

编者按：在竞争激烈的基金营销市场，活跃着多位女性管理者的身影。她们辛勤耕耘，为中国基金业的发展做出了贡献，也得到了业内与持有人的高度认可，她们的美丽构成了基金业一道靓丽风景线。值此三八国际妇女节之际，证券时报记者与您一起走近她们，了解她们。

刘晓艳：做财富的传教士

证券时报记者 杨波

易方达基金公司常务副总裁刘晓艳最大的爱好是看书，小说，历史、哲学、社会、经济、宗教类的书她都爱看。

“我从小就爱看书。”偶有闲暇的时候，刘晓艳喜欢逛书店，广州书城不错”。去北京出差，有时间她会去北京图书大厦。她读书很快，工作不是太忙的话，基本上一个星期可以读一本书。”

刘晓艳自嘲很土，没有学会从当当网上买书，也不喜欢看电子书。她更喜欢去书店，“可以站着翻书，一翻一两个小时，比较过瘾。”

传播正确的理财观

刘博士非常敬业，对工作非常投入。”公司的同事都亲切地称她为刘博士。

刘晓艳的公募基金生涯始于一次偶然的事件，上世纪90年代末，身为券商的投资人员，她看到了终生难忘的一幕：一对老年夫妇因为炒股亏损坐在营业部门口台阶上痛哭。“当时我内心非常震撼，也非常难受，希望能帮老百姓赚钱。”公司领导告诉她，“去做基金吧，基金是给大众理财的。”

于是，刘晓艳的人生在这里转了一个弯。2001年，易方达成立，刘晓艳任督察长，2003年，易方达发新基金，当时人少，公司高管都要参与发行，“我协助市场人员做江苏省的销售，结果还不错，当年有媒体报道《华泰证券把易方达卖火了》。发行结束后，公司领导说我做销售有点感觉，就把我从后台调到了前台。”

从此，刘晓艳带领易方达基金的营销团队，奔波于渠道网点，给客户经理、客户传播理财观。刘晓艳的要求非常严格，每只新基金发行，他们都要做上千场的培训。但付出也得到了收获，截至2010年底，易方达管理资产规模近2000亿元，稳居业内前列。

刘晓艳的理想是做财富的传教士，实实在在传播一种理财的理念。



易方达基金公司常务副总裁 刘晓艳

她要求市场人员一家一家渠道去讲课，“我们希望把易方达的理念跟客户讲清楚，把产品的特点甚至弱点都讲清楚。今年易方达成立10周年，为了回馈投资者的信任和支持，我们在多个城市搞金牛基金经理面对面的活动和一些理财方法的交流，让客户直接了解我们的理念，为客户答疑解惑，做好客户服务。”

刘晓艳不喜欢做吸引眼球的事，“因为一不留神就可能误导客户”。她也不喜欢花很多钱去做广告，包装品牌，“品牌是靠公司实实在在做出来的，不是包装出来的。就像中国的牛奶业，如果把更多的精力放在质量上而不是放在推广上，中国的奶业应该不走这么大的弯路。”

刘晓艳最困惑的是，基金没给客户赚太多钱。主要是中国股市还不成熟，波动性较大、不确定性很大。而且一级市场的获利太高，二级市场本身没有提供很大的投资价值。另一方面，从数据来看，有相对专业的人员指导的中高端客户的盈利率要高出一般投资者10个百分点，这是一个很深刻的矛盾，普通老百姓更需要赚钱却更不容易赚到钱，因为他们可能追涨杀跌或者买一些跟自己的需求不匹配的产品。整体来看，基金行业给投资者赚的钱不多，甚至很多基金投资者亏损。”“我们也在产品研究、创新方

面下了很大的功夫，希望有一种机制给客户相对有保障的收益，为客户提供能赚取相对稳定的能够战胜通胀的产品。”

易方达正在发行业内第一只“对多”对冲基金，4月1日起公开发行黄金主题基金。除了主动型基金外，“未来我们还会在对冲基金方面作比较多的探索，同时也会推出不同特征的指数基金，给投资者提供更多的资产配置工具。”

