

中国基金业十年大巡礼

编辑:单敬国 美编:许华清
星期一 Monday 2007.9.24

南方基金投研团队:跟踪市场 引领市场

基金经理投资感悟



王宏远 南方基金投研部总监

南方基金始终坚持价值投资理念, 注意动态结合中国股票市场的国情特点和国际市场的先进经验, 在研究为本的基础上坚持跟踪市场与引领市场相结合的投资策略, 以为持有人获取可控风险基础上的长期合理回报。

南方基金投研部执行总监 许荣

长期而言, 股票投资的成功, 就是如何在投资研究的各个环节提高判断准确的概率。对于个体投资研究人员而言, 要成为真正的价值投资者, 评判的标准不在于市场或市场中的大多数投资者, 而在于每个投资研究人员在追逐价值过程中的自我挑战与满足。

而对于成熟的公募基金投资研究体系则是, 每个投资研究人员都知道自己应该做什么、不应该做什么; 能够做什么、不能够做什么。善战者似无赫赫之功。

苏彦庆 南方基金投研部执行总监、南方绩优成长基金经理

绝不会因为短期上涨的趋势去追逐垃圾, 也不因短期的下跌而放弃真正具有价值的好股票。对于价值低估的股票, 像优秀的猎豹一样有足够的耐心等待其价值表现。

南方高增长基金经理 吕一凡

投资的风格有很多种, 融会贯通, 集众家之长只能是一种理想, 现实中我追求的是寻找一种适合自己的风格, 并一以贯之。南方高增长基金的选股风格可以概括为: 有望垒、低估值。有望垒是指公司在本行业中已经形成别人难以跨越的竞争优势; 低估值是指公司的估值水平没有充分反映这种有望垒的存在。

姜文涛 南方积极配置基金经理

基金投资如航海, 基本面是风, 投资技术是帆, 持有人的利益是航向。作为基金经理, 就要像水手那样, 尊重科学, 顺应规律, 遵守纪律, 依靠团队, 戒慎恐惧, 沉着应对各种机遇和挑战。

南方稳健成长、南方稳健成长贰号基金经理 冯皓

基于基本面分析, 对组合的投资风格进行合理切换是共同基金管理面临的巨大挑战, 需要敏锐的反应和改变固有思维的决断, 也是投资工作中努力完善的方向。

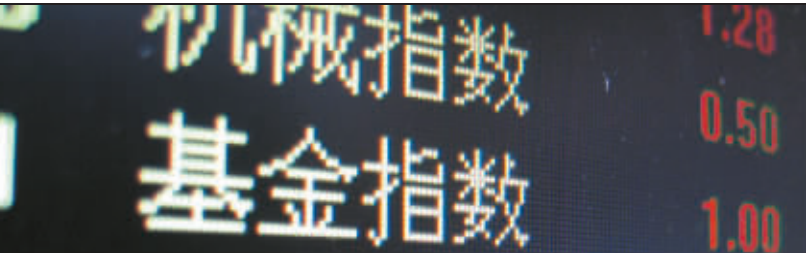
王黎敏 南方成份精选、南方宝元债券基金经理

基金公司是汇集大众储蓄和专业投资人的渠道。资金和智慧在这里结合, 财富效应吸引了更多的基金投资者, 同时也激励着更多的基金产品推出。我们正是在这种结合更加富有成果。

基金经理是一个职业。在一个前途无限的行业里, 在一个富有历史和品牌的基金公司里, 基金经理和其他同事专门理财, 目的只有一个, 那就是为大众提供一个能分享经济发展红利的长线投资。

南方全球精选配置基金经理助理 黄亮

我们已经进入了一个全球资本加速流动的时代, 全球范围内的投资机会此起彼伏。如何让投资者能够实现足不出户即可分享全球经济发展收益成为了国内基金公司的一个历史使命。作为国内顶尖的资产管理公司, 南方基金打造了一支国际化的精英投资团队, 将为陆续推出多样化的海外投资基金产品, 满足投资人的海外投资需求。



老总寄语



人才队伍是核心竞争力

南方基金历经九年发展, 目前已经搭建起股票、固定收益、国际业务、企业年金、专户、社保这一综合型资产管理公司的架构, 公募基金产品线形成了由低风险到高风险相对完整的链条, 服务的客户数量超过 700 万户, 管理规模超过了 2500 亿元, 是一家植根本土, 服务大众, 可以从全球投资事业的大型资产管理公司。

