

创新发展中的中国证券投资基金业(4)——敬业奉献篇

“基”石永驻,光环背后的基金人

这是一个处于光环下的行业,掌管社会3万多亿财富,洞察资本市场风云变幻;这是一个令人艳羡的行业,被外界贴上了体面、高薪的标签;这更是一个容易被误解的行业,人们惯于看到基金业光鲜亮丽的外表,却忽略了众多普通而尽职的基金人辛勤的付出。

基金行业是一个依靠整体的制度设计来保障持有人利益的行业。不同的岗位、不同的分工形成一个有机的整体,以流程保证规范运作、业绩稳定和风险控制,流程上的每个环节都不可或缺。正是靠每个环节上基金人的勤勉尽责,持有人的利益才得到最终保证。

冲锋在一线的投资团队孜孜不倦,以高强度的工作负荷支撑着独立的投资决策;营销团队不辞辛劳,唱着“走天涯”,车马劳顿地奔走,向渠道、客户传递着基金投资理念;监察稽核部门则是那些尽职尽责为投资者看守球门的人;而默默付出的后台部门早忘记了“朝九晚五”的生活。

诚然,近些年,基金行业的发展遭遇“成长的烦恼”,基民的抱怨、媒体的质疑,以及行业自身暴露出来的种种问题,无不在侵蚀着基金从业人员的职业自豪感和幸福感。不过,岁不寒,无以知松柏;事不难,无以知君子”,基金行业拥有着一大批心怀使命感的中流砥柱。让我们走近他们,看看这些基金人最真实的工作状态。他们只是众多勤奋基金人的代表,正是他们的勤奋与坚韧、敬业与奉献,让基金业的明天值得期待。

投研——镁光灯的背后

在这个打理着3万多亿财富的行业,600多位基金经理是万众瞩目的焦点。他们被外界视为“金领”群体,但是很少有人知道他们每天超长的的工作时间和高强度的工作负荷;他们的这一举动均受到市场的高度关注,这凸显了他们的重要性,但同样也是巨大压力的源头。

每天早晨7点甚至更早,基金经理们就必须打起十二分的精神做好准备,迎接新一天的市场风云变幻。而当夜幕降临,白日喧嚣的人群散去后,依然能见到很多基金经理伏案工作的背影。如果留意他们的行踪,人们会惊讶地发现,其实基金经理们的工作地点无处不在:饭桌上的交流是家常便饭,“空中飞人”般频繁出差调研是稀松平常,即便回到家里,也并不意味着休息的开始,邮箱里动辄数百上千封新邮件等待着他们逐一浏览,研究报告、宏观数据以及各种信息的轮番“轰炸”常常让他们凌晨才能离开电脑。他们中的不少人,为了工作不得不与家人两地分隔,半个月甚至更久才能与家人团聚一次。

基金经理如此,相对年轻的研究员更是。不是在调研,就是在准备调研的路上”。上海一家基金公司的机械行业女研究员告诉记者,平均下来她每个月有半个月的时间在外出差,经常是白天正常上班,晚上背个双肩包带上电脑匆匆赶往机场或者火车站,深夜时分到达目的地。简单安顿下,第二天一早就去上市公司交流。有些公司地处偏远,饮食和住宿条件简陋,自己虽然是女孩子但也顾不上这些。而留在上海的另外半个月时间里,每天晚上等到上市公司公告发布之后,8点至12点是雷打不动的浏览、点评公告时间,而第二天早晨7点不到又得起床准备上班。如果是年报、季报密集期,甚至可能会忙上一个通宵。

汇添富基金管理公司增强收益债券基金经理陆文磊表示,投资是一种非常辛苦的工作,一分努力一分收获,没有捷径可走。作为基金经理需要始终保持积极进取的工作状态,在每一天工作过程中,需要接触大量信息,阅读大量研究报告,并且还需要经常与客户和同行进行交流,只有这样才能跟上市场的动向。

