



鹏华基金祝贺 证券时报《中国基金》周刊 创刊五周年

鹏华基金管理有限公司于1998年成立,是中国首批规范成立的证券投资基金管理公司,具备超过十年的基金管理经验。截至2009年5月15日,公司旗下共有2只封闭式基金,11只开放式基金,6个全国社保基金投资组合,管理资产总规模超过1000亿元。

具备

- ◆ 全国社会保障基金投资管理人资格
- ◆ 特定客户资产管理业务资格
- ◆ QDII境外证券投资管理人业务资格

鹏华基金管理有限公司
PENGHUA FUND MANAGEMENT CO.,LTD.

客服热线:400-6788-999
公司网址:www.phfund.com.cn

长盛基金管理有限公司
CHANGSHENG FUND MANAGEMENT CO.,LTD.

祝贺《中国基金周刊》 创刊五周年 同庆

创造价值·同盛共赢
Create Value on A Win-win Basis

www.csfunds.com.cn
— 400 888 2666 —

国泰基金财富管理团队： 投资成就财富 专业创造价值

对于有着十一年投资管理经验的国泰基金而言,长期稳健的公募基金运作背景为其财富管理业务的开展提供了强有力的支持。十一年来,国泰基金秉承稳健规范经营和稳健投资的“双稳健”理念,赢得了优良的市场信誉,成为目前行业内少数能够同时开展包括公募基金、全国社保基金、企业年金基金、特定客户资产管理、QDII、投资咨询等各类投资管理业务的基金管理公司之一。

国泰基金分别于2004年和2007年历经高标准严要求的甄选,获得了全国社会保障基金和企业年金基金投资管理资格;2008年2月,公司成为第一批获准开展特定客户资产管理业务(以下简称“专户理财业务”)的基金公司之一。三个重要资质的获得,体现了公司较强的风险控制能力、专业的投资管理能力和值得信赖的高品质经营管理能力。

为了专注开展专户理财等非公募基金资产管理及服务业务,国泰基金2008年年初成立财富管理中心,从组织架构、业务流程、专业人员和风险控制等方面进行了重新梳理,构建了包括投资、营销和产品服务等功能在内的事业部制架构,在充分利用公司投研、运营平台的基础上,进一步整合了公司管理资源,着力打造公司财富管理品牌。目前该中心拥有投资、研究、销售以及产品设计等全面的人才配置,短短1年多时间里在专户理财和企业年金等业务开展上有了突飞猛进的提升。

国泰财富管理中心业务开展

专户理财

2008年2月,国泰基金获得专户理财业务资格后,积极开拓此项业务,并于2008年6月开始管理首个账户。该专户运作的前半年,由于全球金融危机的冲

击,中国经济发展的外部环境非常严峻,证券市场环境一直处于大幅震荡向下态势。国泰基金坚持绝对收益的操作理念,在市场持续下跌的情况下,一方面通过严格的止损平仓机制控制下档风险,另一方面,坚持价值投资理念,扎实练好基本功,对投资决策机制和投资管理流程进行了完善和优化。在08年11月-12月份,该账户投资经理敏锐把握了市场触底反弹的机遇,果断加仓,并通过精细化管理,仍取得了正收益。09年以来,伴随着市场的逐步回暖,该账户更是取得了优良的投资回报。

稳健的投资管理,赢得了客户的信任。国泰基金自2008年6月份以来,陆续签下较大金额的专户理财委托合同,目前合同金额已超过11亿元。

企业年金

2007年底,国泰基金获得了企业年金基金投资管理资格。公司的财富管理中心业务团队坚持“专业、守信”的原则,逐渐在企业年金市场做出了一定的品牌影响力。到目前为止,国泰基金已与超过12家大型国有企业签署了企业年金投资管理合同,实际运作规模已超过10亿元。

打造业内值得尊敬的专业团队

事业部制的整体架构

国泰基金总经理助理梁之平表示,对于旗下团队他最大的目标和要求并非追求规模。我们不是不看重规模,但对于我们来说,更重要的是要打造出一支能为客户提供持续稳定优秀业绩回报的专业团队。”

