

精明理财

Money compass

第123期 July 2014

KDN:PP13648/01/2013(032061)
MITA (P) 232/02/2006

RM15.00 (WM)
RM16.00 (EM) SGD\$7.50

马新首本网罗理财规划、财经资讯及企业经营的中文杂志

封面焦点



肯纳格投资： 蓄势待发，再创高峰

Kenanga Investors Berhad :
Striving Towards Greater Success pg8

消费税特辑

GST-你了解多少? pg16

精彩内容

万物涨价，
如何降低投资成本? pg24

房地产投资迷思 pg34

理财测验

你的投资眼光准不准? pg50



9 771675 890005 07

Recommended
reading material by:



kenanga

肯纳格投资：
蓄势待发，再创高峰

2013年对肯纳格投资 (Kenanga Investors Berhad) 是深具意义的一年。与ING基金公司 (ING Funds Berhad) 之间的合并计划圆满结束，为该公司的创下一个新的里程碑。在顺利完成这项不简单的合并任务后，肯纳格在未来的焦点方向，将会侧重于兑现转型议程，并把目标放在通过一个流畅且成功的整合行动，相互融合两家机构的强项优势，打造一个双赢的完美结合体。

肯纳格投资首席执行官毅仕民马迪 (Ismitz Matthew) 在接受《精明理财》访问时指出“当我们决定启动转型变革时，整个整合过程没有任何的手册指南可供我们参考，而且也没有捷径可寻。从公司的角度来看，我们在过去几个月取得相当成果。对肯纳格投资的所有员工而言，这是一生中难得的一次学习经验。”

同时，肯纳格投资也致力于协助公司员工、客户和分销伙伴，改变他们既有的思维、文化和运作方式，以配合该公司的全新战略模式。在这一背景下，他深信该公司具备正确的平台、首要战略目标和人才，去发掘和掌握马来西亚投资管理领域的庞大潜能，为各阶层客户提供专业服务。

打造全新营运模式

他透露，以全新姿态出击的肯纳格将会采用马来西亚首创的目标营运模式 (Target Operating Model)，把资产管理业务塑造成为该公司在马来西亚整体业务的一大贡献来源。该公司更放眼成为机构、中小企业、高资产净值群体，以及零售客户等所有市场板块的首选投资经理。

“在全新的商业模式下，我们现在可以专注于透过扩充后的庞大分销管道、营运规模和功能能力，为我们的客户提供最佳的投资产品。”

这方面，肯纳格投资分享其全新策略的主要方向，包括：

创新产品与服务

从产品角度，肯纳格投资主张走简单化和透明化的路线，以更贴近客户与更多沟通的方式，提供产品服务。在合并后，该公司将会进一步精简产品种类及加强市场区分。在一个瞬息万变的世界里，具备高度灵活性与快速应对外部变化的能力的产品尤其重要。

“我们意识到投资回报依然是市场制胜关键因素，所以我们要向所有客户提供更优质的产品与服务素质。从股票到固定收益、现金管理、境内与境外、机构与高资产净值客户契约、为企业雇员提供退休方案福利、个人退休规划，以及企业现金管理方案，我们现在具备为所有类型市场提供服务的能力，我们要达到的目标是，“要投资，选肯纳格！” (Think Investing, Think Kenanga!)”

营运效率和效益

毅仕民马迪指出，未来的客户在需要和期许上将会完全不一样。他们需要更多个人化的资讯、教育和咨询。为此，肯纳格不断精致化和提升该公司与客户之间的互动和服务关系。

因此，该公司转型策略中的另一个关键元素，就是确保营运效率和效益。

“从股票到固定收益、现金管理、境内与境外、机构与高资产净值客户契约、为企业雇员提供退休方案福利、个人退休规划，以及企业现金管理方案，我们现在具备为所有类型市场提供服务的能力，我们要达到的目标是，**“要投资，选肯纳格！”** (Think Investing, Think Kenanga!)”

“我们将会持续在科技上不断创新改革。除了改善程序和科技创新之外，另一个关键是提升和掌握客户体验，即为我们的客户提供便利性。我们不仅需要为他们提供快捷的服务，同时也必须维持一致性的服务标准。”

他也强调一名成功的资产管理经理必须能够在多元背景的客户基础上，一起建立携手成长的路程。

为此，肯纳格接下来将会着重于建立一个运作结构，以满足未来的商业需要，同时提供适当的控制，以便应付日益严格的监管守则。所有平台将会逐步进行全面重建，以具备足够的伸缩性，为多元性的客户群提供所需的支援，保障客户的利益，并让客户获得最佳的体验。

建立战略伙伴策略

他指出，“人”将会是该公司的下一步成长策略的关键点。随着未来的投资者趋向于更高要求，更直接表达本身的渴望、更重视精简化和透明化，并且对更个人化的服务有所期待。所以，除了透过科技提供便利性之外，如何满足不同背景、地点、需要和期许的多元客户群，也是一大挑战。



为了更有效地满足日益多元化的客户基础，该公司着重于卓越分销 (Distribution Excellence)，从支援结构、服务程序，到销售程序与分销模式的整条价值链上，必须确保为客户带来最高价值的体验。