保持知识分子的独立精神

刘晓艳是一个很有热情的人，她热爱工作，“我做什么事都越做越开心，岗位其实没有高下之分，任何工作都可以做得有创造性，做前台也可以做得很开心。”刘晓艳笑着告诉记者，“我是易方达最早的客服人员，最早的前台，因为公司筹建期人太少，很多杂事都由我来做。”有一次，同事看见刘晓艳的办公室堆了满满一地的材料，她自己坐在地上装订成册，做到半夜，也很高兴。

虽然工作很忙，她也要抽出时间陪儿子，看书。“可能因为喜欢，我没有觉得工作特别忙。时间总是可以挤出来的，关键看你想不想。”她会经常跟儿子进行心灵上的交流。“我儿子比较爱思考，12岁的时候，他问过我一个关于财富的问题，如

果全社会的人富裕一点，但自己会穷一点，和全社会穷一点，自己很富裕，你会选择那一种？”她反问小儿，小儿说愿意选择第一种。理由是，如果一个人很富，大家穷，会不稳定不安全。

这也是我的财富观吧，钱当然很重要，可以保证一个人基本的尊严与相对的自由。但财富应该相对均衡，不能有特别贫困的人，承认竞争机制，但贫富悬殊也不能太大。”刘晓艳表示。

生于60年代末期的刘晓艳身上，有着明显理想主义的色彩。她觉得自己很幸运，对文革多少有些记忆，却未经受各种运动之痛与极度物质匮乏之罪，更亲历了近三十年的快速发展，各种制度变迁，不同文化，不同价值观、道德观的冲击和洗礼。“无论有多少不满，我们所亲历的都是中国历史上最激荡、最活跃、最灿烂、最辉煌的三十年。”

爱看书的刘晓艳文笔很好，偶尔会写点东西，繁忙工作之余，她也关注社会，有很多充满哲理的思考。对于人性，她也有着深刻的反思：人其实似乎在潜意识里有追求痛苦、演绎悲剧的倾向，很多女人的爱情故事就是如此，很多人的失败也是如此。潜意识里，他们往往本来就缺乏成功的渴望，其实每个人身上都蕴含了成功的素质。

这个时候的刘晓艳，已经褪去了基金公司副总裁的身份，而是一个有着独立思想、充满人文关怀的知识分子。

难得的假期，刘晓艳喜欢看风景，回归自然。“有三样东西会震撼人类的灵魂：遥远的星空、灿烂的云彩、壮丽的山河。那种时候觉得自己特别简单特别没有想法，回到很单纯的状态。”

为老百姓理财，是刘晓艳终身想做的事业。采访结束时，她兴奋地告诉记者，“今天看到一则新闻，在‘十二五’规划中，股票发行体制将从核准制到注册制，终于看到了证券市场健康发展的希望，也看到了资产管理行业健康发展的希望。未来，一级市场的利润会降低，二级市场的理财价值必会显现。”

刘晓艳是乐观主义者，“这个时代，无论你信不信，它都在滚滚向前，我们需要的是多一点耐心，多一点律己，少一点抱怨。”对未来，她充满信心。



广发基金公司副总经理 肖雯

肖雯基金大发展的忧思

证券时报记者 杨波 杜研

又见广发基金副总经理肖雯，还是5年前那样短短的头发表，知性而干练。

5年前，基金这个词对于老百姓来说还很陌生，肖雯充满激情地走在基金布道的路上。现在，基金几乎家喻户晓，但我现在对基金行业反而没有2006年初那么有信心”。

对于基金业的现状，肖雯有着相当的忧患意识。

较差的客户体验

在肖雯看来，困扰基金业最大的问题之一是美誉度，客户对基金投资的收益及体验较差。

前两天，我们对市场上所有成立一年以上的偏股型基金做过一个统计，在387只产品中，只有13.7%（53只）的基金累计净值是亏损的！有85%以上的基金是赚钱的，其中更有29.2%（113只）的基金累计收益在2倍以上。”这是一份相当不错的答卷！但客户的基金投资账户收益远远低于每只基金成立以来的累计收益。

为什么会这样？在肖雯看来，基金业务的各参与方都负有责任。除基金公司自身的运作需要进一步提高外，资本市场本身的波动性，代销渠道的商业模式、投资者追涨杀跌的行为模式都是造成这种结果的原因。”

