

博时亚洲票息收益债券型证券投资基金

基金代码:人民币:050030

1月14日-2月1日各大银行券商及博时直销有售!

优选亚洲债券

分享票息红利



博时基金 BOSERA FUNDS

投资有风险 请谨慎选择

申万菱信基金董事长姜国芳:

迎接基金业“混合赛” 打造全方位财富管理机构

证券时报记者 程俊琳

他,横跨银行、券商、基金三大金融领域,是中国资本市场元老级人物,也是少数依然坚守的基金业“大佬”。在这个基金元老不断离去的年代,他的身影显得孤单又坚定。

他,从2004年起掌管一家冉冉升起的中坚力量——申万菱信基金。在申万菱信基金迈入第10年之际,回望过去,展望未来,他又有哪些新的思考?

日前,申万菱信基金董事长姜国芳接受了证券时报的专访,对基金行业及申万菱信基金的现状和未来进行了深入的解读。

放松监管是松绑更是断奶

基金将与全市场参与者,包括银行、券商、信托、保险、私募股权投资等机构,在一个更广阔的平台赛跑。以前是小组赛,现在是混合赛。

证券时报记者:与海外市场相比,当前国内基金行业发展似乎进入困局,您如何理解当前基金行业的局面?行业遇到了哪些问题?

姜国芳:相比海外成熟市场长达几十年甚至百年的积淀,国内基金行业的历史还很短。可以说,现在基金行业取得的一切成绩都值得肯定,但一个行业在急速发展之后,势必会面临爆发式增长所带来的问题,而资本市场的变化也需要基金业在新的环境下做出新的战略调整与融合。现在可以看到,国内基金行业在经过15年的快速发展后遇到了瓶颈,确实存在许多问题亟待解决,如业务模式的创新、销售渠道的开拓、客户资源的挖掘、自身实力的提升等。

证券时报记者:这是否可以理解为国内基金行业同样迎来一个新的发展时期?

姜国芳:是的,在基金发展面临困局之时,监管部门提出了“加强监管、放松管制、鼓励创新”的管理思路,这成为当前资本市场的重要议题。这种监管方面的制度创新无疑为基金行业的变革指明了方向,为基金行业持续发展提供了巨大保障。基金公司需要考虑的是如何适应新的环境,审时度势地接受挑战与转型。

证券时报记者:伴随着监管政策思路的调整,整个资产管理行业都将面临全新的竞争格局。对于单个基金公司而言,该如何应对挑战?

姜国芳:放松监管既是一种松绑,更是一种断奶。基金公司将不再拘泥于本行业的竞争和排名,而是要在内部治理、品牌形象、产品创新、服务体系以及为投资者创造价值等方面,与全市场参与者,包括银行、券商、信托、保险、私募股权投资等机构,在一个更广阔的平台赛跑。可以说,以前是小组赛,现在是混合赛,这就是基金当前所面临的环境。

在这样一个政策和市场环境,基金公司应当认真思考,明确自身优劣势,找准市场定位,尽早实现转型,这才是新时期竞争格局下成功的关键。

证券时报记者:2012年监管层取消了基金产品审核通道,缩短了产品审核期限,鼓励基金推出机制等,这将给基金公司带来哪些变化?

姜国芳:2012年以来监管层推出的一系列政策,已经为基金行业的变革揭开了序幕,标志着基金行业在经历了过去15年的初级快速爆发式的发展阶段后,已进入了全新的持续发展阶段。可以预见,未来几年中,基金行业若能顺应财富管理的发展大趋势,加快转型和精准定位,在组织结构、产品开发、投资形式、优化服务等各个方面进行思考并实现创新,而不仅仅是通道业务或是在产品流动



申万菱信基金董事长姜国芳

申万菱信/供图

基金行业将迎来又一春。

转型的过程一定很痛苦,我们已经充分预计到工作的难度。行业的很多弊端还是摆在那里,如中短期内公募基金、券商理财、私募、信托和保险对银行渠道的竞争加剧,从而提高了渠道的要价能力,又如对各类金融机构的监管政策存在监管尺度不一的现象等等。当然,如果能成功转型,那必定是“痛并快乐着”。

创新不是求规模大干快上

无论是产品、投资,还是公司治理,总结起来就是——不适合你的就不要做,退一步海阔天空。

证券时报记者:2010年,监管部门对新基金发行实行多通道分类审核制度,制度变化促使基金发行出现井喷,2012年6月基金行业正式迈入“千基时代”。您如何看待基金产品扩容之后所出现的问题?

