

## 十年 杰出 贡献奖

## 博时基金: 投资价值的发现者



博时基金副总经理李全上台领奖

博时基金管理有限公司成立于1998年7月13日,是中国内地首批成立的五家基金管理公司之一。

博时基金长期坚持“做投资价值的发现者”的投资理念,在股票投资方面,强调以内部研究为基础的基本面分析,持续挖掘业绩稳定增长、有核心竞争力、有成长潜力的上市公司,坚信股票的二级市场价格终将反映企业的内在价值,坚守对企业的深入把握这一获取收益、规避风险的根本方法。

## 不断完善基金产品线

博时基金成立十年来,不断完善旗下基金产品线,目前共管理博时价值增长基金、博时裕富基金、博时现金收益基金、博时精选股票基金、博时主

题行业股票基金、博时稳定价值债券基金、博时平衡配置基金、博时价值增长贰号基金、博时第三产业成长股票基金、博时新兴成长股票型基金共十只开放式基金和裕阳、裕隆、裕泽三只封闭式基金,产品类型涵盖股票型、指数型、混合型、债券型、货币型、LOF等各类型基金。同时,作为全国社保基金及企业年金基金的首批投资管理人之,博时亦管理部分社保基金和企业年金。截至2007年年末,博时基金所管理的资产总规模近2600亿元人民币,累计分红超过人民币320亿元,在国内基金公司中名列前茅。

## 品牌得到认同

在公司影响力和品牌资产方面,

博时基金连续四次入选《中国500最具价值品牌》排行榜,品牌价值在国内基金行业中排名第一,在一定程度上说明博时基金的品牌认知度得到了广大投资者的认同。同时,博时基金还通过刊物观点,与持有人进行深度交流,提高公司的美誉度和影响力。据悉,博时基金提供给VIP客户的刊物,印量已超过70万册,如果与商业刊物比较,这份刊物属于发行量非常大的前几位,也从侧面说明了博时基金在投研管理上的权威性和服务的广泛性。

在市场开拓方面,博时基金在国内基金业内首创了基金大学,几年来在全国各地开展了数百场讲座和交流活动。博时基金大学更针对机构投资者和个人投资者的不同需求进行了细分,其中针对个人投资者的服务,更多是通过银行或者其他方式组织投资者参加,内容上侧重于交流博时基金对市场的看法、未来的投资策略、投资重点、关注行业以及介绍基金投资知识等。

## 业务范围广阔

在公司定位方面,博时基金旨在成为一家为投资者提供全面资产管理服务的基金公司。目前博时基金的业务范围已涵盖共同基金投资管理、全国社保基金管理、企业年金投资管理、特定客户资产管理和境外证券投资管理等多个方面,其零售、机构、年金的业务开展均在国内基金业处于前列。同时作为国内最早涉足国际业务的基金公司之一,博时基金在ODII基金产品开发、人员配备、投资管理制度体系建设、风险控制交易、后台运作系统以及境内外托管行方面都做了较为充分的准备。博时基金已经建立了专职的境外投资业务管理和服务团队,形成了市场、投资、后台的一体化服务链条,共同保障境外证券投资管理与服务工作的顺利进行。此外博时基金还

于今年2月份获得了特定客户资产管理业务资格,是国内较早获准办理该项业务的基金公司之一。

在公司发展策略、公司治理结构和组织结构方面,博时基金采取专业化运营,自2006年起,更对投资研究体系架构进行改革,基金团队被划分四个风格小组——成长组、价值组、数量化组、混合组,各设数名基金经理和若干基金助理,原有的单兵作战体系被打破。目前,成长组、价值组、数量化组和混合组的资产管理规模均在数百亿元以上。

