

# 投资综览 2011.09

客服热线 400-678-0099 021-38824536 公司网站 [www.xyfunds.com.cn](http://www.xyfunds.com.cn)

公司地址：上海浦东张杨路500号时代广场20楼 邮编：200122 公司电话：021 - 58368998 公司传真：021 - 58368868



## 业绩播报 兴业全球基金旗下产品业绩表现（截至2011年08月31日）

基金名称	类型	成立时间	历年累计净值增长率								成立以来增长率
			2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年		
兴全可转债	混合偏债型	2004.5.11	-3.00%*	7.53%	71.70%	113.44%	-19.65%	35.21%	7.65%	310.94%	95.68%
	同期业绩比较基准		-4.37%*	4.83%	52.91%	99.30%	-42.04%	37.37%	-9.46%		
兴全趋势投资	混合平衡型	2005.11.3	-----	1.70%*	160.31%	153.24%	-40.68%	69.32%	-2.77%	509.16%	115.62%
	同期业绩比较基准		-----	3.01%*	51.71%	64.15%	-36.34%	42.14%	-3.78%		
兴全球球视野	股票型	2006.9.20	-----	-----	42.29%*	152.46%	-44.16%	77.08%	3.97%	264.98%	95.29%
	同期业绩比较基准		-----	-----	35.74%*	117.98%	-55.10%	72.36%	-8.12%		
兴全社会责任	股票型	2008.4.30	-----	-----	-----	-----	-22.20%*	108.57%	6.60%	56.34%	-14.76%
	同期业绩比较基准		-----	-----	-----	-----	-42.12%*	72.39%	-8.03%		
兴全有机增长	混合型	2009.3.25	-----	-----	-----	-----	-----	16.61%*	14.42%	25.81%	13.58%
	同期业绩比较基准		-----	-----	-----	-----	-----	22.46%*	-3.78%		
兴全合润分级	股票型	2010.4.22	-----	-----	-----	-----	-----	-----	8.44%*	2.18%	-9.21%
	同期业绩比较基准		-----	-----	-----	-----	-----	-----	-2.42%*		
兴全沪深300	股票型	2010.11.2	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-3.80%*	-9.47%*	-17.11%*
	同期业绩比较基准		-----	-----	-----	-----	-----	-----	-9.42%*		
兴全磐稳增利	债券型	2009.7.23	-----	-----	-----	-----	-----	1.05%*	3.20%	0.42%	3.18%
	同期业绩比较基准		-----	-----	-----	-----	-----	0.34%*	1.94%		

(加 \* 数据是指自基金合同成立至当年年底的业绩或基准表现，统计时段不满一年) 提示：基金投资在我国运作时间较短，过去业绩不能反映股市发展的所有阶段。

数据来源：兴业全球基金

## ● 旗下基金获多项五星评级 兴业全球基金频出“长跑王”

来源：天天基金网 日期：2011-08-24

目前，晨星（中国）发布了最新一期的基金评级报告，曾荣获“2010年度十大金牛基金公司”称号的兴业全球基金旗下兴全社会责任股票基金和兴全趋势投资混合基金均获得晨星（中国）最高认可，荣获五星评级。其中，兴全社会责任股票基金荣获“晨星三年期五星评级”，兴全趋势投资混合基金荣获“晨星五年期五星评级”，堪称基金业内的“长跑王”。

据晨星数据显示，截至8月12日，曾荣获“2009年度开放式股票型金牛基金”的兴全社会责任基金最近三年年化回报率为22.57%，在同类可比基金中排名第8；曾荣获“三年期开放式混合型持续优胜金牛基金”的兴全趋势投资混合基金自成立以来，净值增长率高达522.34%，最近五年年化回报率为30.60%，在同类可比基金中排名第4。

兴业全球基金较强的综合实力和扎实稳健的投资风格，也为旗下基金长期业绩的稳定提供了良好的保障。兴业全球基金自成立以来，始终以“基金持有人利益最大化”为首要经营目标，致力于营造精品品牌，在投资过程中，注重风险控制，永远将风控放在首位，不断为投资者带来丰厚收益。



