

# 五年持续回报明星基金公司



## 嘉实基金总裁赵学军： 砥砺奋进 创造回报

过去5年，中国股市进入持续时间最长的一个调整期，基金业整体规模与投资者热情也受其影响步入“泥泞期”，但基金市场的发展并未因此停步。从跨市场ETF、跨境ETF的蓬勃发展，到短期理财基金、货币基金T+0业务推陈出新，在指数跌幅超过56%背景下，主动管理的偏股型基金九成以上战胜了市场，公募基金在长跑中体现出主动管理能力的价值。

不难发现，那些在泥泞中坚韧前行，并且能够率先突围的基金公司，需要具备优秀的投资管理能力和满足投资者需求的创新能力。

刚刚走过的2012年，中国金融市场启动了多项改革，基金公司步入向现代财富管理公司转型的快车道。未来，无论是机遇抑或挑战，我们为投资人创造回报的朴素理想始终不变。

我们深刻认识到，作为资产管理公司，让投资人赚钱才是硬道理”，首先是创造出优秀的业绩，并保证优秀业绩的持续性。嘉实最近3年业绩排名在同期可比的60家基金公司中位居第二，在前十大基金公司排名第一，嘉实优质、嘉实增长及嘉实泰和等三只基金在各自分类中摘得业绩冠军。

业绩，是优秀基金公司的立身之本、发展之源，在公募基金传统业务上基础夯实，方能“谋定而动”。所以，当基金业向现代财富管理公司转型之际，嘉实已做了较为充分的准备和布局。2012年11月，嘉实首批获批准成立境内子公司——嘉实资本，业务范畴从传统的二级市场投资拓展到非上市股权、债权、收益权”；12月嘉实子公司嘉实财富首家获批独立基金销售资格，致力于为客户提供全面的专业服务和个性化的解决方案。

为了能够担当起投资者日益升级的理财需求和财富目标，嘉实在拥有基金业务“全牌照”和业务创新上一直走在行业前列。今天，我们将视野与投资能力从公募基金投向更广泛的资产管理领域，我们相信基金公司仍然大有可为。我们更相信，优秀的公司也是有所担当的公司，只有“回报”与“创新”才能给这个行业注入源源不断的动力。

多元化发展是战略，为投资者创造回报才是我们的初衷与不变目标。嘉实基金将继续以完善本土能力为基点，以奉献一流业绩为核心，继续拓展海外发展机会，拓展资产管理类别，培养专属的资产管理能力，发展综合财富管理平台，为广大投资者提供更多理财选择！

**点评：**嘉实基金为国内“老十家”基金公司之一，资产管理规模居行业前列，公募基金产品线丰富，是业内拥有全牌照的基金公司之一。嘉实基金注重投研团队建设和长期业绩的持续性，旗下大部分基金有着良好的长期业绩。

嘉实基金有着强大的投研团队，研究员数量居行业前列，拥有多名经验丰富的基金经理。近年来嘉实推进多策略、全天候的投研团队架构建设，以统一研究基础上建设多风格投资体系，整体上看成绩斐然。公司将投资流程作为整个投资的重点工程，以此来追求长期业绩的稳定性和持续性。

（晨星(中国)研究中心）



## 华夏基金总经理滕天鸣： 回报是基金 立业之本

回报是基金立业之本。基金行业是个很特殊的行业，基金公司与服务者之间，没有一个确定的短期收益承诺，投资者把自己的钱委托给基金公司管理，完全是基于对基金公司的信任，相信基金投资能够获得长期回报。如果基金公司不能为投资者赚取收益，就辜负了这份沉甸甸的信任，基金公司也就失去了存在的意义。

正是基于这个认识，华夏基金公司自成立之初，就确立了“为信任奉献回报”的理念。经过15年的发展，华夏基金成为目前行业内规模最大的基金管理公司，成立以来累计为持有人分红超过800亿元。2012年，我们管理的公募基金全年获得了137亿元的收益，并且当年发行的新基金全都实现了正收益。