无可否认，投资回报依然是非常重要的元素。不过，他相信专心聆听和深入了解客户是主要的导航，只有这样才能更贴近了解客户需求。那些可以掌握好客户关系的人，将会成为这场竞技赛中的造王者。

目前，肯纳格投资拥有超过1200名咨询顾问负责促销产品，以及800名执照私人退休金顾问，并在全国设立10家分行提

供支援。此外，该公司也通过其他附属分销管道如机构单位信托顾问 (IUTA)、企业单位信托顾问 (CUTA) 和财务规划师来提供产品服务。

“我们的合作伙伴关系成长哲学是为我们的顾问和商业伙伴提供最好的支援，并且吸引和留住最佳人才，论功行赏。这在长期内将能让所有人从中受惠，尤其是我们的投资者、公司和分销团队。”

Consistent Performance		
Kenanga Growth Fund		Best Performing Equity Malaysia Fund Equity Malaysia (3 & 5 years)
		Recommended Unit Trusts Awards 2014/15 Core Equity Malaysia
Period	Industry Benchmark (FTSE BM KLCI)	Cumulative Fund Performance (%)
6 months	3.35%	13.73%
1 year	5.89%	19.30%
3 years	20.22%	68.56%
5 years	79.42%	187.00%
Since Launch	96.49%	253.79%
* As at 31 May 2014.		
Kenanga Syariah Growth Fund		Best Performing Equity Malaysia Diversified Fund Equity Malaysia (10 years)
		Recommended Unit Trusts Awards 2014/15 Core Equity Malaysia (Islamic)
Year	Industry Benchmark (FTSE BM EMAS SHARIAH)	Cumulative Fund Performance (%)
6 months	3.16%	8.60%
1 year	5.90%	12.68%
3 years	26.30%	53.19%
5 years	78.94%	149.61%
Since Launch	153.34%	335.01%
* As at 31 May 2014.		
Kenanga Asia Pacific Total Return Fund		*Ranked NO. 1
Year	Industry Benchmark (Compounded Return of 10%p.a.)	Fund (%)
Year To Date (Jan-May 2014)	4.21%	4.94%
Since Launch (11 July 2013)	9.21%	14.40%
* In Year To Date and 6 months category as at 31 May 2014.		
Kenanga OnePRS		** Ranked No. 1
OnePRS Scheme	Year To Date (Jan- May 2014)	
OnePRS Growth Fund	5.78%**	
OnePRS Moderate Fund	3.86%**	
OnePRS Conservative Fund	2.80%	
** in Year To Date category as at 31 May 2014.		

肯纳格投资的合作伙伴关系成长哲学，不仅仅在于提升代理和商业模式的生产率与素质，同时也旨在确保与分销合作单位建立一个长期的合作关系，就像与客户建立永久的关系一样。

除了提供领域内最好的表现机制薪酬，该公司也是全马首家为顾问的私人退休金户口，提供高达15%贡献，作为他们的部分奖励。

他相信，通过建立这样的长期合作伙伴关系，可以为该公司创造一个长期的成功典范，确保这些商业伙伴和顾问可以为客户提供个人化和量身定做的客户体验，从而与客户建立一个永久的信任关系。

另一方面，整个资产管理领域在促进投资和储蓄方面，被赋予一个神圣使命。这方面，教育在改善和提升整体领域的信任和沟通方面，起着非常关键的作用。因此，为顾问和客户提供培训和教育是维系企业成长表现和发展的重要基石。



理财教育从年轻开始

基于人口变化、科技进步和社会变迁，对投资者或客户的背景、需要和需求带来颠覆式的改变，未来客户无论在背景、地点、需要或期许等各方面，与今天的客户存在很大落差。因此，可以掌握这些未来客户的动向，就可以从中创造新商机。对此，他认为客户沟通策略必须能够灵活调整，反映出多元化客户群的基础。

“我们预期客户服务模式将会跟随客户背景的变革，而出现显著的改变。我们已经看到客户对获取资讯的渴望、需要更多元性的接触和沟通，而且数码化解决方案的接受度也越来越高。这样的趋势料将持续升温。投资者满足于半年一次的报告的时代已经不复存在了。”

他指出，未来的投资者期待全天候的便利、完全透明化，并且通过各种管道，包括善用流动通讯科技，提供自我汇报、检讨和再平衡投资的能力。尽管他不认为所有投资者将会使用这些功能，而且也并非鼓励一般散户进行太多次数的再平衡投资组合，不过，该公司必须具备这样的服务条件，以便满足更多要求的客户，同时达到一般客户的期许。

针对这些未来客户，肯纳格的策略是针对符合年轻一代、一般群众和财务知识水平不高的市场，提供适合他们的产品，趁早掌握这些新客户，并与他们建立更长期的关系。因此，该公司把焦点放在从年轻开始提供教育和醒觉，不仅从潜在客户的角度作为出发点，同时也可提供一个在这一领域开创事业的机会。

