

以“固收+”策略，打造成为基础产品供应商
——西部利得基金受邀出席“2018 中国财富管理生态大会”

8月3日，由国内知名财经媒体《今日财富》、私募百人论坛 CPF100主办的“2018中国财富管理生态大会”在上海举办。来自监管部门、海内外资产管理机构、金融科技公司的各界嘉宾以“新科技 新财富 新未来”为主题，共话资产管理新形势下的转型和发展。西部利得基金总经理贺燕萍、专户投资部副总经理王宇受邀出席了会议。



全国人大财经委办公室原副主任、《基金法》《证券法》《信托法》起草工作小组组长王连洲为活动致辞，并着重强调到中小投资者的利益保护问题，王连洲提出，“可以通过组合拳保护投资者的利益，通过立法、新政、司法以及投资者教育的方式来保护投资者，激发投资者的积极性，夯实资本市场的基础，加大对违法违规者的惩处力度。”

国家金融与发展实验室副主任、中国社科院金融所银行实验室

主任曾刚从“不确定环境中的财富管理”的角度对财富管理行业进行了梳理。曾刚认为，“现在处于一个不确定的环境，未来很多方向还难以预测，未来的投资或财富管理要注意风险的把控，在大环境下，不同的财富管理产品以及行业结构，在未来会有所分化。”



在以“资管新规下的金融业务变革”为主题的圆桌论坛环节，公司总经理贺燕萍首先介绍了西部利得基金近年来的发展情况。2015年，西部利得基金从“固收+”产品策略入手，逐步形成了以“绝对收益”护航，兼具优秀主动管理能力，资产总规模超500亿的行业基础产品提供者。银河证券基金研究中心数据显示，2017年底，西部利得基金债券投资管理能力排名升至行业第十名；2018年上半年，西部利得基金债券投资管理能力再突破，排名升至行业第六。

不到3年时间，西部利得基金完美诠释了中小型基金公司如何在竞争激烈的公募行业成长与蜕变。就资管机构如何自我革新等问题，贺燕萍认为，“中小型基金公司不能谋求在所有产品上全面发力，必须步步为营，把基础打扎实了，通过把简单的产品做成精

品，打出品牌效应，才能在未来有发展”。正是基于这样的考虑，西部利得基金重新制定了公司发展战略，确立了“绝对收益”的产品发展方向，在“固收+”基础上，积极布局量化主动、指数增强系列产品及主打绝对收益的权益类产品，成为证券市场的基础产品供应商。