

汇丰晋信：站在巨人肩膀上，看得更远 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/488/2021_2022__E6_B1_87_E4_B8_B0_E6_99_8B_E4_c33_488123.htm 2005年11月，汇丰投资管理（英国）有限公司和山西信托有限责任公司共同创建了汇丰晋信基金管理有限公司。一个是全球知名的投资管理集团，在共同基金，退休资产管理及企业账户管理方面均处于行业领先地位，旗下拥有全球最大的离岸中国股票基金之一汇丰中国股票基金；另一个来自于中国近代金融业的发源地山西，恪守诚信待人、艰苦创业、不断创新的经营理念，以曾执全国金融业牛耳的晋商面貌示人。汇丰晋信融合了两大金融机构的成就、实力、专才和承诺；融合了中外力量和东西智慧；融合了山西信托和汇丰投资管理的深厚本土经验及国际视野，必将成功复制股东的辉煌历史，在中华大地上创出又一新的篇章。

重视创新：为行业注入新的生命力 2006年4月，汇丰晋信基金公司推出了国内首只生命周期概念基金2016生命周期基金，主要目标客户为年龄在30-50岁的中等收入人群，这是生命周期投资概念首次被引入中国内地。以此为契机，汇丰晋信开辟了基金营销的全新模式生命周期概念营销，告诉投资者在不同年龄段产生不同的投资需求，可通过合理的资产配置和专业投资人士的帮助，就能够实现中长期的投资目标。2016基金在设想之初就牢固树立了与已有基金产品的差异化特征。

一、目标客户明确。2016基金的潜在客户是未来养老理财需求、未来子女教育理财需求和其他有较长期资金理财需求的个人客户。

二、一站式服务。2016基金为没有时间关注复杂证券市场的投资者提供了一种一站

式服务的产品。三、设立目标期限。2016基金属于生命周期型基金中的“目标时间型”，即设立了一个“目标到期日2016年6月1日”。基金到期日后，将主要投资于高流动性的非股票类资产。四、资产配置动态调整。基金在开始阶段追求获利水平、中期阶段追求市场收益、最后阶段追求已有资产的保值，风险随着时间的推移逐渐减少。五、分段收费模式。2016基金随着资产配置的改变，主动改变基金的管理费率和托管费率。这样使得基金在运作过程中能够保持合适的收费水平。六、全球管理背景。2016基金同时获得汇丰投资管理在全球资深的投研团队的支持，包括管理方法、选股模型和风险控制等；山西信托对市场和客户的需求的深入了解。2016基金发行后，公司在创新方面所取得的成果获得了市场和专业机构的认可。

专业投资：倾力打造值得尊敬的投研团队 目前，汇丰晋信投研团队人数20人，平均年龄31岁，70%以上研究生学历，平均金融行业从业年限为7年，拥有多名特许金融分析师（CFA）。其中投资总监由来自汇丰投资的麦家仪女士担任。在数年的投资实践中，麦家仪积累了丰富的经验，建立了比较成熟的投资理念与投资风格。汇丰晋信的投研团队极为重视流程、合规性和投资纪律，这其实也是传承了汇丰投资管理一贯的严谨投资的精神。比如，作为奉行基本面投资的基金管理团队，旗下基金的所有重仓股票投资品种，必须走完从信息采集调研完成投资模型形成报告的全部流程。宁可买股的时机流失也绝不能将任何其它因素凌驾于流程之上。而投资流程则是先自上而下，再自下而上。从全球基金公司的资产管理模式看，投资研究一体的做法是很普遍，但成功的公司却不多。所以，既然选择了投研

一体，那么就要尽力使得投资研究的融合度提高。汇丰晋信的融合机制，现在不仅仅包括每天的晨会，每周两次的投资研究会，每月一次的投决会这样的正式平台，还包括投研团队之间非正式的小组，这一做法让基金经理们、资深研究员能够在行业和公司研究上有深入的交流和学习。同时，投研小组还经常与汇丰投资管理的海外同事沟通，从而能够充分的共享集团全球投研平台的最新成果，及时获取海外市场信息和趋势。在有了合适的架构和政策之后，一个基金公司的投资团队长期能不能成功，其实就取决于执行。首席投资官麦家仪认为，执行水平是决定长期投资结果和提升团队投资能力的关键所在。执行流程并不意味着铁面无情。这就是汇丰晋信的投资管理模式的一个特色，既要把西方那套成功的制度、架构、理念拿进来，要重视执行，又要加上东方的人性化管理，关心投资团队成员的内心想法，给大家发挥的机会。麦家仪说，她的目标是汇丰晋信的投资团队能够成为业内最受尊重的团队。

投资者教育：塑造品牌的最好方式 汇丰晋信总经理李选进认为，让个人投资者真正体验到专业水准的贴身服务，是公司客户服务的目标之一。对于中国这样波动较大的新兴市场，培养投资者良好的投资意识和习惯，比一味强调高收益更为重要。最近市场出现了较大幅度的震荡，投资者心态发生了微妙变化，帮助投资者正确认识风险、了解基金投资的特点，就显得益发重要。股指大跌后，汇丰晋信的基金客户在第一时间收到了公司对市场的分析，提醒投资者理性看待暴跌行情。汇丰晋信一直致力于推进投资者教育和服务。2006年7月份推出的“简单投资运动”，短短几个月时间在全国范围内完成了近百场理财讲座。出版了图文

并茂的《红楼理财》、《投“基”36计》两本与基金投资有关的理财书籍、小宝Flash等普及投资教育的文章和动画也受到广泛关注，引发了基金业以讲故事的手法进行理财教育的热潮。李选进表示，去年以来基金业迎来了前所未有的发展机遇，与此同时投资者教育也需要创新。现代生活节奏快、资讯密集，而基金又是相对复杂的一种投资产品，基金公司应该“化繁为简”，变枯燥为有趣，在信息传播形式上进行创新，才能真正达到让投资者了解基金、了解风险的目的。目前中国投资者队伍已经日益庞大，单一模式的理财信息显然会有不足。于是汇丰晋信对不同的投资者作了细分，针对他们的特点推出不同的营销产品，开创了一种独特的营销模式。比如，小宝FLASH是针对比较年轻的白领，而红楼理财则旨在打动那些有较高文化修养的、同时又喜欢轻松投资的群体。还有“婚姻和家庭理财”、“留学理财”、“退休养老理财”专题等等，围绕客户的生命周期提供基金产品、理财方案、相关资讯等一系列配套产品。基于在投资者教育做出的创新性贡献，权威投资管理杂志《亚洲资产管理》颁给了汇丰晋信基金管理公司一项代表亚洲区域内崇高荣誉的奖项“2006年度最具创新投资者教育奖”；2007年12月，知名财经网站东方财富网又将“2007年投资者教育优秀奖”授予汇丰晋信。

第 1/2 页 [1] [2] 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com