在长期高强度的工作和压力下,不少基金经理未老不惑之年就已早生白发、青春不再,甚至牺牲了自己的身体健康。至今,基金业还在为上投摩根基金管理公司投资总监孙延群的美年早逝而扼腕叹息。这位忠厚正直、勤勉尽责的基金经理,在管理上

投阿尔法基金的3年多时间里,为投资人带来了近300%的回报,自己却因为长期从事高强度工作,仅仅41岁就因为消化道出血、失血性休克而离开了人世。他的同事回忆说,孙延群特别注意研究上市公司基本面,可谓事无巨细,特别透彻。不过,或许正是这种敬业的工作作风使他的身体长期处于超负荷运转状态下。他实际上早就患有胃病,但为了工作时常无法准点吃饭。

之所以如此忘我工作,许多基金经理都表示,正因为持有人的重托是肩头沉甸甸的责任。一位从业已近10年的基金经理和记者说起,虽然事隔多年,他一直记得一位普通基民在2008年写给他的信,这是一位普通的工人,瞒着家人将毕生积蓄10万元在2007年牛市高点时买了几家基金公司的基金,而这个并不富裕的家庭有孩子要读书,有老人要赡养。这封信对他触动很大,他此后多年的基金经理生涯,一直都谨记自己买卖的数字背后是一个个真实存在的家庭,自己的每一个投资决策都关系着诸多家庭的生活质量,因此不能有半分懈怠,必须尽自己最大能力挖掘机会、控制风险,降低基金投资业绩的波动性,改善客户长期持基的体验。

类似这样的例子其实并不少,一家基金公司的投资总监时常安排基金经理去和基民交流,让他们真切地感受到基民给予基金经理的信任和重托。他认为,对于旨在服务大众的公募基金,责任感重之又重。没有责任感,就不能客观地判断市场,会缺乏应有的风险意识,也不具备良好的执行力,自然也就不够资格担任一名创造业绩、责任重大的基金经理。

监察稽核——当好持有人利益的守门员

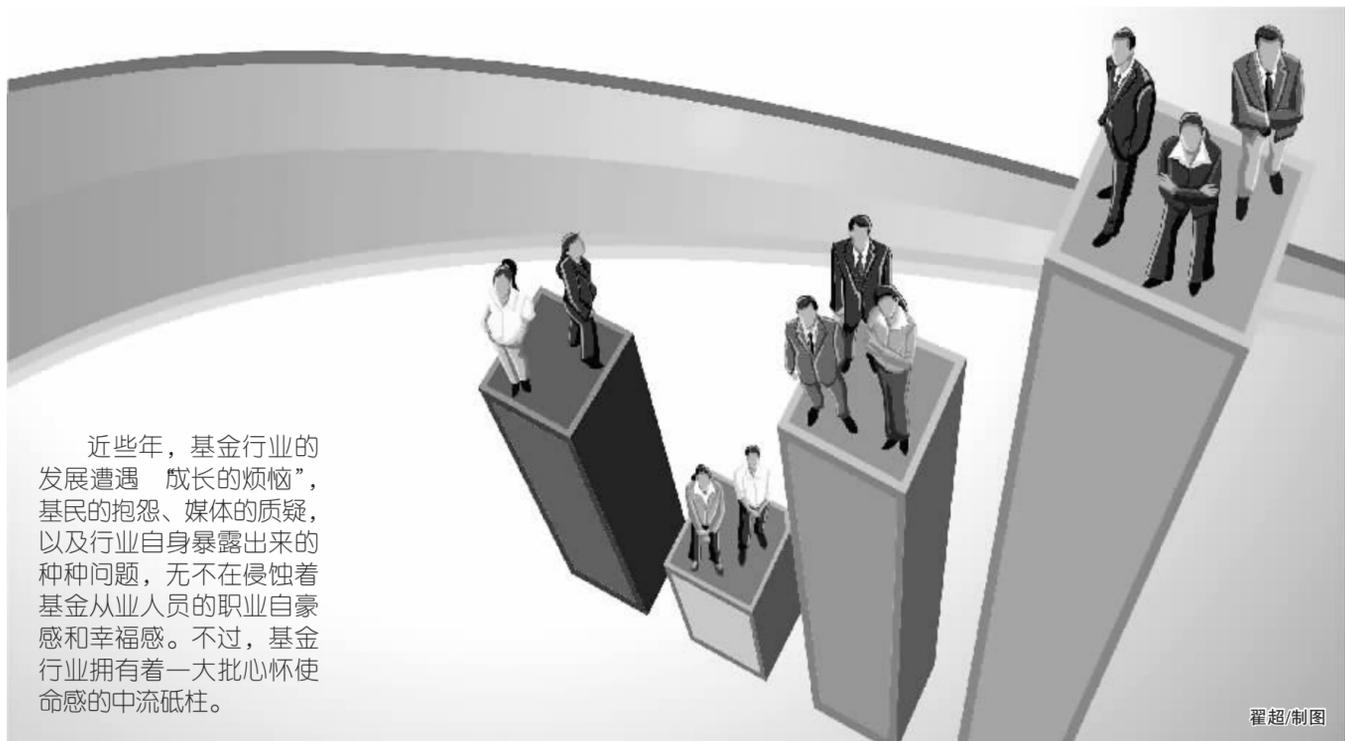
聚光灯追逐着基金经理,对于大多数持有人而言,监察稽核是陌生而遥远的名词。殊不知,正是监察稽核部门里一群陌生而遥远的人,忠实地履行着保护投资人利益的卫士职责。在每个基金公司,都会设置一个部门履行内部稽核职能,以独立、客观、公正的精神执行内部的监察稽核工作,检查、评价公司内部控制制度的合法性、合理性、完备性和有效性;检查、监督公司内部控制制度执行情况,警示公司内部管理及基金运作中的风险,提出整改意见并监督落实;检查公司各项报告、报表、统计资料、记录及公开披露信息的真实性和准确性等等。可以说,监察稽核部门守护着基金公司安全运作的生命线。