国泰财富管理中心自成立以来,其中期愿景就是建立一支具有优秀投资管理能力的专业团队,为高端核心客户提



供优异且稳定的业绩回报。同时,我希望这支团队甚至能够因为其专业性受到客户和同行的尊敬”,梁之平表示。

据介绍,国泰基金财富管理团队有着事业部制的组织架构,整体设置包括三大块内容:投资、市场和产品服务。这样的组织架构关键在于能够快速地进行总体资源的协调,将整体资源的功能发挥到最大。”梁之平认为,这对管理者本身是一个巨大的挑战。因为要能够熟悉各块业务,做到在跟不同团队在对话上没有专业障碍。同时,整体协调还体现在对各块业务的开展难点有清晰掌握,在合适的时间做到督促或支持,让整体运作顺畅。

对于国泰基金而言,我们财富管理业务是从基础开始做起的。”梁之平坦陈,在公司管理层的支持下,国泰基金财富管理中心迅速成长,并较好的整合了公司各项资源,为未来发展打下了良好的基础。

投资业绩是核心

险、信用风险和流动性风险)的有效控制。投资团队中专门设置有组合控制员,由组合控制员专职负责组合各项风险指标控制及其他量化风险控制。

构建强有力的中台

国泰财富管理中心有自己的产品团队,从而加强了其业务开展的灵活性,因为专户理财业务要求产品设计更加有针对性。目前产品团队已经根据客户需求开发了很多与公募完全不同类型的产品,受到了客户的欢迎,如保本类型的产品、结构化的产品和市值管理的产品等。

同时,在后续服务阶段,国泰基金财富管理中心建立了日常沟通服务机制。由公司财富管理中心负责人携投资经理、产品经理等专业骨干与客户进行定期面对面深入沟通。一方面,将公司的近期投资思路与客户进行讨论沟通;另一方面,深入细致地听取客户对产品和服务的意见反馈和投资计划变化等。并根据相关法规和客户要求,提供会计报告、投资运作报告、风险评估报告等各类信息。公司在现有客户服务系统中专门开发了特定客户服务模块,通过严格的权限管理,充分保障了各类特定客户信息的安全性和保密性,与公募基金客户服务系统相分离。

为了做好特定客户的日常服务,国泰财富管理中心借鉴成熟的私人银行服务标准,保持与客户的密切沟通,随时了解客户的投资需求,向客户提供包括知识分享、生活品质提高等日常客户关怀项目。同时借助公司雄厚的内外部研究资

源,就投资策略、行业发展分析、金融服务等方面的内容组织活动,与客户分享。

“一对多”或将推动行业发展新格局

“一对多”或将推动行业发展新格局

近日,备受关注的基金专户理财“一对多”业务开闸进入倒计时。6月1日起,拥有100万元以上资金的投资者可以选择成为基金公司专户理财客户。在采访中,梁之平表示,“一对多”业务将令基金公司面临战略性选择,并对基金投研实力提出更高要求。

作为首批获得专户理财资格的基金管理公司,国泰基金自08年上半年签署并实际运作第一个专户理财账户后,一年来已连续签下大单,金额超过11亿元规模,在行业内名列前茅。谈到“一对多”业务即将开闸,梁之平对市场前景充满信心。他分析,根据有关机构的报告,预计2009年中国可投资资产在1000万元以上的净高净值人群将有32万人,可投资资产的总规模在9万亿左右;如果门槛放到100万元,则人数和规模总量更是惊人。在此背景之下,拥有牌照业务的大型基金公司,将获得更大的市场份额;同时“一对多”业务会加速市场细分,也许在未来会出现部分专注于专户理财业务的基金公司。

目前国泰基金已经拥有一支近30人的财富管理团队,平均证券从业年限9年,仅投资团队就有9人,是相关业务人员配置最为完整的基金公司之一。作为国内首批规范成立、业内少数拥有“全牌照”业务的基金管理公司,国泰基金所具有的丰富的管理多风格资产经验和严格的风控管理流程,将为专户理财“一对多”业务的开展护航。

热烈祝贺《中国基金》周刊创刊五周年