



# 中国基金业十年大巡礼 专版

编辑:牟敦国 美编:蒋玉磊  
星期一 Monday 2008.1.21



上海證券報

## 老总寄语

### 坚守自己的风格



海富通基金管理有限公司  
总经理 田仁灿

回首海富通基金公司成立近5年来的时光,海富通已从第一批合资基金公司发展成为中国基金业的中坚力量,在这个过程中,海富通也见证了我国资本市场最重要的改革进程及跨越式的发展。

2003年,在海富通成立伊始,我们就致力于将资产管理行业的国际化、专业化的经验和本土实践相结合,从而在不断发展改革和发展的中国资本市场中为广大的投资者实现长期、可复制的,超越风险溢价的投资回报。为此,从2005年开始,海富通在基金行业内,首家聘请国际评级公司——惠誉评级 Fitch Ratings,为海富通进行资产管理人评级。经过惠誉评级十分严格、专业的考察,在2005年、2006年、2007年三年中,海富通基金已经连续三年获得惠誉“M2(中国)”的高评级。

对于很多投资者来说,具备长期投资的信心,克服短期波动带来的心理压力,是获得长期投资收益的必要条件。从目前的市场趋势来看,股票型基金在3-5年的持有期间,年平均复利远超过15%。当然,这种增长并不是储蓄性的每时每刻的稳定增长,在有的年份甚至出现负增长,但平均复利收益率却远高于其他投资品种。

在此也感谢一直坚定持有海富通第一只基金——海富通精选基金的持有人,近五年来,您的支持是我们提供更好服务和更多产品的动力。这种长期投资的心态,也让长期持有人获得了超过400%的丰厚回报。

中国证券市场历经股改之后,金融市场将迎来前所未有的更多机遇。随着利率、汇率的进一步开放,货币市场结构将出现重大的变化。名义收益率、名义利率(国债、储蓄)等已经不能反映投资的实际收益情况,而购买力、CPI、通胀等数据将更多地用来衡量投资收益水准。随之而来的是,基金作为一种投资方式,将成为更多老百姓无可回避的选择之一。

2007年资本市场的发展,也是对一个公司投资风格的考验。在我们看来,资本市场投资在中国还处于一个较为初级的成长期,投资规模并不能保证市场的成熟度,博弈也不是投资的等同品。在这样一个迅速变化和发展的“新兴”、“转轨”市场中,要坚持自己的风格,是需要克服各种短期诱惑和怀有长期坚定信念才能做到。但是,随着市场的发展,专业、成熟的投资风格将越来越多地被投资者和市场所认可。

如今,海富通正在为200万基金持有人、200万职工的企业年金以及众多机构投资者提供资产管理服务。资本市场虽然起伏波动,却能帮助我们实现个人资产的长期增值。海富通将秉承专业、专心、专注的职业精神,为投资者创造更多的价值。

## 走进合资系·海富通篇

引言:什么是“想您所想、先您所想”,用海富通基金管理公司总裁田仁灿的话来总结,这其实可以归结为两个字——执着,也就是海富通对执业理念和对客户服务的执着。带领团队打拼五年,田仁灿被问得最多的,无外乎业绩和服务的问题。“我们提供的是无形的金融服务,与资本市场的表现紧密关联,本身就充满了不确定性。”田仁灿打了个比方:“资产管理有点像律师和医生,客户支付了费用,可能也要面临官司没打赢或病人没医好的风险,关键是要对风险有预期。这就是‘风险与收益相匹配’的道理,有怎样的风险承受能力和收益预期,就会匹配怎样的收益回报。”

笑称自己的DNA可能就叫“执着”的田仁灿表示,正是由于和不确定性打交道,从投资者角度出发,着眼长期、着眼团队、着眼服务,就成了海富通最关注的问题。“我们提出‘想您所想、先您所想’八个字,就是希望更直白地告诉投资者,海富通的承诺是什么。”