如果说警察是社会治安的维护者,消防员是人民生命与财产的保护者,那么基金监察稽核人员就是持有人利益的守门员。尽管与投资、销售等前台部门相比,他们没有冲锋陷阵、抛头露面的机会,也不能带领团队力拔头筹、加分进球,但是他们却始终站在团队的大本营里,积极地关注着赛场上的一切,并时刻准备着将违规事项拒之门外。

监察稽核部对人员要求很高,他们必须熟悉法律、金融、财务或审计等诸多领域,熟知从投资、研究、交易到宣传、销售、客服,再到IT、运营、财务等各个环节及各个流程的风险点,跟踪从投资到销售的诸多业务环节。”银华基金管理公司监察稽核部的工作人员告诉记者,监察稽核部的岗位从设立开始,就以保护持有人利益为使命——负责维护公司合规形象,保护持有人利益,最终促成公司与持有人双赢。

几乎每一个业务环节都有监察稽核部的介入:基金合同在形成之初,要经过监察稽核部门多次复核与修改;基金募集时,监察稽核部随时提供信息披露支持并持续关注宣传材料的合法合规性;基金投资过程中,监察稽核部无时无刻不在关注建仓期限、投资范围、投资比例等限制,并随时应对各种可能的突发事件;基金估值的准确、及时性与持有人利益紧密相关,也是监察稽核工作的着重点;当涉及一些客户投诉时,监察稽核部也会与业务部门一同协调解决——有时候,监察稽核部被戏称是个无处不在、无孔不入的部门。

其实,我们监察稽核部比投资者更关注确保基金资产安全。”基金



近些年,基金行业的发展遭遇“成长的烦恼”,基民的抱怨、媒体的质疑,以及行业自身暴露出来的种种问题,无不在侵蚀着基金从业人员的职业自豪感和幸福感。不过,基金行业拥有着一大批心怀使命感的“中流砥柱”。