姜国芳:基金产品井喷的背后,是基金产品的同质化。产品同质化会给基金公司带来巨大的副作用,如核心竞争力缺失、投资者需求被忽视等。我们也在思考如何在弱势格局中突出重围,经过多年的经验以及审时度势的思考后,我们发现,以投资者需求为导向的产品创新,寻找差异化定位,才能提升公司的核心竞争力。当然,创新并非一味求“新”、抓眼球,一切创新都要基于满足投资者的需求。

证券时报记者:2012年以来,可以看到监管层对于创新产品的受理和审批速度明显加快。同时,资产管理行业正处于“混战”的阶段,银行、券商、信托、保险等均可发展与基金类似的资产管理业务,而其他行业的资产管理产品在产品设计、宣传推介及客户资源方面甚至更优于基金。在这种背景下,基金行业如何提升自身的核心竞争力?

姜国芳:近两年基金行业创新如火如荼,但这些创新并未突破现有法律法规的框架,其持续性也有待观察。我们认为应该给予基金行业产品创新更宽松的环境,要从真正能加强基金行业财富管理能力的角度出发,而不仅仅是通道业务或是在产品流动

性方面的创新。

证券时报记者:在创新的大背景下,我们也注意到目前市场上比较热门的一些“伪创新产品”,您如何看待这种现象?

姜国芳:对基金公司的管理层、经营层来说,必须要明确的是推出新产品的初衷不能变。

如果一味为了规模而一窝蜂地大干快上,那么,最终受到伤害的不仅是投资者,还有基金公司自己。我们始终认为,无论是产品、投资,还是公司治理,总结起来就是——不适合你的就不要做,退一步海阔天空。

对于产品创新这个问题,我们在公司内部强化的观念是,没有必要为了眼前的利益迷失了正确的方向,差异化竞争才是常态。归根结底,管理层的制度创新才是激发基金行业能量的真正源泉。

主动参与上市公司治理

作为机构投资者,我们要主动参与上市公司治理,成为负责任、有作为、积极的机构投资者,这也是基金行业应尽的义务。

证券时报记者:伴随基金行业的快速发展,投资者的队伍也日益庞大,如何切实维护投资者的合法权益?

姜国芳:回顾基金行业十余年的发展历史,我们可以发现,每一次变革与创新,都与维护投资者的利益息息相关。监管层所提及的加强金融监管,健全金融市场的法治建设,对打击内幕交易、操纵市场、“老鼠仓”等一切损害投资者利益的行为进行了合法的监督与监管。

基金行业承载着“受人之托,代客理财”的重要使命,以客户为中心、投资者利益至上是基金行业得以生存和发展的基石。基金公司只有坚持以投资者利益为最高准则,为客户提供合理的回报和周到的服务,才能够在获得客户信任的基础上发展壮大。

证券时报记者:证监会主席郭树清提出:“基金管理公司应当牢固树立以市场为导向、以客户为中心的经营理念,加快向现代财富管理机构转型。”作为一名机构投资者的代表,您认为机构该如何践行这一主题?

姜国芳:作为机构投资者,我们要主动参与上市公司治理,成为负责任、有作为、积极的机构投资者,这也是基金行业应尽的义务。此外,还要全面提升信息披露方面的时效性和完整性,以前瞻的眼光、深入的研究能力、准确的定价技术来控制复杂经济环境中的金融风险,规避各类“黑天鹅事件”,这才是从根本利益上保护投资者。

证券时报记者:申万菱信基金成立已有9年,在回馈投资者信任方面取得了怎样的成绩?

