

让客户明明白白理财 清清楚楚投资

融通基金总经理助理 陈晓生

“让客户明明白白理财、清清楚楚投资”是融通基金发展专户理财业务的指导原则，我们希望凭借个性化的产品、透明化的投资模式、良好的业绩和差异化的服务去赢得客户的信任。

产品个性化：用合适的方法，做合适的理财产品，为合适的客户创造良好回报。投资方法要与投资经理的性格、长项相匹配，也即产品特点鲜明，同时该产品仅服务于适合此产品的目标客户而非普罗大众。

管理透明化：让客户知道你的风格，知道你是怎么挣钱的，在什么情况下会挣钱，什么市场环境下会赔钱。让客户了解特定组合的投资理念和盈利模式，帮助客户了解特定组合的业绩波动特性，只有这样，客户才可能合理选择投资工具，用正确的方法来利用我们的理财产品进行理性投资。

努力实现良好业绩：研究得更深、看得更透、想得更长远”是我们努力的方向，长远眼光和不懈的韧劲是我们成功的关键。

服务差异化；秉承“用心感动客户”的服务理念，通过售前产品介绍、风险揭示，售后的个性化顾问式服务，帮助客户找到合适自己的理财产品并建立正确的投资模式，即“让合适的客户，用合适的方法，选到合适的理财产品”。

投资是科学与艺术的结合

融通行业景气基金基金经理 邹曦

投资是科学与艺术的结合，影响市场的所有因素都可以归入盈利增长、估值、流动性和情绪四个基本要素。前三个要素需要准确的数据分析和严密的逻辑推导，体现了投资中科学的一面；股票价格是未来基本面的反映，因此，预期比黄金都重要，对市场情绪的把握和对大众预期的管理，属于艺术层面。

投资也是人生中的长跑，持续的付出和努力才能获得合理的回报。融通行业景气基金的投资管理，强调中观研究，从基于经济周期的投资时钟、股票市场周期中的主导要素、行业景气状态的关键要素、行业结构性增长因素等方面出发，判断行业投资价值。展望未来，在中国经济转型过程中，新的主导行业将不断涌现，传统行业的景气程度也将随经济周期而起伏。我相信，融通行业景气基金将为持有人继续带来良好回报。

关于投资的三个看法

基金通乾基金经理 刘泽兵

- 1、历史研究和比较研究：**经济活动具有周期性，投资人的行为模式是可重复的，因此，扎实的历史研究以及比较研究为投资管理工作中所必须。特别是具有百年以上历史的海外资本市场，最具借鉴意义。这个研究、分析的过程渐进而不可穷尽，其目的在于培养胸怀，拓展视野，获得常识。
- 2、赚企业的钱：**市场短期的波动不为大多数投资人所掌握。纵观3-5年涨幅10倍以上的股票，企业盈利同期大都飞速增长，从而给坚持不动的投资者带来丰厚的回报。这是时间的复利价值给投资者最好的礼物和奖赏，同时也说明“在那里”的重要性。只有伴随着企业的长大和利润的飞涨，股票投资人才能够获得丰厚的回报。
- 3、管理风险：**证券市场风险无处不在，我们要时刻保持对市场的敬畏之心。风险管理的最大前提是尊重事实，好比“冬穿棉袄夏穿纱”。时刻衡量“风险收益比”，做出投资决策，应该说是一个持续不断的过程。

2011指数基金投资正当时

融通深证100指数基金基金经理 王建强

指数基金近年发展值得关注：一是推出发行专用通道后，指数化产品细分趋势更快更有特点；二是ETF联接基金打通了原本分隔的投资渠道，分级基金产品为普通投资者提供了合适的杠杆化产品，行业指数基金产品提供了更好的风格化资产配置工具；三是2007年以来，牛熊市反复煎熬使投资者对基金投资风险认识更加深刻，越来越多投资者选择用指数基金作定投，进行风格资产配置。

当前，国内经济内生增长动力没有衰竭，出现系统性风险的概率不大。证券市场如在各种负面因素交织下出现较大调整，正是投资指数基金的好时机。考虑到目前主要低波动大盘股票的市盈率约为12倍，处于历史低点，相比高波动的中小市值股票38倍的市盈率，具有较强的安全边际，以大盘股票为标的的指数基金，有相对较好的投资机会。