公司监察稽核部工作人员表示,比如“老鼠仓”、关联交易、资金安全、持有人信息保密、基金分红……因为这些不仅与基金公司的合规发展休戚相关,更与持有人利益紧密相连。

这个部门的辛劳也并不为很多人所知。在基金报告披露期,信息披露岗的工作人员都会忙得脚不沾地。在银华基金供职的小尚,去年一年完成了包括23只基金的年报、半年报、季报、更新招募书在内的定期报告及临时信息披露公告总计约450份;为了让投资者在第二天早上第一时间看到更新的公告,小尚经常在公司加班直到与媒体反复确认后回家,第二天又早早来到公司查看报纸和网站上的公告是否清晰、完整。法律事务岗的小姜是个柔弱的女孩子,却承担了包括新基金、年金、专户等新产品法律文件的复核工作共计130余份、日常合同的审核共计400余份以及30余起重要的法律咨询,并多次为公司内部员工开展合规培训。

上投摩根的翁文阁也是众多默默付出者的一员。这位基金业唯一获得“2011年上海市金融业反洗钱工作先进个人”的女孩,凭借自己惊人的毅力和不懈的努力,短短五年间,从懵懂到精通,成为上投摩根监察稽核部的骨干。在基金业反洗钱工作刚刚起步,尚未有可借鉴之处的时候,翁文阁在短短时间内让自己成为了反洗钱“专家”,在督察长和部门主管积极指导下执笔起草了上投摩根公司各项反洗钱制度和反洗钱操作流程。在各部门同事的配合下,翁文阁主导在行业内较早地制定了有行业特色、较为完善、具有可操作性的可疑交易筛选标准。之后,其他一些基金公司以此为蓝本,建立了各自适合的标准。

监察稽核部容易给外界形成“我心匪石,不可转也”的严肃权威形象,但事实上,它们也兼具旺盛的创新因子。年轻的中国基金行业一路走来,基本上走的是一条“西方取经”和“摸着石头过河”的路径,其监管理念、监管方法在不断变迁中丰富与完善,客观上要求基金公司的监察稽核部门要始终保持创新意识。比如,为了不断提升公司的内控管理水平,南方基金管理公司监察稽核部在公司督察长的带领下,早在2009年便开始推进SAS70(美国审计准则70号)内部控制报告项目,经过一年多的努力,会计师事务所于2011年3月出具了无保留意见的SAS70内部控制报告,南方基金的内控水平也得以快速提升。

营销——给客户一个肩膀

他们中的一些人是基金业最忙碌奔波的,每当新基金发行,他们便南来北往、四海为家,期间的辛酸与劳累,一言难以蔽之;他们中的一些人是基金业最热情盛情的,时常在晚上11点还接听咨询电话,耐心解答客户的疑问;他们中的一些人也是基金业最具创意和才情的,用深入浅出、别出心裁的方式向投资者传播投资理念……销售、客服、市场等岗位组成了基

金公司的营销部门,投资者正是透过他们了解、购买基金并获得后续服务。近两年A股市场整体表现低迷,基金持有人对于投资前景有了更多的困惑和不安,为了更好地服务客户,基金公司营销人员相比往年更加忙碌了。

近两年A股市场整体表现低迷,资产频频缩水使基金持有人对投资前景产生困惑。正如广发基金管理公司分管营销的副总经理肖雯所言,当市场波动的时候,投资者往往压力很大,此时他们最需要得到帮助,基金公司在市场低迷期更应该给客户一个肩膀,和投资者一起共渡难关。基金公司不仅提供产品,也应提供一种与客户共同面对市场波动的投资体验。为此,肖雯和她的市场部团队曾在2008年和2012年举行过两轮与投资者的“心桥之旅”,每年在全国各地面向投资者开展的交流会和沙龙不下千场。为了配合各地的工作,肖雯一年中有大半的时间在外出差,同事稍不留神她又“飞”走了。