姜国芳:我们有一个数据,目前申万菱信累计客户数超过180万,这一数字说明了投资者对申万菱信基金的信任。申万菱信基金一路的发展,离不开投资者的信任和监督。未来,我们将继续承载使命矢志不渝地前行。其实,最关键的还是要提升投资管理能力,为投资者创造长期稳健的回报。

伴随A股持续的熊市,基金产品也面临巨大的挑战。虽然有遗憾,但是以投资者利益至上的核心并未改变,我们在苦练内功的同时,等待“寒冬”的远去。

除了努力提升投资业绩外,我们还将强化服务创新,努力实现客户的精准营销和客户价值的深入挖掘,通过多种形式与投资者深度交流,为投资者提供精细化、个性化的专属服务。

打造全方位财富管理机构

围绕四条主线,全力打造稳健、可持续发展的财富资产管理机构。

证券时报记者:2010年以来,上证指数直线下挫,偏股型基金跌幅较大。与此同时,融资融券、股指期货等金融衍生工具的推出,为证券市场提供了多重交易工具。面对证券市场的巨大变化,申万菱信基金如何定位?

姜国芳:面对行业的快速发展,经过多年的探索和发展,我们在公募基金方面的发展思路是:是从客户需求出发、打造多元化产品的同时,摸索适合自己的运作模式,努力成为一个有明确特色的基金公司。

例如,2010年2月,我们发行了国内首只跟踪沪深300价值指数的基金——申万菱信沪深300价值指数基金,这只产品的问世是公司打

【姜国芳印象】

审时度势的开拓者

证券时报记者 程俊琳

在湿冷的冬日,作为中国资本市场元老级人物,姜国芳对资本市场的理解与剖析犹如一缕温暖的阳光,也正体现了他对基金行业转型的信心与期望。

细数基金行业昔日大佬,从去年急流勇退的范勇宏,到最近隐退的高良玉,一个个曾经叱咤基金行业的灵魂人物已退居二线,而姜国芳依然在

姜国芳

1957年出生,高级经济师,工商管理硕士。1980年起从事金融相关工作,先后任职于中国人民银行上海市分行、中国工商银行上海市分行组织处、上海申银证券有限公司、申银万国证券股份有限公司、申银万国(香港)有限公司。

2004年2月至今,任申万菱信基金管理有限公司董事长。

坚守。

谈及行业的发展与变革,姜国芳有无奈、迷惑,却又满怀希望。他说:“伟大的企业不是一天熬成的,我们要努力的地方还有很多。如今的困局,也正是基金公司实现突破的好时机。”他认为,对未来的发展定位以及前进方向的选择都会造就未来若干年公司在行业中的格局,因此在做决策时要慎之又慎。

据接近姜国芳的人透露,他最爱读的是人物传记,《毛泽东传》、《邓小平传》、《普京传》、《卡斯特罗传》等,他都十分喜爱。他也告诉记者,读这些人物传记,能够学习他们的坚毅、果断和信念。引申到基金行业的转型,他认为,虽然转型的决策需要谨慎,但也不能缺乏果断精神,果断则需要深厚的专业水平和敏锐的市场触觉。

姜国芳为申万菱信基金的未来设计了更加清晰、可持续发展的蓝图。他说,海外成熟市场历经百年洗礼才有今天的成果,而中国基金行业走过的15年仅仅是开始,“一个全新的15年已经开启,树立目标、定位清晰并持之以恒才能走得更远,才能让我们走出中国,与海外成熟市场的百年‘老店’站在同一竞争平台。”

破产品同质化、引领创新迈出的第一步,也是公司创新发展和改变模式的“第一枪”。2010年10月,我们再次推出重磅产品——申万菱信深成指分级基金。

证券时报记者:从实际操作来看,申万菱信为运作好分级基金采取了哪些措施?