基金行业是一个高度知识密集型的行业，能不能实现长期、良好的业绩，给投资者带来实实在在的回报，根本上取决于公司有没有一个好的投研团队。多年来，华夏基金始终坚持对投研业务的持续投入，公司运营过程中坚持以投研为核心的发展方向，多年的积累形成了一个有较强能力的投研团队。良好的投研文化、强大的研究平台、投研团队的充分交流，是孕育优秀基金经理的土壤。我们的投研团队中，也走出了多位公众熟悉的杰出基金经理。

实践证明，在中国如此波动的证券市场上，好的投研团队确实能为基金实现可持续回报。基金兴华是华夏基金公司成立最早的基金，先后有9位优秀的基金经理管理过这个基金。成立15年来，基金兴华业绩在同类产品中持续领先，回报率达到1172.87%。

进入2013年，基金行业将加快向现代财富管理行业转型，行业发展将掀开新的篇章。新基金法革新了基金管理人制度，放宽了基金业准入限制，一个真正以投资者利益为重、以人为本的资产管理时代即将到来。

我们对财富管理行业的未来，充满信心。中国将逐渐发展成为“橄榄型”社会，富裕起来的中国人更加需要有效的财富管理工具，更加需要专业财富管理机构的服务。此外，基金行业创新业务松绑，新基金产品实施备案制，使得基金公司逐步有可能从投资者的需要出发，结合自己公司投资能力的优势，打造有特定优势、又符合客户需要的产品线。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。在新的泛财富管理时代，华夏基金将积极争取多方支持，尽力保留、巩固和发展投研团队，立足自身优势，积极稳妥地拓宽业务范围，切实提升产品创新和投资管理能力。希望在未来的一年里，我们能够继续以更好的业绩来回报投资者。

**点评：**华夏基金成立于1998年4月，是国内首批基金管理公司之一。截至2012年底，华夏基金旗下基金在最近五年共实现累计分红513.79亿元，在所有基金公司中名列第一。

卓越的回报来源于华夏基金优异的投资业绩及其背后所依靠的强大投研实力。截至2012年底的最近五年，华夏复兴、华夏大盘精选、中信稳定双利债券、华夏货币A、华夏全球精选以及基金兴华，分别在各自的基金类别中夺得了最近五年收益率第一的桂冠。自2007年底以来，华夏基金的基金管理规模一直名列行业第一，持续保持着行业标杆地位。

（上海证券基金评价研究中心）



## 富国基金总经理窦玉明： 聚焦优势 提供投资精品

富国基金成立14年来，历经了市场数轮“牛熊转换”，取得了优异的投资业绩，为持有人获得了理想的长期回报，向500多万个人和机构客户累计分红超过310亿元，公司资产管理规模突破1000亿元。

2012年，尽管资本市场震荡不断，但富国基金在投资机会的切换中，一直坚持自己在长期实践中形成的理念，整体上取得了较好的投资回报。我们管理的成立满一年的25只基金产品，全部取得正收益。

我们始终认为，真正好的基金公司不一定是提供产品最丰富的公司，而是能为投资者提供精品的公司，哪怕只提供一只基金，如果做得很好，对投资者对社会就很有价值。富国希望做个精品投资公司，为投资人提供能够持续创造超额收益的基金产品。