事实上,各家基金公司的渠道经理已经习惯了在深夜凌晨从一个城市辗转至另一个城市,为了更好地配合客户的日程和需求,兴业全球基金管理公司渠道部区域经理小温回忆说,2008年在山西做渠道走访,从临汾到大同坐了半夜的火车,凌晨6点多到达酒店,上午9点准时拜访渠道。2011年下半年专户产品发行的时候,为了能与一位客户有面对面的交流,他一直等候到晚上12点,最终让客户对此产品有了全面的了解。印象最深刻的是2009年组织并参加北京金融博览会,由于客户交流比较多,在会场忙了四天的他过度劳累,胃病复发导致胃出血,在北京医院住院。

像小温这样轻伤不下火线,始终坚持战斗在基金销售一线员工,在基金行业不胜枚举,汇添富基金也流传着一则“拄着拐杖跑渠道”的故事。销售部门的一位员工,在出差前夜腿部意外受伤,血流不止,连夜被同事送到医院缝了十多针,医生建议他卧床休息。他却考虑到已经排了整整一个多星期的渠道拜访活动,未遑医瞩,强忍着伤痛跛脚出发,竟以每天一个城市的频率坚持跑遍了广西、云南地区。

南方基金副总经理朱运东介绍,举办客户沙龙是渠道工作中最常见的形式,也是拉近客户距离,向客户传递科学投资理念的有效形式,特别对于投资资讯相对匮乏的二三线城市,尤其是一些偏远的郊区县城,更加需要我们将最新的市场资讯和先进的理财观念送到他们身边”。南方基金营销团队人员在他们内部交流的CRM系统里,用饱蘸深情的笔触这样写道:哈尔滨的冰天雪地里留下了我们坚定的足迹,新疆的骄阳拉长了我们前进的身影,皇城根下的老北京与我们畅谈着投资的乐趣,其实,我们卖的不仅仅是基金。”

从事市场、客服工作的基金人则呈现出另一种形式的勤勉。身为汇丰晋信基金管理公司市场推广部总监,何寒熙亲自动笔,耗时大半年完成了《红楼理财》一书。读者通过书中“黑凤凰盲目投资权证”、“宝玉投资股票套牢,为

黛玉出诗集忍痛割肉”等妙趣横生的故事,不知不觉中体会到基金理财的特点。这部作品后由上海人民出版社出版,先后重印五次,销售5万余册,还“出口”到英国、美国、东南亚各国。外人很难想象,这么成功的作品,是在由响个不停的电话、大叠的办公文档所充斥的繁忙工作之余完成的。谈到这个,何寒熙也不禁感慨道,坚持写下来确实不容易,有时候在外地出差,还得在应酬后回到宾馆写“到半页”。

由于和客户接触最多,这些冲锋在一线的基金营销人形成了灵敏的市场嗅觉,从而摸索出更能为投资人带来方便的投资工具和方法,基金业也因此获得前行的动力。2006年,广发基金肖雯就在一次旅行中,了解到台湾基金日常申购金额中一半以上的规模都来源于定投,职业敏感告诉她这将是基金未来的发展方向,从台湾回来后她和团队便开始了艰难的推广之路。当时市场的反应非常冷淡,人力物力源源不断地投入却得不到市场回应,但肖雯坚信长期坚持必有回报。如今,广发基金定投业务在业内表现相当突出,肖雯和她的团队功不可没。

基金营销人也不缺乏开拓精神和进取意识,国泰基金管理公司副总经理梁之平就是这样一例。2008年3月加盟国泰基金之后,梁之平开始着手组建财富管理中心,主要包括了专户理财、企业年金和投资咨询业务的市场拓展、产品研发、后续服务以及相关账户的投资管理等。当时在基金行业,这些都是较新的业务,没有太多经验可借鉴,许多具体事务需要“摸着石头过河”。梁之平知难而上,在管理机制上不断创新,率先在业内建立了事业部架构,强调成本核算,重视盈利能力的打造。经过数年的耕耘,国泰基金财富管理中心团队已完成了从筹建、运作磨合到非公财富管理业务的全方位突破。