# ● 兴业全球副总经理杨卫东：以后每年发行公募产品1~2只足矣

来源：证券时报 日期：2011-08-15

编者按：2011年，基金发行愈来愈难，发行规模越来越小。7月份发行结束的14只基金，平均首募份额仅为5.927亿份，今年已经有6只基金宣布延长募集期。在愈演愈烈的基金发行大战中，兴业全球基金公司的表现却很特别：2003年成立，管理11只基金，平均每年发行1.5只基金，今年定下的发行目标是最多不超过3只，以后每年发行公募新产品计划在1~2只。兴业全球基金公司为什么能够在基金发行潮中特立独行？基金公司能否走出销售困局？基金销售难到一定程度，可能引发行业出现怎么样的变局？证券时报记者采访了兴业全球主管市场的副总经理杨卫东，就相关话题进行了深入的探讨。

- 过于注重发行新基金或追求发行数目，势必导致基金公司大多数的资源向发行倾斜，整个市场团队疲于发行，而且频繁的发行促使渠道不断赎回老基金搬进新基金，逼迫其他基金公司为维持份额也不得不发行新基金，迫使基金公司不断接受渠道越来越高的要价，最终对整个行业没有好处。
- 美国道奇考克斯公司成立于1930年，截至去年底的规模为1254亿美元，旗下只有5只基金，所有基金的业绩在过去五年的表现都排在行业前30%，几乎每只基金都可以担任业内的旗手。
- 基金好发不好做、好做不好发的规律依然没有被打破，因为基金好发的时候往往是市场的高点，基金难卖的时候往往是市场的底部。
- 兴业重视存量远胜于重视增量，注重主动营销，表现在公司在品牌推广和客户服务上花了很大精力，围绕提高现有客户满意度这一点来着力。
- 虽然短期银行独大的格局不会撼动，从长期看，第三方销售、互联网销售平台都是基金销售寻求突破的方向，各家基金公司也都在进行尝试。
- 未来市场上可能出现主动和被动的基金清盘，或是将过小的差不多类型的基金进行合并，10个1亿元左右的同类基金，不如合并成一只10亿的基金，让10个基金经理中最好的那个来管。销售艰难的中小型基金公司，由于成本的上升，资本金的透支，早晚会收购兼并。

## 1、为维持份额基金扎推发行 被迫接受银行要价

问：基金发行实行多通道制后，新基金发行数量大增，但首发规模却在下降，在基金业整体规模下降的情况下，这样拼首发是否已透支行业资源？会给行业带来什么影响？

杨卫东：对基金行业来说，2011年确实成为了发行最困难的一年。7月份发行结束的14只基金，平均首募份额仅为5.927亿份。今年已经有6只基金宣布延长募集期。年初我们的担忧正在变为现实。

对行业而言，过于注重发行新基金或追求发行数目的话，势必导致基金公司大多数的资源向新基金发行倾斜，整个市场团队疲于发行。对公司而言，新发基金不仅营销费用加大，更重要的是后面支持团队的成本。首发规模不断缩小，使得整个发行市场陷入一个“赔本赚吆喝”的恶性循环。

频繁的发行将促使渠道不断赎回老基金搬进新基金，逼迫其他基金公司为了维持份额也不得不发行新基金，然后迫使基金公司不断接受渠道越来越高的要价，最终对整个行业都没有好处。

## 2、银行理财产品 上半年发行8.51万亿

问：销售难已成基金业的顽疾，为什么会出现目前这样困难的局面？

杨卫东：从这两年来看，发行数量不断攀升，发行规模不断缩水，存量资产份额逐年降低，实质上是“赎旧买新”的过程。去年，整个行业发

行新基金近150只，但基金总份额仍比去年下降了3.2%，资金净赎回944亿，过半基金公司资产份额缩水。今年到7月底，共成立115只新基金，平均募集规模15.86亿元，远低于2008年牛市时的平均募集规模。出现这样的局面可以说是内忧外患的结果，除了新基金扎堆发行，股市持续低迷，银行渠道受到过度挤压以外，还有来自外部的竞争也愈加激烈，我们看到数据，今年上半年，各大银行共发行理财产品9371款，发行规模约8.51万亿元，目前整个基金行业的存量规模才2.3万亿元。此外还有券商集合理财、阳光私募、信托产品，这些都对基金构成了强大的分流。