我们为社会各界提供专业稳健的理财服务。通过投资南方基金产品, 他们能从容地进行养老、求学、结婚、育儿等未来生活的规划, 让越来越多的人实现财富自由是驱动南方团队精诚工作的动力。在日益重大的社会责任感的驱动下, 南方基金用制度和企业文化凝聚了一批有识之士, 形成了稳定的管理团队和高素质的海内外人才队伍, 他们是南方基金始终保持行业领先和可持续发展的核心竞争力。

从去年下半年开始, 随着基金财富效应的不断深化, 居民资产配置加速向基金投资转移, 基金公司的规模也获得了超常规的发展。随着这一进程的加快, 为了满足投资者的不同理财需要, 基金公司必将迎来业务多元化的机遇和挑战。随着首只股票 QDII——南方全球精选配置基金的发售, 基金可投资的市场已经实现了由单一市场向全球市场的突破。基金行业还在积极探索着包括直接股权投资等一些新业务领域; 从投资工具来看, 金融衍生品、结构性产品、固定收益等产品将会在市场出现; 在个性化理财需求和理财产品市场化的推动下, 形形色色的专户理财也会产生。业务多元化对基金公司的投资管理能力和投研人才储备提出了更高的要求。

随着基金市场的纵深发展, 像南方基金这类综合型的大型资产管理公司, 也将面临着从投资机构向国际化的金融服务机构的转变, 这一进程, 使基金公司具有从内部培养和外部引进专业的理财规划师的需求。

目前, 媒体比较关注公募基金投资人才向私募基金流动的问题。实际上, 公募基金的人力资源定位, 取决于公募基金自身的定位。公募基金提供的是一种收益平均化的基础投资产品, 与私募基金的高风险高收益相去甚远, 因而也就没有可能实现私募基金的高薪手段。

提高公募基金对人才的附着力和吸引力, 争取让精英能为大家百姓理好财。南方基金希望探索出国内基金公司与国际金融机构接轨的人力资源体系。通过全面薪酬管理, 多样的培训机会, 职业规划等制度安排, 营造丰富和谐的企业氛围, 筑巢引凤; 通过在国内外知名院校建立人才培养基地来进行人才的储备。

【引语】

在中国基金业的历史上, 一个必须提及的符号式公司就是南方基金。南方作为一个地域名词, 容易让人联想起“面朝大海, 春暖花开”的富庶南方, 也让人自然想到南方人敢想敢闯, 开风气之先的企业家精神。而南方基金正是在骨子里渗透着上述的气质和精神, 用艰苦创业的先行者精神持续推动着中国基金业的创新, 用九年的笃志践行将近 700 万户的基民创造了巨大的财富, 发展成为目前资产管理规模最大的行业翘楚

走进老十家·南方篇

南方基金 专业稳健的财富管理者

1998年3月, 国内首批规范的基金管理公司——南方基金正式成立, 成为我国“新基金时代”的起始标志。这家基金业的老牌劲旅在九年的发展, 以“全能选手”和“长跑健将”的业绩表现奠定了专业稳健的市场形象, 成为一轮轮行业竞争考验下的持续领跑者: 九年来, 南方基金始终保持领先的资产规模, 目前的管理规模已经跨越了2500亿元大关; 该公司始终保持着第一梯队的整体业绩, 其旗下股票、固定收益、年金、社保的资产管理绩效表现齐头并进, 每年均有数只获得行业大奖的基金产生; 始终保持旺盛的业务拓展能力和创新能力, 刚刚成功发行的首只股票ODII基金掀起了中国基金业第一次全球化浪潮, 而南方基金此前摘取的数个第一更是大力推动了中国基金业的进程。

千锤百炼锻造钻石品质

南方基金2500亿规模的背后, 体现的是其超强的市场人气。“能将ODII基金卖得跟A股基金一样火, 除了南方, 估计业界很难找出第二家能做出如此完美开局”, 某资深业内人士如是评价南方基金刚于9月12日结束的首发募集。作为业务创新的先行者, 南方基金一直充当着“逢山开路, 遇水搭桥”的探路工作, 在艰难的环境下仍屡创在当时市场环境下的营销神话, 这一切, 无疑都归结为南方基金品牌超强的市场人气。

南方基金这种“大众情人”似的人气效应如何练就?“我们是以客户需求为导向。”南方基金副总经理、主管市场部工作的许小松强调道, 公司在产品设计、投资运作到客户服务都体现出客户利益高于一切的原则。在外界看来, 正是这三招铸就了市场上的南方魅力。