# 海富通基金:想您所想 先您所想

### 长期投资团队创造价值

长期投资,不要选时,是田仁灿对于业绩说得最多的一句话,田对海富通的核心价值观有这么一段定义:以人为本,以专业、专心、专注的态度,以诚实守信为投资者创造可解读的可复制的长期价值。田仁灿相信,这本质上也是投资者根本之所想。

“追求高回报是资产管理人的终极目标,关键是用怎样的观点来看这个问题。”田仁灿认为,波段操作,需要绝对把握,但如果要反复复制,就需要运气了,人性的贪婪千年不变,不过好运却不可能随时都有。

田仁灿认为,“风险和收益是孪生兄弟。海富通追求超额收益,但根本上是一种长期的可以复制的投资收益。我们不会以短期形象取悦投资者。”田表示,海富通所追求的是大概率事件,判断大的趋势,这就是长期价值之所在。

被业界共知的事实是,海富通并不推崇明星基金经理,而强调“团队创造价值”。在基金业,作为合资的先驱,海富通率先实践了“投研一体”的团队式投资管理模式。和“明星经理制”相比,它可以使每一个成员在相互制约和协作的基础上,在每一个环节上创造自身的附加值,可以更有效地防范各种因主观判断发生偏差而造成的风险,尤其是个人认知和道德风险,同时它也能将集体的智慧转换成基金的良好业绩,这样的观点,田仁灿无数次在各种场合重复过。

### 客户服务重在沟通

“资产管理是一项复杂而长期的工作,它不但要求我们勤勉尽责地对待每一个投资上的细节,同时也要求我们耐心细致地提供周到的服务,与投资者保持良好、及时的信息沟通。”在海富通,有许多独具特色的客户服务方式,但宗旨都是要和投资者保持密切的沟通。

惠誉评级(Fitch Ratings)“M2(中国)”,是海富通在业界的一块“独家招牌”,惠誉这家世界三大评级机构在给海富通的评级报告有如下一段评语:海富通追求建立稳固和长期的客户

### 海富通基金大家族

基金产品名称	基金类型	基金经理	份额累计分红	份额累计净值	基金合同生效日
海富通精选基金	混合型	陈洪、丁俊	0.4007	4.3584	2003年8月22日
海富通收益增长基金	混合型	陈绍胜	1.615	2.6880	2004年3月12日
海富通股票基金	股票型	蒋征	1.949	2.9700	2005年7月29日
海富通强化回报基金	混合型	蒋征、邵佳民	1.496	2.5100	2006年5月25日
海富通风格优势基金	股票型	康赛波	0.456	2.4330	2006年10月19日
海富通精选2号基金	混合型	丁俊	—	1.3960	2007年4月9日
海富通货币市场基金	货币型	邵佳民	每月分红	1.00	2005年1月4日

数据日期截至2007年12月31日



关系,海富通非常注重与客户保持紧密联系,并就资产管理业进行投资者再教育。

与客户保持紧密联系,说起来容易做起来难度不小。田仁灿清楚地记得,在股市行情最低迷的时候,他在一次福州客户交流会上,遇到了一些情绪较激动的客户的“围攻”,田仁灿一一回答问题后,一位客户说了句话让田记忆深刻:“海富通还不错,至少行情这么低迷还能看到基金公司的人。”

面对新兴市场中更关注短期业绩的客户,田仁灿执着地同他们以心换心地保持沟通。“服务客户更应该像是交朋友,”田明白,其实很多时候,让客户直面会、讲座、网上沙龙、理财展等,但写

回报来得更重要。走出去,请进来。先投资者之所想,海富通想到了请一些投资者来公司参观交流。来自北京的、刚刚退休的王戴是位新基民,曾经有赎回基金后踏空的“伤心事”,“一个月前我买了海富通的基金,这次我一定会耐心持有”,吸取了教训的老王在实地走访海富通后表示,这下更坚定了自己耐心持有、长期投资的信念。