问：的确，各路理财产品极大地挤压了基金的发展空间，这种状况有没有可能改变？基金与这些理财产品相比，有哪些优势与劣势？是否应该把基金与这些理财产品放在同一个监管架构下？

杨卫东：银行理财产品、券商集合理财产品等投资品种在一定程度一定阶段确实会对基金行业构成压力，尤其在目前股市处于调整期的时候，低风险产品对客户有较大吸引力。但是从长期来看，我们相信，经过了经济转型与经济周期之后，证券市场会迎来大的发展，而基金行业作为专业投资者的优势也将随之彰显。相对于其他理财产品，基金的优势还是比较突出的，比如专业的投资人员和团队，基金行业也是金融行业中监管力度最强管理最透明的行业，激烈的竞争也推动着行业从人员到制度方面不断优化和提高。基金仍然是普通投资者投资理财品种的首选。把基金与理财产品纳入同一个监管体系是未来的大势所趋。但短期由于涉及到不同监管部门，执行起来会有一定困难，可能还需要一个过程。

## 3、反思2007大发展的后遗症

问：业内人士认为，基金业规模缩水，某种程度上是在为2007年的大发展买单，因为当时进来的投资者最多，而且大部分被套在了高位，这方面基金公司应该进行怎么样的反思？市场参与各方是否也应该进行反思？

杨卫东：行情总在绝望中诞生，在半信半疑中上升，在憧憬狂热中成熟，在希望发财中毁灭。很多基金持有人是在2007年高点进入股市，被套在了高位。基金公司在市场狂热时更应保持冷静，不能为了一时的规模和公司利润去放大客户的热情，而是更应加强与客户沟通，理性面对市场涨落。

2007年，兴业全球没有发行新基金，还暂停过旗下基金的申购，不仅如此，当年10月，公司还向所有持有人发出一封信，明确指出当时A股的泡沫较大，如果客户出于风险考虑，赎回基金，我们也能充分理解。我们是第一家向客户提示风险的基金公司，很多客户对这封信记忆犹新，加深了对公司的信任感。

投资者教育是我们多年来持续的工作之一，贪婪和恐惧是人的本性，投资者都是逐利的，我们要做的工作就是让客户明白资产的风险管理，在股市中低买高卖是知易行难。我们通过多种方式，反复向投资者阐述理性投资的理念，这些工作也许不会换来直接的规模增加，但投资者会记得我们的点滴付出。

## 4、美国道奇考克斯基金公司 成立80年只发行5只基金

问：在国外，基金公司并不追求首发规模，而是通过时间慢慢把基金养大，这种做法，在国内是否有可行性？基金公司是否可以一定程度考虑放弃对短期规模的追求？

杨卫东：这几年我们公司一直在学习海外一些成功的资产管理公司的模式和发展路径，得到了很多启发，比如我们发现美国道奇考克斯基金公司就是一家值得学习的公司。这家公司成立于1930年，投资理念以长期投资、独立研究和多样化组合为指导，截至去年底的规模已达1254



亿美元。令人惊异的是，该公司旗下只有5只基金，80年来只发了5只基金，最近的一只新基金发行是在2008年，投资人蜂拥而至。旗下所有基金的业绩在过去五年的表现都排在行业前30%，几乎每只基金都可以担任业内的旗手。可以预见的是，今后品牌的作用将越来越强，所有的一切归纳到一点就是：要真正为投资人创造价值，始终站在持有人的角度去考虑问题，这样的公司才能取得长远的发展。

## 5、重在做好而非卖好 兴业全球重视存量胜于增量

问：怎么样才能站在持有人的角度考虑问题？你们在营销方面怎么做？

杨卫东：在产品方面，我们仍然坚持精品策略，从产品设计伊始就融入了公司对市场的思考，引入国内外先进的投资理念，每只产品均凝聚了公司独到的理念和对资本市场的理解，如第一只可转债基金、第一只社会责任基金。公司2003年成立至今，目前管理11只基金，平均每年发行1.5只基金。公司今年定下的发行目标是最多不超过3只，以后每年新发行公募产品估计也就在1到2只。我们推什么产品的出发点在于是否“好做”而非是否“好卖”。