姜国芳:发得早不如发得巧。申万菱信每一只创新产品的问世,都迎合了市场需求,受到投资者认可。申万菱信基金近2年来仍坚持以客户需求为导向的创新之路,虽有艰辛但也尝到了甜头。特别是深成指分级基金,自成立以来为投资者提供了多重选择,基金成立后规模持续扩大,媒体关注度直线上升,客户认可度提高,场内交易换手活跃等都是对创新产品的认可。

证券时报记者:2012年深成指分级基金份额不断攀升,相比2011年底,份额提升了超4倍,进入“百亿”基金行列。对于未来的发展,申万菱信基金又有哪些举措?

姜国芳:未来,申万菱信将总结在分级基金运作上的经验,积极加强对这类数量化型基金的研究与投资。为此,公司在今年初成立量化投资部,力争通过优秀的人才、团队的力量,打造具有竞争力的量化产品,充分发挥申万菱信在分级与量化两类产品上的优势,使之成为资本市场中最有特色的样本,让这个市场在提起分级基金时就会想到申万菱信。

证券时报记者:在未来更加激烈的竞争中,申万菱信将会做哪些努力?

姜国芳:申万菱信基金的目标是成为一个有鲜明特色的基金公司,经过多年的准备和经验积累,目前建立了强大的数量化投资平台,为指数型基金、量化基金提供了坚实的后台支持。与此同时,我们整合前中后台的资源,公募专户多头并进,在团队内倡导创新文化,还充分吸收外方股东在海外成熟市场中的资产管理及年金管理领域的成功经验,条件成熟后面向海外,走国际化的道路。

总的来说,我们的方向很明确。审时度势,通过多通道并举,我们会为全力打造稳健、可持续发展的财富资产管理机构而努力。

证券时报记者:对于申万菱信基金未来的发展,您有何期许?

姜国芳:这两年,我们一直希望通

过开发创新型产品来满足不同投资者的需求。其实,创新也意味着变革,过去15年,基金行业的发展模式稍显单一,经过监管层多项制度创新的出台,基金公司将改变这种单一模式,由基金管理人向财富管理机构转型,申万菱信基金的转型也正在进行中。

事实上,在海外成熟市场,如巴克莱环球、富达投资、先锋集团等全球大型财富管理机构,无论是产品、销售,还是业务模式、客户群体,均体现出多元化的特征,但每家公司又有各自的强项和特色,这也是它们能够在竞争激烈的市场中永葆青春的关键。

证券时报记者:您对公司未来的战略规划如何规划?

姜国芳:申万菱信未来的发展将围绕四条主线:

首先,拓宽业务领域,依托专项资产管理这一平台,公司能够更加灵活地实现投资工具、管理能力、服务能力等方面的创新和突破,与公募基金形成两翼齐飞的局面。当然,要将公司真正打造为一个全方位的财富管理机构,目前还是万里长征刚起步。公司正在加大人才梯队的建设,为专项资产管理做好充分准备,将其打造成既能实体经济服务,又能满足投资者需求,且具有信用保障和品牌体系的专业平台。

其次,坚持完善特色产品的研发,进一步细化产品线。在公募产品创新方面,申万菱信基金已经具备了一定的开发与管理经验,这也为公司打造多元化、可持续发展的财富管理机构夯实了基础。特别是在分级基金方面,我们将继续深入研究,进一步巩固优势。同时,我们会依托当前拥有的强大的数量化投资平台,开发出更多切合市场需求的数量化产品。

第三,加强对对冲工具的研究,实现多层次市场体系之间“互联互通”。

第四,大力发展固定收益品种。在成熟市场,固定收益类产品在基金资产管理资产中占据了相当大的比重。未来,国内居民的大量储蓄也将转化为投资,这为固定收益类产品的发展提供巨大的空间。申万菱信基金将顺应市场的变化,继续深入研究包括固定收益型产品在内的收益相对稳定的低风险产品,提供各种准固定收益类的产品解决方案,为投资者提供更加稳健、可持续发展的投资品种。