十载磨砺 融通基金续写华章

方丽

2011年5月22日，融通基金成立十周年。

《说文解字》称：“斗，数之具也。一为东西，丨为南北，则四方中央备矣。”“斗”为小成，暗含完备之意。

十年过去，融通基金跻身国内大中型基金公司行列。截至2011年一季度末，融通基金资产管理规模497.5亿元，在62家基金公司中排名第15位。

融通基金在中小投资者和银行渠道形成了良好的口碑。Wind数据显示，融通基金持有人达278万户，个人投资者比例超过90%，远高于行业平均水平。其中，定投客户超过60万，处于行业领先地位。

过去十年，如果算是“小成”，首先要感谢广大持有人的支持和信任。”融通基金总经理奚星华表示。

持有人的信任最重要

2008年以来，新基金发行热潮持续高涨。3年共计发行436只新基金，超过1998年至2007年的10年总和。60家基金公司每家年均新发行超过3只基金，全行业力争规模、保排名大打发行战。

这三年中，融通基金仅发行两只新基金，份额规模和行业排名却一直保持平稳，牢牢地跻身大中型基金公司行列。

业界认为，这表明融通基金多年来在保护投资者利益上的一系列探索

取得了初步成功，得到投资者和代销机构的认可。

融通基金在业内率先倡导“持续分红”。早在2004年，融通基金就提出，A股市场波动剧烈，分红有助于投资者平滑风险，获得稳定收益。Wind数据显示，截至2011年4月30日，融通旗下基金累计分红159.48亿元，累计分红93次，是业内分红次数最多的基金公司之一。其中，融通巨潮100、融通深证100两只指数基金累计分红更是高达20次和19次之多，持有人赚了指数也赚了钱。

融通基金还是最早倡导后收费模式的公司。截至目前，融通基金仍然是业内唯一一家全部开放式基金均开通后收费模式的公司。后收费模式鼓励投资者长期持有基金，并能有效降低投资成本。

更为业内关注的是融通基金对定投业务的坚持。2006年，融通基金将定投业务列为营销服务工作首位。其时，业内的普遍看法是定投是“拣芝麻”，新基金发行才能“摘西瓜”。支持融通基金特立独行的力量，源自他们对定投业务的理解。在他们看来，推广定投是“做善事”。尽管基金定投无法带来基金份额的快速扩张，但却是投资者长期理财所需的良好工具。辛勤开拓的60万定投客户，尝到基金定投的甜头，成为融通基金的忠实拥趸。

融通基金一直倡导稳健回报。晨星数据显示，截至2011年4月30日，融通有8只产品成立满5年，除

融通易支付货币基金和融通债券基金外，其余6只产品历经牛、熊洗礼，年化收益率均在15%-30%之间。

持有人的信任是公司立足之本，进步之源。”奚星华表示，融通基金过去十年的发展得益于此，未来公司具体业务会不断发展、变化，但坚持将投资者利益放在首位的企业文化永远不变。

行业大发展,在未来

2011年，新基金发行战依然火热，仅一季度新成立基金就有43只。火热背后，却是基金公司管理资产总规模的持续下降，从2007年底的3.28万亿元，降至今年一季度的2.39万亿元。

遭遇到发展瓶颈的基金行业不无悲观情绪。而在奚星华看来，这些困难只是行业发展过程中的变奏曲，未来，公募基金会迎来真正的大发展。”他向记者提供了一组数据：

从公募基金规模与GDP规模的比例来看，美国在2009年已经达到78.76%，日本则超过13%，中国只有6.27%，还有非常广阔的发展空间；2011年第六次全国人口普查显示，我国60岁及以上人口占比达到13.26%，提前步入老龄化社会，这必将推动养老产业的变革和发展，给基金业的发展提供良机；国内城乡居民收入已超过20万亿元，理财需求急速增长，是基金业发展的大好机会。

奚星华认为，尽管券商、私募、银行、保险等产品近两年的爆发式发展，会给公募基金造成挤压，但理财

市场多元化格局的形成，从长远看，将给资产管理产业提供更好的生态环境。世界上不存在单一植物的森林，多样化植物种群才能形成良性的生态。”

他认为，基金业的调整、徘徊，将促使基金业的反省与变革，提升核心竞争力。这几年正是基金公司沉下心来，在行业洗牌、整合中重新定位和规划，重塑社会公信力，逐步形成各自富有差异化的核心竞争力和品牌的必经阶段。在此过程中，公募基金监管透明，运作规范，具有天然的制度优势，仍将是普通百姓以及社保、养老金等机构的主要投资渠道。”