从过往来看，基金好发不好做、好做不好发的规律依然没有被打破，原因很好理解，基金好发的时候往往是市场的高点，基金难卖的时候往往是市场的底部，我们仍然坚持为持有人赢得收益是产品立足的根本。

可以说，兴业全球重视存量远胜于重视增量，同时我们也非常注重主动营销。这主要体现在公司在品牌推广和客户服务上花了很大精力，围绕提高现有客户的满意度这一点来着力。我们经常组织各类客户活动，这些活动不单单是关于基金投资理财，还涵盖了文化、科普、收藏等多个领域，对我们来说这既是对客户的增值服务，也是了解客户需求、与客户进行互动联谊的契机。此外，我们不断完善电子商务网络平台，改善客户体验，让客户更方便、更灵活地进行交易；我们还专门设立了VIP部门，力求为客户提供一对一的专属服务。我们有着上百万的存量客户，有一些是多年来支持我们公司的老客户，这些都是我们宝贵的资源，赢得客户的信任和认同，才会拥有忠实的客户和真正的口碑传播者。

## 6、加强客户服务建设

问：基金仍难走出好发不发做，好做不好发的怪圈。现在市场低迷发行困难，基金公司是否应考虑加强客户服务建设，加强与投资者沟通？

杨卫东：越困难的时候越是要充满信心，困局一定会过去。市场高涨的时候，大家都扑在一线忙发行，很难积累；市场低迷的时候，就应该苦练基本功，沉下心来完善我们客户服务体系。我认为可以从四个方面入手，首先是人才培养，培养一支专业、敬业、各种证书资质齐全的理财师队伍；其次，建立一套能及时与客户、渠道对接的服务平台，将客户服务量化、精细化；其三，定期组织针对客户和渠道的培训、投资者教育活动；第四，大力发展电子商务平台，让客户享受更便利、费率更低的交易。

## 7、渠道和基金公司共同努力 改变较差的客户体验

问：一个现实的情况是，大多客户的账户收益却远低于基金的净值增长，基金的客户体验大多较差，为什么？应该归咎于基民的不成熟还是银行中间业务收费模式导致的基金持有人赎回买新的周转？在改善客户体验方面，应该怎么做？

杨卫东：虽然我们一直倡导理性投资、长期投资，但这一简单的理念坚持下来却殊为不易。投资者容易受到市场热度的影响，追涨杀跌，频繁买卖，这也是造成基民收益远低于基金净值增长的原因。

以我们公司旗下明星基金兴全全球视野为例，从该基金成立到2010年末，业绩持续表现突出，为投资者赚取了62.22亿的收益，获得多家机构的五星评价，但今年因为一只重仓股踩了地雷，就有很多投资者选择赎回该基金。事实上这一事件并没有影响到基金长期的良好表现，今年全球视野的业绩在所有股票型基金中排到前10位，作为投资者来说，如果长期持有这样的基金，收益还是很可观的。

目前有传言说银行出于中间业务收费模式游说持有人赎回买新，我们没有这方面数据和依据。但我相信，无论是银行还是基金公司，目标都是一致的，就是为客户带来高收益，只有让客户受益了，才能增加归属感和忠诚度，进而实现双赢。客户体验较差更说明我们在客户服务和投资教育方面任重道远，要改善投资者的客户体验，与投资者、渠道、基金公司三方的努力都是分不开的。首先，基金公司需要及时发布信息，通过网络、媒体以及组织面对面的客户见面会，把公司的市场观点和投资策略及时地告知持有人，传递科学的投资理念；其次，银行客户经理要定期和客户进行沟通，将市场资讯及时传递给客户；最后，客户也需要汲取理性投资的理念，就像我经常说的那样，投资者一定要对自己的资金安全负责，对自己投资的产品有充分的了解，货比三家，慎重做出买卖决策。一经购买，也要保持对基金的关注，了解所买基金的信息。