财富的积累需要时间，就像运动有益健康，但长期运动才会有效。”肖雯给我讲了他父亲的投资故事：她的父亲是一名退休老师，2004年广发稳健发行时他买了10万，2005年广发聚丰发行，他买了5万，这是一位老人那时所有的积蓄，由于信任自己的女儿，这些年一直没有动，前几天一查，累计净值已经到了69.5万，赚了4.5倍。“是时间给了他这个价值。”

但大部分客户却在市场及基金净值的波动中追涨杀跌，代销渠道收手续费的商业模式在某种程度上更加剧了这种周转，尤其是2007年、2008年的大起大落，让许多客户的基金投资账户的收益至今为负数。一个以信托关系为基石的行业，如果客户收获的都是亏损，这该是一种怎样的困境？

肖雯计划与银行一起行动，改善客户体验，让客户的基金投资收益尽量向基金的累计收益靠拢。“我们真的需要一些改变，应该从以产品为中心到以客户为中心，从注重结果到重视过程，从突出短期业绩到提供资产配置解决方案。”

基金业务滞涨背后的忧思

“为什么这些年发了很多新基金，基金管理规模却停滞不前？”肖雯的答案是：在没有新增客户的前提下，基金公司现有销售模式受到挑战。

按目前的销售模式，虽然基金公司付出的代价很大，花了很多钱，但随着时间的推移，却很难积累下什么东西，既没有团队也没有客户群，而市场及业绩的波动让品牌的积累也困难重重。”销售问题成了当前基金行业最头痛的问题。基金业当初选择了以代销为主体的快速扩张的模式，今天的局面就是一个必然的结果。”

一个不容忽视的现实是，基金之外的其他各类理财产品对基金行业未来业务空间的渗透和瓜分。这两年各类理财产品快速发展，“它们都有各自的优势，银行理财产品、券商集合理财都有自己的渠道，信托有相当宽广的投资规范，私募有更灵活的机制，她所散发的积极向上的拼搏力，是最打动人的，也是最美的。

“一方面，中国人的财富增长非常

快，老百姓有很强烈的财富保值增值的需求；另一方面，基金的话语权和市场竞争力却在不断下降。”

所以，现在是我们坐下来反思，谈改进的时候了。”肖雯表示。

第三方销售是否是一种解决办法？肖雯表示，第三方销售短期想发展起来并不容易，因为没有客户的积累。而且，一旦第三方做起来了，要价可能比银行更高，因为他对客户更有影响力。”

大力发展直销是否是基金公司的出路？对一些有品牌有实力的基金公司来说，直销是一条可以尝试的路径，销售渠道多元化是基金行业未来的发展方向。”

但零售业务没有当期见效的，当期见效的都不是好方法。”肖雯直言不讳。所以，做直销，考验的是基金公司、股东的耐心。诺亚财富作为第三方财富管理公司成功上市，闯出了一条路，给了我们一个启示。而保险公司在电话营销和网上业务的拓展力度也值得基金业从上到下认真思考。”肖雯表示。

生活的艺术

肖雯是一个很幸运的女人，无论工作还是生活，都有相当收获。

广发基金的平台真的很好，对员工有凝聚力，给了我成长的空间。”在工作中，肖雯相当认真，认准的事情，一定会坚持。2006年3月她去了趟台湾，“看到定投在台湾做得风声水起，很震撼，回来就开始大力推广定投。”广发基金成了国内基金定投的急先锋，也是国内定投业务发展最大的受益者。

我父亲常常说，父母是最重要的职业，当电工都要考证，但当父母却不需要持证上岗。在我看来，怎么管理自己的财富也非常重要，但大家却没有意识到管理财富也需要学习，而定投恰恰是帮助普通投资者学习财富管理最简单、有效的工具和方法。”

有着相当人生经历与阅历的肖雯，懂得生活的艺术，她认为生活是平衡的艺术。“我是一个把生活和工作分得很开的人。”她没有把工作中的干练带回家，在家庭中，双鱼座、A型血的肖雯是一个连“家庭影院”都不会用、被呵护的小女人，是一个普通的妻子。“对我而言，家是一个不用动脑筋和放松的地方。舒适的大后方，是我做事情能这么长时间坚持的原因。”