目前，富国基金主要聚焦成长股投资、固定收益投资和主动量化投资三大领域，并且都已在行业内建立起良好的口碑。

在股票投资中，我们成长股挖掘，追求长期的、可持续的业绩回报。目前，我们成立满三年的7只偏股基金中，有6只获得晨星三年四星以上评级，1只获得晨星三年三星评级。

在固定收益投资领域，富国发行了基金业第一只封闭式债券基金、第一只封闭式分级债券基金、第一只产业债主题基金、第一批定期开放债券基金，创造了业内多项“第一”。

固定收益团队18位成员，同时还拥有银行、保险、券商、基金、评级公司等债券研究与交易主要领域的工作经验。

过去的五年间，富国发行的债券基金拥有四度比例配售记录，市场认同度高。本次获得2012年度普通债券型明星基金奖的富国产业债，2012年资产规模更是增加3倍以上。

在量化投资领域，富国拥有国内首屈一指的投研团队。旗下富国沪深300、富国中证500及富国中证红利等三只指数增强产品，一直保持国内领先的超额收益获取能力。

我们越来越深刻地感觉到，中国的财富管理市场正在聚集裂变的力量，各类资产管理机构都需要重新进行自我定位、自我选择与自我突破。

未来，富国基金将继续打造精品，为客户提供投资回报上有竞争力的产品，并不断改进客户服务水平，努力成为受人尊敬、有社会责任感的、领先的中国公司多策略投资专家。

**点评：**富国基金是国内首批“老十家”基金管理公司之一。公司产品较完善，近年来旗下基金整体业绩良好。公司旗下基金风格各异，股票、债券型基金整体表现较好，反映公司投研的运行模式具备有效性和综合实力较稳固。目前富国基金把产品线聚焦在偏成长的权益类投资、量化投资以及固定收益领域，希望在细分领域取得良好的业绩并建立护城河。富国基金在固定收益、权益类和量化投资上有着行业内较为坚固的投研团队。基金经理有着较大的投资自由度，各种投资风格兼容并蓄。其强调投研团队建设，包括在制度和流程上，鼓励整个投研团队之间的沟通和交流，重视研究成果向投资成果的转化。

（晨星(中国)研究中心）



## 中银基金执行总裁李道滨： 坚守客户利益 促进行业发展

中国基金业经过15年的发展，正处于重要的转型发展阶段。基金、证券、保险、信托等机构之间资产管理业务界限已逐步消融，基金业面临的竞争将日趋激烈。

但是，由于在专业优势、经验优势、人才优势等方面各不相同，各个行业将在各自主业基础上，逐步拓展新的资产管理业务领域，并相互渗透，进而形成新的资产管理行业生态，基金的运作和经营模式也将发生重大变革，未来中国基金业将是公募、私募、国际业务等业务领域的综合竞争，不仅是在细分市场和产品的比拼，还将考验跨市场、跨产品的综合能力。

无论如何，基金业发展的关键在于给投资者带来价值回报，坚守客户利益才能促进行业发展。在新的财富管理时代，客户的利益诉求更加多元化，基金业要从多方面着手坚守客户利益。

坚守客户利益，要继续成为价值投资的引领者。随着中国经济金融改革的深化，资本市场逐步走向成熟，上市公司质量不断提高，基金管理公司作为资本市场重要的机构投资者，在主动投资管理方面要进一步加强基本面研究，增强对上市公司内在价值的研判能力，以价值投资为投资理念，提升风险管理的作用，减少业绩波动，帮助投资者和资本市场共同成长，为投资者创造稳定、持续的回报，这也是基金业的核心目标。

坚守客户利益，要加强产品创新。单一、同质的产品在未来的市场上越来越难以满足客户的需求。目前监管机构已拓宽了基金管理公司的业务范围，扩大投资标的，松绑投资限制，使基金管理公司的产品创新有了很好的基础条件。基金管理公司未来的产品策略应以客户需求为首要目标，加强产品创新，丰富客户选择，用更多的定制化产品满足不同层次客户的需求。

坚守客户利益，要注重客户体验。科技手段的进步使得社会关系在逐渐发生变化，社会交流越来越多发生在网站平台和智能终端。基金业传统的营销和客户服务模式将会发生重要变革，未来的投资管理服务将更加重视客户体验，“系统化、智能化、便捷化”将成为客户的基本需求。

随着中国经济的不断增长，居民财富的日益增长使得理财需求愈加旺盛，加之中国养老金管理逐步市场化和社会化等因素，未来中国基金业将充满发展机遇。

**点评：**中银基金公司成立于2004年8月，公司产品较完善，2012年底的资产管理规模处于同业中上游水平。晨星数据显示，公司近两年基金经理留职率在业内较高，旗下基金经理平均担任基金经理的年限较长，且基金经理在基金管理上的任职比较稳定。同时，稳定的基金经理团队也保证了基金风格与业绩的延续性，旗下偏股类与债券型基金整体中长期的业绩在业内较为出色。公司搭建的研究平台较好，具备良好的研究制度、方法以及流程，能够使研究员得到较好的培训和交流、同时使研究成果沉淀下来，更好地为投资服务。投资团队的核心成员在公司任职稳定、并且参与基金管理且创造了良好的中长期业绩。

（晨星(中国)研究中心）