为此，融通基金今年年初提出“二次创业”。奚星华表示，我们要做好迎接行业大发展的准备。”

“二次创业”起航

在融通基金的“二次创业”规划中，“以人为本”是核心指导思想。

奚星华坚信，作为人才密集型产业，优秀的人才和团队是基金公司发展、前进的根本动力，只有创造一个和谐、宽松、包容、开放、激发灵感的团队氛围，形成良好的激励机制，才能吸引国内外优秀人才加入。

在发展路径上，融通基金提出，要努力突破产品同质化带来的瓶颈，坚定不移地走创新之路，走差异化竞争之路，努力形成自己的特色和品牌。新产品开发被摆上公司发展的战

略地位。公司提出，投资者需求所在，就是融通基金的努力所在。公司引进了海外产品创新专家，组建起具备全球视野的产品创新部门，一些创新型基金产品已经储备完成。

相信两三年后，公司将逐渐培育出受各类投资人青睐、具有融通特色的系列投资产品。”他表示。

专户理财业务迅速起步。融通基金的专户业务以“让客户明明白白理财、清清楚楚投资”的指导原则，向不同的客户提供个性化的产品、透明化的投资和差异化的服务。5月中旬，融通旗下首只“一对多”产品“融通战略1号”顺利完成募集。

国际业务紧锣密鼓。奚星华认为，在中国企业不断国际化和需求推动的大背景下，继制造业成功“走出去”之后，基金业走向国际化已成趋势。以2010年为例，上证指数年收益率为-14.31%，而道琼斯指数年收益率为11.02%，QDII基金的风险收益优势也日益显现出来。随着中国居民对资产分散化配置需求的不断积累，QDII投资无论对于投资者，还是对于基金公司都具有战略意义。

落其实者思其树，饮其流者怀其源。”

“我们珍惜持有人的信任，牢记肩上责任，矢志不渝。”做好了充分的准备工作，站在“二次创业”起跑线上，奚星华信心十足，我们要让更多的持有人赚钱，让持有人赚更多的钱，在更长的时间周期里让更多的人赚更多的钱。”

为投资者提供更丰富的产品

融通基金副总经理 颜锡廉

截至今年一季度末，国内公募基金总数已达763只。用时不到13年，中国基金业就完成了美国基金业半个世纪才达到的产品积累。

基金产品种类和数量的快速增长和相互竞争，为国内投资者提供了更多选择，有助于他们构建更健康的投资组合，实现理财目标。这也正如作为全球最大的汽车消费市场，中国拥有最多品牌的汽车产品，既促进了中国汽车产业的迅速扩张，也改善了民众的生活质量。

过去十年，融通基金有幸成为资产管理行业迅猛发展的一部分。公司共管理12只基金，已初步形成完整的产品线。在现有产品的基础上，我们将瞄准世界一流的投资产品，为投资者提供更好的风险收益组合。

通过对欧美基金发展史的研究，并综合考虑中国经济的发展、国内投资者对本土市场的熟悉程度、外汇管制等因素，我们认为，在下一个十年，以A股市场为投资对象的基金产品将继续处于主导地位，国内投资机会仍然是融通基金关注的核心。我们将继续致力于设计因国内经济增长而受益的新产品，把握持续涌现的投资机会，满足投资者日新月异的投资需求。

与此同时，我们认为，投资国际市场的新产品将有力地驱动中国基金业的发展和成熟。早在2005年，融通基金就开始为QFII基金提供投资咨询服务，与海外投资者建立了长期持续的良好合作关系。公司国际业务的两条主线是：为在中国投资的外国投资者提供服务，并为国内投资者提供世界级的国际投资产品。融通基金也将把握海外投资机遇，发行QDII产品，帮助投资者在全球经济的增长中获利。

以专业深度研究追求稳健的回报

融通基金副总经理 刘模林

过去十年，资本市场从无序到有序，从散户化向机构化过渡的过程中，基金公司凭借注重制度流程化、基本面研究驱动的先发优势，分享了中国经济繁荣和A股牛市带来的扩张，规模曾达到3.3万亿元左右。目前，这种优势正遇到挑战：一方面随着市场逐步走向成熟，理财产品从基金、债券为主到基金产品、私募信托、保险产品、银行理财产品、券商理财产品等多元化并存；与此同时，全流通后产业资本开始全方位参与A股资产定价。环境变化对基金业的核心竞争能力——投资能力、研究能力提出了新的挑战，从先发优势走向持续提升竞争力成为必须。