但肖雯是一位“不普通”的母亲，受父亲的影响，她对孩子的教育有一套自己的理念和方法。结果是儿子双双在外留学，小儿子更考取了美国的常青藤名校，最令她高兴的是儿子的独立和阳光。他们没有选择金融专业，这一点我没有能影响他们，很失败。”“可我却又从她“失败”的语调中听出了自豪。

作为基金公司管销售的副总经理，属于肖雯自己的时间很少，“一年前跟先生恰好同时出差在上海，才第一次跟他去了著名的新天地。”

平时有时间，她喜欢看书，研究生学管理的肖雯，偏爱财经、管理方面的书，“我是德鲁克的拥趸，反复看他的著作，每一次都有新收获。”肖雯也把德鲁克的一些经典思想用于工作中。例如在销售团队中推广“知识工作者”的概念，强调每个人都是主管，主张每一个人都对结果负责。

为了多陪陪家人，同时也放松自己，肖雯每年坚持旅游一次，她喜欢去西藏、云南等偏远的地方。“有一次到香格里拉，手机没有信号，那几天心里特别安静，觉得天都特别蓝，同样的地方，不同的心境，景色都不一样了。”

幸福是一种能力。智慧的肖雯，找到了工作与生活的最佳平衡，实现了女性心中完美生活的梦想。

孟朝霞：喜欢赢的感觉

证券时报记者 张哲

富国基金副总经理孟朝霞很忙，在她开完一个会议即将午饭的匆匆间隙，记者在上海陆家嘴花旗大厦的办公室见到了这位年轻的女副总。她的办公桌上堆着各种各样的书籍、材料，抬眼可以望见黄浦江的游轮。方桌上放着好几束鲜花，香气缭绕，顿时将办公室装点得浪漫、生动起来。

营销：在变化中寻找规律

2009年上海市金融工委全球招聘，孟朝霞由此加入富国基金，此前，她一直从事保险行业，是资深的市场营销管理者。“保险业与基金业有很多相通的地方。我在竞聘过程中，发现做基金市场独有的吸引力，最终经过多轮的竞争，来到富国。”



富国基金公司副总经理 孟朝霞

十多年来在保险行业营销经验的积累，是孟朝霞的独门法宝。她说，保险产品很难卖，因此，必须以非常深入、细致、专业化的营销去打动客户。同属资产管理范畴，基金与保险这两个行业，有些东西是互通的，可以在优化的基础上，相互借鉴。”

基金相对保险，更大的挑战在于一个“变”字，不停的变化。一个保险产品生命力可以5至10年，并且不像开放式基金时刻面临申购赎回。基金产品就不同，资产市场瞬息万变，机遇和投资人需求也在变化。而且，开放式基金进出自由，我们要关注的不仅仅是销售，而是每天都要面对申购、赎回、业绩的波动、投资人需求的变化。并在这些变量中寻找一个最佳的结合点。”

她总结，市场营销工作最大的吸引力在于变化。最大的挑战，则在于如何在变化的市场中寻求规律。

市场营销的最高境界

近两年间，富国基金完成了从“老十家”时代向稳步迈进前十大公司的新富国的华丽转身。无论从同业综合排名、还是公司形象等，都彰显着富国已经进入了一个高速、稳步的新发展平台。华丽转身的秘诀何在？

负责市场工作的副总经理孟朝霞认为，在合适的时机，推出合适的产品、并通过合适的渠道，卖给合适的客户，最终能产生合适的收益率。这是她追求的市场营销的最高境界。

首先，富国基金在公司内部打造了一个进取的氛围，绩效导向的文化。基金市场竞争激烈，不进则退。”

其次，我们非常关注在合适的时机，通过合适的渠道，向合适的客户推出合适的产品，并最终产生收益。以去年为例，富国基金很幸运地把握住了大方向。不论是传统强项债券类产品，还是通胀主题的股票型基金，产品与市场时机配合得不错，投研的业绩也不错，最终形成了好的结果。”她表示。当然，孟朝霞承认，五个要素都具备只是一个理想的境界，要完全做到不容易。

针对今年的市场，孟朝霞认为，证券市场变幻莫测，在一定程度上，六通道同时放开审批，对基金公司是个好事。以前基金公司审批一个产品可能需要半年甚至更久。现在对基金公司来说，对发行时机、产品选择、渠道布局等都有足够的空间去判断，自主权更大。”