## 8、可能出现清盘基金 迷你基金可能合并

问：销售难到一定程度会否引发行业变局？有可能出现什么样的变局？

杨卫东：经过这半年的首发大战，我们面临的发行难题是基金越发越难，越发越小。我们新近发行结束的兴全保本基金募集近15亿，竟然是7月成立的新基金中发行规模最大的。永远不要忽视市场的力量，市场无形的手最终会起到约束作用，到一定的时候，也许大家就没有太多动力不停地发新基金。甚至未来市场上会出现主动和被动的基金清盘，或是将过小的差不多类型的基金进行合并，10个1亿元左右的同类基金，不如合并成一个10亿的基金，让10个基金经理中最好的那个来管。销售艰难的中小型基金公司，由于成本的上升，资本金的透支，早晚会收购兼并。也许这一天的到来并不遥远。

## 9、加强财富管理咨询能力 为客户提供全方位服务

问：如果基金销售的困局一定会突破，基金公司应该做哪些准备？兴业全球基金会否考虑向财富管理方向发展？

杨卫东：有预测数据显示，到2015年，中国的家庭财富总值将达到35万亿美元，其中的中端群体将是各大金融机构的兵家必争之地，这部分群体的理财需求空前旺盛。但是，从目前来看，基金行业向财富管理方向转型面临两大掣肘，首先是产品，海外的资产管理公司涉足境内外包括股市、债市、外汇、商品、衍生品等在内的多个投资方向，向客户提供全面的、能够有效分散风险的产品，但目前国内的基金公司还做不到这点；其次是客户资源的有限性，许多客户资源来自银行等渠道，并非基金公司的直接客户，客户信息并不完整。目前我们只能根据市场情况和客户风险承受能力，对VIP客户提供资产配置咨询。公司旗下已经搭建了完整的产品线，包括权益类、固定收益类和指数类等多种投资产品，可以让客户根据不同情况进行配置。

因而，基金公司现在更应该基于现有产品以及服务平台，为客户提供更好的投资和咨询服务。同时，我们也非常注重人才队伍的培养，着力打造市场队伍的财富管理咨询能力，力争为客户提供全方位服务咨询，当市场真的出现财富管理方向的机遇时，我们也能够进行平滑过渡。



## ● 优秀投资者的坏年份

文/兴业全球基金 李小天 日期: 2011-08-31

基金投资者的最高期望就是找到一位优秀的投资者，每日都能看到净值的精彩表现，但世事难有尽如人意，即便是最优秀的投资者，也难免会遇到几个坏年份，如果你选中的优秀投资者最近“不在状态”，怎么办呢？

巴菲特曾在哥伦比亚大学做了一次题为《格雷厄姆-多德都市的超级投资者们》的演讲，并举了10家投资公司做例子，这些公司的长期表现均大幅超越了主要指数，但让人惊讶的是，这些超级明星在被统计年份中竟有30%到40%的时间表现不如标准普尔500指数，没有一家公司是年年都能跑赢指数的。但在那些落后的年份里，基金的表现大多只比指数低一点，而在那些超越指数的年份里，与指数之间的差异就很大，甚至是极大，且大部分低谷都是紧随在表现出色的年份之后。

这并不是偶然事件，事实上，最伟大的投资家也难以回避低潮期的侵袭，在投资大师约翰·邓普顿管理基金的30多年中，既曾有过几次连续3年跑输基准，也曾连续9年超越基准，最终投资人1万美元投资增长到了632469美元，如果投资道琼斯工业平均指数，相应收益则仅为35400美元。同样，巴菲特的合伙人查理·芒格也在曾连续5年中4年表现落后于标准普尔500指数，但从13年的时间跨度来考察，他的年投资收益为19.8%，而指数只有5%。

可见，投资中的长跑冠军并不一定是常胜将军。优秀的投资者不仅需要慧眼发掘，同样也需要足够的耐心等待。也许正因如此，在晨星统计的包括太平洋投资管理、富兰克林·坦伯顿、先锋基金等一批出色的美国基金公司，都将基金经理薪酬与三到五年的长期业绩挂钩，而非仅看一年的业绩。