长期的忙碌工作并没有压垮这些基金行业的“勇士”,反而成就了一批基金行业的“布道者”。就如肖雯,长期的市场工作使她养成了时时处处宣传基金投资乐趣的职业习惯,在一次媒体见面会上,肖雯在回答问题时情不自禁地推广起了基金知识,逗乐了全场记者。

后台——那些岁月我们一起加过的班

月夜时分,灯火阑珊,唯有敲击键盘和点击鼠标的声音格外清脆,高高瘦瘦的身影,聚精会神的眼神,易方达基金管理公司注册登记部的尹明依然忙碌在25楼的办公室,而这只是一个寻常的夜晚。

每天,易方达基金注册登记部这个只有4个人的部门要承担公司目前近700万客户的账户、份额的注册登记,还要维护60多家代销机构的测试工作和日常的沟通联系,工作量可见一斑。

和尹明一样,在全国72家基金公司,每个夜晚都有这样一群加班忙碌的员工,他们包括TA、基金会计、IT人员等等。“朝九晚五”是上班族的基本生活节奏,但是对于基金公司的后台部

门来说,“朝九晚五”只属于可望而不可及的美好愿望。为了维持这个行业的正常运转,他们默默放弃了夜晚与家人共度的时光。

能看到下午五六点钟下班时分的太阳,那是一年当中最美妙的事情。”尹明说,通常等当天的申请数据处理完毕,已是深夜10点多,遇到代销机构申请数据延迟或其他特殊原因,经常会工作到晚上12点或凌晨三四点,甚至通宵。

在这个保持着创新步伐的行业,投资者可能意识不到,行业内每一个创新产品的诞生,TA系统都要经过反复测试,确保无误后才能正式上线运行,这背后自然离不开TA人员的辛劳和付出。南方基金总经理助理、运作保障部总监鲍文军回忆道,2001年为了迎接公司首只开放式基金南方稳健的成立,公司着手自建TA系统,当时一切建规建制、模式搭建等工作全得靠自己摸索。当年的五一长假,一群怀揣着激情与梦想的年轻人没日没夜地在办公室加班、备战着9月份系统的上线。2004年9月,市场上迎来了首只上市开放式基金(LOF)——南方积配,为了备战这一具有基金行业里程碑意义的工作,南方TA团队早在一年以前,就已经与深交所、中登公司联合开发设计LOF的基金平台,逐项设计LOF的业务流程与实现细节,直至最后形成完整的业务框架。这种“拓荒牛”式的工作也为行业搭建起了一个LOF基金的模式,现在业内100多只LOF基金基本上都是按当时南方基金TA团队参与设计的框架模式运作。

与TA一样,基金会计同样是份需要极大耐心的细致工作。银华基金运作保障部员工介绍,每天早上要赶在9点之前读取基金产品的权益业务和上市信息,确保基金经理及相关部门在股市开市前拥有准确的可用头寸数据进行一天的投资交易;制作TA业务凭证并与TA纸质报表核对,确保无异常情况;如果当天有银行间及上清所的回购及债券业务指令的话,需要不断跟踪银行间交易成交状态,在15点前确保所有交易完成成交;当16点交易所数据接收后,开始一天的估值和计算净值工作。当普通上班族已经在回家的路上,基金会计们正是最忙的时候。而在每个节假日的前一天,他们都必须坚守到很晚。

而基金IT部门更是与公司运作息息相关。从早上交易员下第一笔交易指令,到基金会计计算当日基金净值,再到TA每天确认投资人份额等核心业务,都离不开IT的支持。至于建设功能强大的客服系统让客服人员为投资人提供最优的服务,给投研团队提供投研平台,给市场部提供数据支持,更显得IT部门是一个多面手。银华基金一位IT工程师说,基金IT行业有着极强的生命力,知识更新快,知识量大,这就要求从业人员必须紧跟时代步伐,不断充电,除了默默支持公司各部门的运营之外,他们还坚持上网学习专业知识,关注国际国内金融IT业发展动态。

(中国证券报记者 田露 李良 常仙鹤 黄淑慧)

翟超/制图