融通投研团队一直秉承通过专业研究，发掘并投资于卓越的成长型公司来分享中国经济增长，回报持有人的理念。我们认为，全流通后，A股市场股票供给扩张步伐加快，产业资本与金融资本既共享又博弈，资产定价能力和产业前瞻是机构投资者最重要的核心竞争力。2010年以来，公司强化“投资拉动研究、研究驱动投资”的投研合作模式，引进和培育专业人才，增强投研团队整体实力，强调研究的深度和前瞻性，提升资产定价能力，“赚企业的钱”，获取超额收益。

“专业+共享”的团队文化是提升投研核心竞争力的重要保障。专业是立足长远的根本，投研团队必须在专业深度和广度上不断积累；共享可以让研究成果更好地转化为生产力。保持投研团队的稳定性、投资法则的一致性与连贯性，加上有效的共享机制，才能实现持续的业绩回报。

营销服务也能为持有人创造价值

融通基金副总经理 秦玮

在新基金发行显著提速的过去三年里，融通基金只发行了两只基金，却保持了基金份额规模和行业排名的稳定，业内对此无不肯定。

这也让我们更加坚信，营销服务应该而且能够为持有人创造价值。

我们率先提出“持续分红”的理念，倡导给投资者以稳健回报。截至2011年一季度末，公司旗下基金累计分红159亿元，累计分红93次，是业内分红次数最多的基金公司之一。

我们是最早倡导基金定投业务的公司之一。从2006年起，我们就将基金定投作为营销服务工作的首要任务。公司定投客户数已达60多万户，处于行业领先地位。截至今年四月底，公司78.9%的定投客户赚了钱，平均盈利水平8.84%。

保护投资者利益是我们的天职。我们要对投资者做好“三个保护”：保护投资者的胜利果实、保护投资者的投资机会、保护投资者的心脏。为此，我们提醒投资者，要打破“基金产品稳赚不赔”和“基金经理是股神”两大神话；要摒弃盲目的长期持有，实施目标收益管理；要学会用工具类产品配合合适的理财方法……

这些营销实践，有效地提高了投资者的账户盈利比例，得到了投资者的认同，融通基金份额规模的稳定也得益于此。我们也将继续探索营销服务如何能够为客户创造更大的价值，如何帮助更多的客户赚钱。

须知，客户是基金公司赖以生存的土地，我们要做“农民”，呵护爱惜，精耕细作；决不能像“牧民”那样，赶着羊群，啃完一块牧场，再去啃另外一块。

在合规经营前提下稳健发展

融通基金督察长 涂卫东

融通基金十周岁了。一路走来，融通人深切体会到，合规经营是公司稳健发展的前提和保障，合规创造价值，不合规等于零。

对基于信托原构建建起来的资产管理行业来说，持有人的信任是基础。丧失了持有人的信任，就没有了管理人的一切。综观中外基金行业，莫不如此。而要获得持有人的信任，健全的法规体系是基础，管理人的合规经营是前提。

中国基金管理行业已建立以《证券投资基金法》为核心的法律法规体系，形成基金管理机构所特有的制度优势。基金管理公司的合规管理工作，就是以法律法规和监管规定为标准，衡量公司的业务实践，确保国家法律法规在公司基金管理业务中得到具体执行。

中国证监会领导在不同场合反复强调，基金管理公司一定要坚持三条底线，“不能触犯老鼠仓、非公平交易和各种形式的利益输送”，正是对合规经营的基本要求。基金公司要想延长投资产品线、提高投资业绩、扩大资产管理规模、打造自身品牌，实现公司全方位的发展，莫不以此为前提。

伴随中国经济的发展和国民财富的积累，中国基金管理行业还有巨大的发展空间，这是公司未来的希望和机遇，也是使命和挑战。融通基金每一位员工都要像鸟儿珍惜自己的羽毛一样，格外珍惜有人对我们的信任，勤勉尽责，审慎合规，用我们的智慧和汗水为持有人创造财富，为中国的资产管理行业创造辉煌的明天。

(CIS)