具有成熟的商业模式、已享有较高市场认可度的行业翘楚,将围绕他们展开投资、融资、并购、产业整合及管理层激励等。在不到一年时间里,基金完成了首期150亿元人民币、十余个大型明星项目的多币种投资。艾渝还透露,未来在条件成熟的时候,不排除推动上海电影艺术学院的相关资产上市。