第一招, 产品设计体现专家理财。在过去几年中, 南方基金没有盲目迎合市场热点, 而是始终坚持在满

足并尊重投资者理财需求前提下, 根据专业投资者对市场的判断, 推出基金产品。比如在2003年低迷的市场环境下推出国内首只保本型基金——南方避险增值; 2004年在市场处于1700多点的高位、股票基金销售正热时, 仍然考虑宏观调风推出货币基金南方现金增利等; 在2005年中期A股市场最低迷时, 推出了高仓位、高风险、高收益的南方高增长; 又在2007年A股登上5000点时推出了全球投资、分散风险的ODII基金。

第二招, 投资运作奉行“研究创造价值”。从2005年开始, 公司在行业内率先向“组合管理”的投研体系转变。在严格遵循投资比例、产品契约等限制下, 基于对宏观经济运行、上下游行业运行态势与利益分配、市场外生因素的综合深入研究, 以最低的风险来构建并管理组合, 从而为持有人创造长期稳健持续的业绩回报。

在上述理念的指导下, 南方基金不刻意打造“明星基金”, 而是追求集体优良的持续业绩表现。在四年熊市里, 南方基金旗下涌现了多只表现优秀的基金, 为南方赚取了“作风稳健”的市场口碑。在2005年以来的牛市里, 南方基金率先以“牛市配置牛市最受益行业——证券公司”的理念, 先人一步地吹响了牛市号角, 股票型优秀基金风起云涌, 表现抢眼。

第三招, 客户服务以人为本。南方基金专业、贴心的客户服务为公司带来了很高的客户忠诚度, 很多客户把公司的市场服务人员当成亲朋好友。明星基民胡昌生表示: “我觉得买基金就像交朋友一样, 要根据自己的因缘选择适合自己的基金, 关键在于该基金的投资理念是否和自己的理财观相符, 只有志同道合, 朋友才能长期相处”。投资者讲座也是客户服务的重要环节。南方基金持续进行投资者教育, 去年在全国举办了400余场巡讲, 今年又联手媒体、渠道、同业进行了“开放式基金中国行”的大型巡讲活动。



有恒心者立恒业

事实上, 在中国基金业历史的天空上, 璀璨的明星不胜枚举, 但是真正能做到“一路行来, 始终如一”的公司很少, 而面对行业困境仍能做到“不管风吹浪打, 胜似闲庭信步”的公司就更少。南方基金正是这类始终保持着钻石级品质的基金公司。

“南方基金追求为投资者实现低风险基础上的资产持续回报。共同基金是长期投资的理财品种, 在周期性的市场下, 只有在股票、债券、现金、衍生品资产管理上全面发展的公司, 才具备为投资者提供长期投资品种的的实力。因此, 南方基金一直注重综合实力的培育, 关注持续业绩表现”, 南方基金总经理高良玉在去年致客户的一封信上写下了上述的话, 这也表达出这位中国基金业领军人物“有恒心者立恒业”的决心。在此理念的指导下, 南方基金的整体业绩表现稳健, 没有出现大起大落, 给持有人留下了“买南方基金很安心”的稳定预期。

企业年金团队

早在 2000 年, 南方基金就开始配合有关监管部门介入养老金领域深入的政策研究。自 2005 年首批取得企业年金投资管理资格以来, 品牌、能力、经验、产品以及服务, 得到广大企业年金客户的青睐, 如今南方基金已成为管理企业年金资产规模最大的基金管理公司, 已与马钢、韶钢集团、淮北矿业、淮南矿业、徐矿集团、云铜股份、云天化、红河烟草等近 60 家企业年金签约和达成意向, 签约规模超过 17 个亿, 已经投资运作的企业年金已达 15 家, 管理规模近 10 个亿, 其中马钢和淮北矿业企业年金投资运作周期超过 1 年, 取得了 85% 以上的优秀投资回报, 得到了广大职工的高度认可。

团队成员: 郑文祥、林侃、张雪松、李映宏、刘焱、王惠文、盛珊、徐刚

社保业务投资团队

南方基金管理有限公司, 作为全国社会保障基金首批投资管理人, 目前受托管理四只全国社保基金组合, 投资范围涵盖股票、债券、新股申购和回购。在过去四年多的投资运作中, 南方基金始终遵循积极投资、稳健运作的投资理念, 不断强化风险防范, 在严格控制风险的前提下取得了较好的投资回报, 同期各委托组合的收益率都高于市场基准和同类型的公募基金。

社保投资团队成员: 李海鹏, 全国社保业务部总监、社保基金 201.301 组合基金经理姜文涛, 全国社保业务部副总监、社保基金 101 组合基金经理张志梅, 社保基金 401 组合基金经理, 社保基金 101 组合基金经理助理 寇志伟, 社保业务助理