从2003年第一只精选基金发行开始,年轻时就好动笔的田仁灿,一直坚持给基金持有人、哪怕是已经赎回基金的老持有人亲自写信。“我们最近几年做了很多和投资者面对面交流的见面会、讲座、网上沙龙、理财展等,但写

信的接触面可以更广些。”遇到市场趋势发生重大转折,投资者对市场存有疑虑、困惑甚至偏见、抑或有客户来信时,田仁灿都会拿起笔来和投资者谈谈心、论论道。真诚对待每一个客户,田仁灿乐此不疲。

### 投资者教育任重道远

自中国股市解决了历史遗留的股权分置问题以来,市场出现了行情火爆、基金热销的情形。而大量新进入市场的投资者,对于风险的认识,对于收益的预期,都存在一定的偏差。在市场需求突然大幅增加的情况下,是迎合市场,随波逐流,还是坚持理念,进行投资者教育,成为很多资产管理公司面临的选择。

在田仁灿看来,片面追求投资回报和资产规模,并非资产管理行业的长久经营之道。如何在投资者教育这块工作上做点实实在在的事情,先投资者之所想,田有一个想法:“我们可以和高校合作来做一些课题研究,这样可以更深入地了解投资者的投资行为,进行投资者教育,设计创新产品,这也是作为业界领先的企业所应有的责任和职责,也

是海富通想您所想、先您所想的具体体现。”

2007年6月,海富通率先和上海交通大学合作,成立“交大—海富通投资者教育研究基地”,双方利用这一基地,通过实地调研、定性研究、大众问卷调查、定量研究、大众互动论坛等形式,深入了解和研究大众投资者的现状以及所面临的困惑及问题;并开发“投资者风险承受能力测评系统”,让投资者了解风险,根据自身的经济状况安排理财规划。

“个人投资者的需求是多样性的,但归根结底,追求资产的保值、增值是一项最根本的诉求,海富通团队将这一诉求作为自己坚定不移追求的目标,力争以优良、稳定的业绩回报投资者。”有着执着理念的田仁灿,深深明白理念只是手段,投资者根本之所想还在于投资回报,“我们是专业的资产管理公司,我们所执着的理念长期不变,那就是实实在在地想投资者所想,先投资者所想,关注团队创造价值,关注提供一个中长期的稳定并可复制的超额回报,关注和投资者的密切沟通,尽力不负所托,并期望和投资者成为长期互信的伙伴。”

## 基金经理投资感悟

### 陈洪: 投资中找寻适合自己的平衡点

和许多其他事情一样,投资也是在寻求一种平衡:贪婪与恐惧、理性与感性、激进与保守、短期与长期……而且这种平衡点不是唯一的,于是有了不同的所谓投资风格;也很难说哪种更好,因为在不同的市场环境中会产生截然不同的效果。希望广大投资人能和基金经理一样在实践中找到适合自己的平衡点,实实在在分享到祖国繁荣昌盛所带来的财富效应。

(海富通基金公司副总经理兼投资总监、海富通精选基金经理)

### 蒋征: 形成自己的投资方法和风格

投资的方法没有绝对的优和对错之分,与自己的经历、性格和心理承受能力的匹配是更为重要的,寻找适合自己的投资方法,并在投资实践的过程中不断的对其进行修正和完善,逐步形成自己的投资方法和投资风格,这是我每天都在努力做的事情,至于投资的结果,其实是水到渠成的。

(海富通基金公司股票组合管理部总监兼海富通股票基金、海富通强化回报基金经理)

### 邵佳民: 守住基金的风险“底线”

投资者应该根据自己对风险的承受能力和对收益的要求来选择适合自己的投资品种,包括证券投资基金;基金经理则需要根据自身的能力、性格、偏好等来选择所管理基金的风险“底线”,毕竟资本市场是天天波动的,而投资则是一生的事业。

债券较股票的风险低一些,但我同样知道债券基金客户的风险承受能力也低。债券产品不但要提供收益性,而且需要给予安全性和流动性。有些东西是钱买不到的,同样安全性和流动性也不是收益性所能够完全取代的。我相信重视安全性和流动性的基金经理最终也不会让他的客户在收益性上逊色。