## 承担社会责任

在企业社会责任承担方面,博时基金认为,一个商业机构,只有对社会有所贡献,自身才能长期、持续地发展。博时基金连续两年与北京大学携手,举办主题为“发现中国文化之美”的国学夏令营活动,旨在为中国优秀的传统价值观在青年一代的承继弘扬尽一己之力。同时,博时基金“关爱助学活动”也已连续开展两年,该项活动计划每年向新入学的贫困大学生提供助学金,以帮助品学兼优的贫困大学生顺利进入大学学习,两年来博时基金通过此项活动,累计向超275位贫困大学新生提供资助,帮助其所在的家庭减轻经济负担,并能让受助学生更好地专心学业。在今年初的支援南方雪灾地区抗灾救灾募捐活动中,博时基金向全体员工发出了“雪中送炭 缓人急难——博时基金向雪灾受灾同胞捐款倡议书”,在短短一天内,全体员工共捐款34.6万元,加上公司捐款65.4万元,共计捐助100万元。博时基金的行动也得到了社会各界的认可,2006年12月博时荣获“中国最佳企业公民行为奖”,今年3月在《中国证券投资基金年鉴》主办的第三届中国证券投资基金业年会中,荣获“最佳社会责任奖”。

## 广发基金: 价值投资的践行者

在价值投资的大旗下,广发基金公司投资研究团队一直秉承顺应市场、积极投资的风格,在熊市环境中善于精选行业和个股进行集中投资,在牛市中善于把握大类趋势和行业轮动进行重点配置,历时五年,历经熊市和牛市的转换,持续地取得了令人瞩目的管理业绩,在行业里树立了鲜明的个性特征。

## 专业引领前瞻

坚信“投资收益来源于企业价值本身”的广发基金,成立以来将价值投资理念发挥得淋漓尽致。他们坚持通过对基本面的研究和主动管理获取较高回报,他们也深信长期投资基本面优秀的企业可以分享经济增长的成果。公司的研究及投资决策坚持以基本面因素为依据,不为市场热点转换而盲动,更少为短期绩效优劣而偏离理念。

“专业创造价值”的研究理念发轫于价值投资理念,其展开式是“专业引领前瞻、前瞻创造价值”。根据中国银河证券股份有限公司基金研究中心《基金管理公司股票投资管理评价能力评价体系的统计,广发基金管理公司的股票

投资管理能力2005年度在34家基金公司中排名第1位,2006年度在45家基金公司中排名第3位,连续两年进入前三名,总体居于领先的位置。截至2007年底,广发基金公司旗下的广发小盘、广发稳健增长、广发聚富、广发聚丰、广发优选这5只完整年度运作业绩记录的、以股票市场为主要投资对象的基金,年度份额净值增长率均超过110%,并在各类型基金中排名前列,公司旗下基金整体业绩表现良好。

## 理财知识的传播者

“投资股市是可以盈利的,股市的系统风险是投资者不能回避的,投资就是管理这些风险从而获利的经济行为,专业的方法可以提高盈利水平。我希望能有越来越多的投资者理解这些常识,用投资的态度来对待股市,不是为了一夜暴富,而是改变以往的生活方式,把投资当作生活的一部分。”广发基金副总经理朱平在其所著的《投资是一种生活方式》中,语重心长地向广大投资者讲解各种投资疑惑。有趣的故事,明快的语言,使朱平的博

客赢得了大量的读者,该博客也一举进入了新浪财经博客TOP50。朱平写博客,平均两周更新一次,已经坚持两年笔耕不辍,而且每篇都是有的放矢的成型文章,引来无数转载和留言。

如何找到最有效的投资人教育的办法?广发基金首先选择的是投资人教育和理财知识培训,第一批客户就是银行的客户经理。因为在2004年和2005年,当时的银行客户经理大部分对基金还很陌生,对投资的收益和风险更是模糊的,但是他们的工作却是直接面对客户的,是这个市场的最有影响的传播者。于是,在明确了公司的营销理念之后,广发基金开始了漫长的投资者教育的道路。

以客户为中心的观念通过公司的组织体系在全公司员工中渗透,除了市场部同事在渠道对客户经理的培训,广发基金的投研团队也开始行动,他们在媒体开设专栏,讲述基金投资的理念、方法,每周给广发自己的《基金周刊》写基金经理手记,坦言基金投资的经验、教训和感悟,他们在论坛上回答客户的提问、解答投资者的关注、询问和疑虑。



广发基金副总经理朱平上台领奖