随着人口老化，加上生育率偏低、低储蓄率和财政债务高企不下，开始形成一个沉重的退休负担，并且逐步转移到个人身上。这些变化将会改变未来投资者的需要、需求和行为。未来的客户将会面对比今天的客户更严峻的挑战。这对资产管理领域而言，是一大契机，也是一大挑战。

私人退休金加速改革

马来西亚推出私人退休金计划是值得嘉许的举动，最终应该获得所有类型市场的接受。退休改革可以推动和加速其他方面的改革。比如说，私人退休金可以鼓励一个更大、更深化，且流动性更高的金融市场。

私人退休金计划能够辅助金融市场的改革，譬如加强监管框架，以倡导一个良好的企业治理，并可渗透不同年龄层的市场，提供庞大商机。政府提供的各种诱因，譬如年龄介于20-30岁的群体享有的补贴和税务回扣等，将有利于鼓励散户投资者加强参与度。

采取先守后攻的策略

基于眼前市场布满许多不确定性，因此，在策略部署上，他建议投资者应该采取“先守后攻”的策略，即先储蓄，后投资。在这方面，他认为参与私人退休金计划是一个很好的策略。

政府积极推动私人退休金计划的目的，旨在鼓励年轻人趁早储蓄和规划退休，为晚年退休生活未雨绸缪。根据公积金局的统计数据，有近一半的打工族在退休后的5年内将所有退休金花光，根本无法保障一个安稳的退休生活。私人退休金的功能是为国人提供额外的退休金来源。

“马来西亚人目前的平均年龄为28岁，距离55岁的退休年龄只剩27年，在退休时的平均公积金累积储蓄普遍不超过15万令吉，仅足够维持不到5年的退休生活。然而，以平均20年的退休生活来计算，这意味着接下来15年的退休日子可能将面对财务上的困境。”

因此，他认为私人退休金市场仍有很大的发挥空间。接下来，他将与私人退休金管理局保持密切的合作，携手推广私人退休金市场。

利率动向影响股市走势

针对投资市场的前景展望，尽管亚洲市场面对许多不确定因素，包括美联储启动量化宽松退场措施、中国经济放缓等的影响，不过，从亚洲市场去年承受菲律宾台风海燕重创后，所展现出的强大适应力和反弹力道，肯纳格投资有信心，亚洲市场可以很快适应和消化这些不确定因素。

无论如何，随着美联储启动量化宽松退场措施，加上通货膨胀看涨，利率接下来的动向成为市场的一大关注点。市场分析师和经济学家预测，国家银行可能在今年杪或明年上调隔夜拆息利率，或将对股市造成影响。

对此，肯纳格投资首席投资员李淑仪认为，即使国家银行在今年升息，也将以循序渐进的方式上调利息，每次调幅料不超过25个基点，最终目标为50个基点。有序且适度的调息步伐，将可避免股市承受太大的冲击。

另一方面，从去年底到今年初的外资投资基金撤资浪潮，在第二季有缓和的趋势，不过，6月开踢的世界杯和斋戒月，都可能对第三季的股市造成影响，市场看淡股市前景并不令人感到惊讶。

无论如何，她认为外资撤资并未动摇本地投资者对本地市场的信心。据估计，本地投资者目前仍将70%-80%的资金投入本地市场，为今年下半年的乐观市场前景扎下基础。

私人退休金计划能够辅助金融市场的改革，譬如加强监管框架，以倡导一个良好的企业治理，并可渗透不同年龄层的市场，提供庞大商机。



四大领域前景看俏

李淑仪看好石油天然气、资讯通讯科技（ICT）、房地产和种植领域，有望成为马股前景最亮丽的四大领域。

- (1) 石油天然气领域：国际油价去年不断走高的趋势下，石油天然气股表现良好，备受市场看好，但估值却不便宜，导致投资者却步。不过，自今年初以来，油气股再度获得市场青睐，因此，投资者应留意本地油气股的股价走势和估值
- (2) 资讯通讯科技领域：虽然资讯通讯科技股自去年至今并未获得投资者的关注，不过，该领域的发展潜能无限，尤其是科技产品如智能手机的普及化，在消费需求持续升温，加上新产品持续上市之下，该领域的盈利前景有望看涨
- (3) 房地产领域：房地产领域是投资者今年最热门的投资领域之一，尤其是热门地点如吉隆坡、檳城和柔佛。尽管政府频频推出打房措施，但整体需求依然旺盛，房产价格短期内料继续获得支撑
- (4) 种植领域：原棕油价格自去年以来出现反弹走势，从2300令吉走高至2500-2600令吉，并有望上探2700令吉水平，从而带动种植股的前景



总结：

整体而言，肯纳格投资对整个领域的前景非常乐观，而整合行动为该公司创造一个转型平台，让该公司有很大的空间做出策略性的选择，包括如何进行市场定位以掌握契机和为公司、分销商和客户创造怎样的价值。

除了卓越基金表现之外，肯纳格投资也非常坚持营运上的伸缩性和灵活性，该公司也深信具备简单化、透明化、真诚与诚信这些价值元素将转化成大家对肯纳格投资的认同感，并更加愿意加入该公司。 