(海富通基金公司固定收益组合管理部总监兼海富通货币市场基金经理、海富通强化回报基金经理)

## 足迹

2001年11月,海通证券与富通基金就成立中外合资基金公司事宜签署合作协议。

2002年11月28日,海富通基金管理有限公司(筹建)获得筹建批准。

2003年04月01日,海富通基金管理有限公司获得中国证监会开业批准。

2003年7月28日,海富通基金管理公司开通网上交易。

2003年8月22日,海富通精选证券投资基金成功募集36.98亿份基金份额,正式成立。

2004年3月12日,海富通收益增长证券投资基金成功募集130.7亿份基金份额,正式成立。

2004年12月,海富通开始为富通QHII场于基金提供投资咨询服务。

2005年1月10日,海富通货币市场证券投资基金成功募集9.6亿份基金份额,正式成立。

2005年2月16日,海富通基金入选2004年度全国银行间新债市场优秀交易成员。

2005年6月8日,海富通获得全球著名评级机构惠誉“AM2(AA)(中国)”的优秀评级。

2005年7月30日,海富通股票证券投资基金成功募集4.2亿份,正式成立。

2005年8月1日,海富通获得企业年金基金投资管理资格。

2006年2月14日,海富通的注册资本由人民币1亿元增加至人民币1.5亿元。

2006年4月,海富通获得上海证券报第三届



### 陈绍胜: 不断跟踪和验证成长的确定性

在不确定的市场中寻找成长确定的上市公司,无论在牛市中还是熊市中,对于价值投资者来说,都是放之四海而皆准的良策。于是,投资的主要工作,就变成了不断去跟踪和验证这种成长的确定性是否在自己的预期目标发展,符合预期则可以继续持有,不符合预期则需要调整投资策略。

(海富通收益增长基金经理)

### 康赛波: 有“众人皆醉我独醒”的勇气

“路遥知马力,日久见人心”,投资是一项长期而艰苦的工作。往往一时的得失从更长的时间

节点来检验,可能会得出和当时完全相反的结论。因此,只有沉得下心,耐得住寂寞,有众人皆醉我独醒的勇气,才能成为投资大家。同样对于投资者来说,超越短期波动,才能获得最丰厚的长期回报。

(海富通风格优势基金经理)

### 丁俊: 推崇“价值发现者”

投资获得成功一个原则就是:买入相对低估价格、具有高成长性的公司股票,并伴随这些公司的成长,分享市值不断上升的收益,才能获得长期的回报。因此挖掘具有成长性的企业就成为“自下而上”选股的重要方式。职业投资人也更多是一种“价值发现者”的工作,而不是面对市场的短期波动天天改变投资的原则和策略。

(海富通精选基金、海富通精选2号基金经理)

投资咨询服务。

2007年6月,海富通启用新的公司标志,同时“交大—海富通投资者教育研究中心”揭牌,标志着海富通投资者教育活动进入了一个崭新阶段。

2007年7月,海富通连续第三年获得惠誉评级(FitchRatings)M2(中国)优秀资产管理人评级确认。

2007年8月,海富通基金管理公司获得合格境内机构投资者(QDII)业务资格,将首推中国海外精选股票基金。

2007年9月,海富通获得《理财周报》、《新闻晨报》等多家媒体颁发的最受尊敬基金公司奖和“十佳基金”等多项大奖。

2007年11月海富通被评为“工行—平安综合年金计划”投资管理入。

2007年11月,海富通连续中标全国电力企业年金项目。

2007年12月,海富通中标迄今为止中国最大单一年金项目—中国石油企业年金投资管理入资格。

2007年12月,海富通在东方财富网主办的“2007年基金业投资者教育活动”中获得“2007投资者教育优秀奖”。

2007年12月,海富通在《南都周刊》、《南方都市报》、《证券日报》主办的中国第一届“金基奖”基金公司评选活动中获“2007最具公信力基金公司”大奖。