迈向全球化的南方基金

QFII、QDII 团队

南方基金致力于担当国内外投资者分享全球经济成长的专业化桥梁。2004 年 8 月, 南方基金与恒生投资签订了 A 股投资咨询协议, 成为国内首家向 QFII 机构提供 A 股投资咨询服务的基金管理公司。在长期的接触中, 公司与挪威、摩根斯坦利、高盛、法国安盛集团 (AXA)、淡马锡等国际著名投资机构建立了紧密的合作关系。

2007 年 7 月, 南方基金成为首批获得 ODII 资格的基金管理公司。以满足国内投资者海外投资需求为己任, 南方基金拟发行的首个 ODII 产品将重点投资于全球 48 个国家和地区。团队成员: 丁晨、谢伟鸿、郭雁鸣、黄亮、蒋朋辰

在百亿基金时代, 南方基金在组合资产管理模式的保障下, 运作大基金的能力崭露头角, 成立于 2006 年 11 月 24 日的南方绩优成长基金在 10 个月的时间内, 单位净值跃上 3 元; 成立于 2007 年 5 月 14 日的南方成份精选基金在三个月的时间内实现了 40% 的收益。上述两只基金都是三百亿左右的超级航母, 南方基金的投研团队让“大象变成了飞象”。

刘情剑 南方基金固定收益部总监

南方基金在债券市场上拥有较多的投资渠道和专业资格。南方基金目前是人民银行公开市场一级交易商、国家开发银行、中国进出口银行和中国农业发展银行债券承销团成员, 并且是中国银行间交易商协会常务理事中唯一一家基金公司。

在强大的固定收益投研团队的支持下, 南方固定收益类基金业绩表现优异。如南方宝元、南方避险成立 5 年来, 历经债市和股市牛熊转换的风风雨雨, 业绩总汇报分别达 137% 和 213%, 连续数年名列前茅。作为国内较大规模的货币基金南方现金增利, 为投资者提供了较好的流动性管理工具。

南方成份精选、南方宝元债券基金经理 应帅

投资是一项长期的事业, 非常需要信心和耐力这两个品质; 过度关注市场短期波动, 只会打击信心和消磨耐力。唯一的办法, 就是深入研究公司的基本面, 把握长期价值, 这才是最终的取胜之道。

高峰 南方多利增强型债券基金经理

致广大而尽精微, 极高明而道中庸。养成谨慎、好学的习惯; 形成冷静、积极的作风。理解投资、管理投资。

南方避险增值基金经理 蒋峰

基金的投资管理工作是一项“贵在坚持”的工作, 容不得有半点懈怠。好的业绩表现除了勤勉之外, 还取决于有一个合理的理念和方法。作为公募基金, 必须坚持长期投资为基础, 所以基本面分析之下的价值投资是确保长期收益的主要方法。既然是一项长期性的工作, 风险控制就显得格外重要。如果不能有效地回避风险, 基金的业绩是无法在“长跑”中胜出的。

万晓西 南方现金增利基金经理

《道德经》云: “虚其心, 实其腹, 弱其志, 强其骨。”债券投资交易也是如此, 我希望自己的心能够更平常一些。

基金开元基金经理 陈健

基金投资从长期看是一场马拉松, 但期间会不时穿插着百米赛。合格基金经理的目标不仅是要在百米赛中名列前茅, 更应该在马拉松比赛中最终胜出。而不断深入地研究投资对象, 则是贯穿全场比赛的训练手段。

南方基金大家族

基金名称	单位净值(元)	最近一年总回报率(%)	今年以来总回报率(%)	设立以来总回报率(%)
南方积极配置	2.0081	204.82	108.18	336.62
南方高增长	2.8920	230.27	132.20	468.38
南方稳健成长	1.6919	197.13	116.89	444.31
南方稳健成长贰号	1.4428	193.12	115.84	206.64
南方绩优成长	3.0029	--	147.91	200.29
南方成份精选	1.4091	--	--	42.66
南方宝元债券	1.2271	98.28	49.76	182.24
南方多利增强型债券	1.0182	4.06	2.67	4.70
南方避险增值	2.6693	148.96	75.27	276.61
南方现金增利	1.0000	2.38	1.72	8.57

基金名称	单位净值(元)	最近一年总回报率(%)	今年以来总回报率(%)	设立以来总回报率(%)
基金开元	3.4035	216.27	132.80	816.81
基金隆元	3.9733	253.50	118.56	338.98
基金天元	3.3693	225.25	117.61	557.66

数据来源: 晨星 (2007-08-30)