普通投资者如何应对好投资者的坏年份呢？正如卓越的投资者巴顿·比格斯所说，如果你的投资管理人过去曾有很好的记录但目前表现不佳，你要耐心。好的投资管理人可遇而不可求，一旦碰到了就别轻易放弃。寻找一个合适的替代者非常难。投资业绩的波动是周期性的，最优秀的投资家也会有某段时期甚至较长时期表现不如基准，尽管他们的管理费高出指类型基金不少，但这几个百分点按复利计算后意味着你的财富在若干年中将获得更显著的增长。

## ● 兴业动态

兴业全球基金“2011校园行知客挑战赛”落下帷幕

来源：兴业全球基金讯 日期：2011-08-22

由兴业全球基金参与支持的“2011中国国家地理校园行知客挑战赛”日前在北京完美收官。从数千名参赛大学生中脱颖而出的30名选手来到北京，进行了为期三天的户外挑战赛和现场答辩决赛，10名选手最终分获一二三等奖，获得四千到一万元不等的旅行基金以及价值四千元的旅行装备，可以去实现自己行走天下、发现“小城故事”的旅行梦想。

“校园行知客”挑战赛由中国国家地理杂志社主办，旨在大学校园里寻找行万里路、读万卷书的优秀学子，激发他们的旅行梦想并制订有意义、有深度的旅行计划，以身心去感知和记录中国。自今年4月启动以来，共有来自国内与海外的近千所高校的两千余名大学生参与，征集到大量精彩的旅行计划，比赛期间的网络投票逾400万张，并在全国各地200余所高校中进行了校园推广。

### 大盘跌出机会 兴全全球视野打开申购限制

来源：和讯基金 日期：2011-08-09

市场跌跌不休，却给投资者带来了逢低吸入优质基金的建仓良机。记者从兴业全球基金管理有限公司获悉，旗下兴全全球视野基金今日（8月9日）发布公告，将从8月11日开始取消大额申购限制。根据wind最新数据，该基金今年以来排名在238只股票型基金中位列第六，德圣基金研究中心将该基金特点概括为“涨时稳健，弱市抗跌”。理财专家建议投资者在市场大幅杀跌的过程中，应该遵循越跌越买的原則，及时出手建仓优质基金，为将来行情反弹提前布局。

作为兴全系旗下的明星基金，兴全全球视野今年以来获得了各大券商的一致认可，晨星、银河、海通、招商纷纷给予该基金五星评级的最高认可。不仅如此，数据显示，该基金从成立到2010年末，确认投资收益56.25亿，浮盈5.97亿，五年来合计为持有人赚得62.22亿，该数字已经远远超过其目前的规模，2011年二季报显示该基金的规模为28.91亿。

### 坚守责任 将教师培训工作进行到底

来源：兴业全球基金讯 日期：2011-08-16

8月10日，由兴业全球基金资助的第234期希望工程教师培训班暨第五期兴业全球基金班在北京举行了开班典礼，来自云南、甘肃、广东、新疆、广西、山东6个省等地的100名校长和教师应邀参加。开班仪式上，兴业全球基金北京分公司负责人杨露代表公司领导对参训教师表达了问候，并通过“兴业一小时”环节向参训教师全面介绍了公司的经营方向以及积极履行社会责任所做的工作，并强调兴业全球基金始会终将“责任”二字铭记于心，定期组织乡村教师培训工作。在随后15天的培训时间内，这100名教师将接受希望工程义务讲师团多位教育专家、教授及特级教师的培训，吸取教育新理念、学习教学新方法。此外，为增加培训趣味性，还安排教师观看天安门广场升旗、参观北大清华高校、国家图书馆查阅资料等外出活动。

乡村教师参加培训，是兴业全球基金“大山有爱”西部助学行动的组成部分之一。我公司早在2006年开始捐助贫困地区的希望小学，此后又进行一系列包括赴山区助学、现金奖励优秀乡村教师、资助贫困学生、建立图书馆等相关活动。自2009年起，公司已连续3年邀请来自基层的教师到北京参加培训，并会将这份责任坚持下去。

基金代码：340006

**兴全全球视野基金**  
GLOBAL VIEW FUND

投资，要有长远宏观的视野

基金投资需谨慎