

嘉实策略增长基金投资者交流会

专 辑

为了更好地向广大投资者汇报嘉实策略增长基金的运作情况,嘉实基金总经理赵学军携主要管理团队和投资团队成员,于12月13日下午,通过中证网(www.cs.com.cn)与广大投资者进行了网上交流。我们现将本次投资者交流会的主要内容,以及相关报道整理如下,供您参考!

内容索引

投资者交流会概况.....	2
基本信息.....	2
嘉宾介绍.....	3
路演现场.....	5
路演回放: 忠于使命, 稳健运作.....	6
嘉实基金总经理赵学军致辞.....	6
投资理念与策略.....	7
公司经营与管理.....	9
申购赎回与客服.....	11
媒体报道.....	13
聚焦投资团队.....	13
窦玉明: 我们可以等待.....	13
邵健: 短期不会大幅建仓.....	14
党开宇: 风险防范事前更重要.....	15
刘熹: 动态调整债券投资比例.....	16
419亿基金发表“就职宣言”: 大规模生产模式玩转“胖基金”.....	17
特写: 不靠答, 而靠做.....	19
巨型基金企盼高收益债券.....	21



客服电话: 400-600-8800

电子邮箱: service@jsfund.cn

公司网站: www.jsfund.cn

发布日期: 2006年12月14日星期四

投资者交流会概况

基本信息

时间:

12月13日, 15:00—17:00

地点:

中国证券报社 网上路演中心 (北京市西城区宣武门西大街甲 97 号)

网址:

中证网 www.cs.com.cn (路演实录: <http://video.cs.com.cn/roadshow/jsjjzz/>)

嘉宾:

赵学军 (嘉实基金总经理)

窦玉明 (嘉实基金副总经理, 股票投资总监)

李道滨 (嘉实基金副总经理)

戴京焦 (嘉实基金总经理助理, 固定收益投资总监)

周晓明 (嘉实基金产品管理部兼营销策划部总监总监)

邵健 (嘉实策略增长基金经理小组组长)

邹唯 (嘉实策略增长基金经理小组成员)

党开宇 (嘉实策略增长基金经理小组成员)

刘熹 (嘉实策略增长基金经理小组成员)

流程:

15:00—15:30 网友网上提问

15:30 投资者交流会正式开始, 主持人介绍主题和嘉宾

15:35—15:45 嘉实基金总经理赵学军先生致辞

15:45—17:00 网上问答

17:00 路演结束

嘉宾介绍



▶赵学军 先生

嘉实基金董事、总经理。中共党员，经济学博士。历任北京商品交易所任信息处长，天津纺织原材料交易所总裁、法定代表人，商鼎期货经纪有限公司副总经理兼上海营业部总经理，北京证券有限公司基金部总经理助理、阜成路营业部总经理助理。1998年9月至2000年10月在大成基金管理有限公司助理总经理、副总经理。2000年10月至今在嘉实基金管理有限公司任总经理。



▶窦玉明 先生

嘉实基金副总经理，硕士研究生。曾在北京中信国际合作公司金融小组工作。历任深圳君安证券公司投资经理、大成基金管理公司基金经理助理。2000年10月至今任职于嘉实基金管理公司，历任投资部总监、总经理助理和公司副总经理。



▶李道滨 先生

嘉实基金副总经理，中共党员，博士，经济师。曾任职于厦门华侨博物馆、中国厦门国际经济技术合作公司。2000年10月至今任职于嘉实基金管理公司，历任市场部副总监、总监、总经理助理和公司副总经理。



▶戴京焦 女士

嘉实基金总经理助理。加拿大UBC工商管理硕士、武汉大学经济学硕士。11年证券从业经历，历任平安保险公司资产管理部总经理、北融兴（加拿大）投资有限公司总经理等。



▶周晓明 先生

嘉实基金营销策划部兼产品管理部总监。香港中文大学MBA，13年证券从业经验，历任北京证券投资银行部副总经理、嘉实基金市场部副总监、渠道发展部总监等。



▶ 邵 健 先生

经济学硕士，8年证券从业经历。曾任国泰君安证券研究所研究员、行业投资策略组组长、行业公司部副经理，从事行业研究、行业比较研究及资产配置等工作。2003年7月进入嘉实基金管理有限公司投资部工作。在任期间一直担任嘉实增长基金基金经理。



▶ 邹 唯 先生

中国科学院硕士研究生，5年证券从业经历。曾任长城证券有限责任公司研究中心研究员。2003年至2006年8月任嘉实基金管理有限公司研究员，2006年8月3日至今任嘉实稳健基金、嘉实浦安保本基金基金经理职务。



▶ 党开宇 女士

上海交通大学管理科学与工程硕士，5年证券从业经历。曾任招商证券股份有限公司证券投资部投资经理、诺安平衡基金基金经理助理、诺安平衡基金基金经理、诺安股票基金基金经理。2006年9月至今任职于嘉实基金管理有限公司。



▶ 刘 熹 先生

南京大学经济学硕士，13年证券从业经历。曾任平安证券有限责任公司国债部投资经理、平安集团投资管理中心组合经理、巨田证券有限责任公司证券投资部副经理；2003年2月加盟嘉实基金管理有限公司，2003年6月至今任社保基金债券组合基金经理职务。

路演现场

上：路演嘉宾合影

下：路演现场



路演回放：忠于使命，稳健运作

嘉实基金总经理赵学军致辞



各位嘉实基金持有人、关心嘉实基金的朋友们：

大家下午好，欢迎光临今天的交流会！

嘉实公司刚刚完成了嘉实策略增长基金 419 亿的募集，在这个时候，我们觉得非常有必要与基金的持有人进行深度交流。在基金发行结束后，与持有人进行交流并保持持续交流，是嘉实基金一直想努力做好的事情。在此，我也非常感谢嘉实策略增长基金的 92 万持有人，是你们的支持让这只基金得以顺利发行。你们的信任也将成为嘉实公司全体员工承载的责任。

嘉实策略增长基金发行结束了，但这仅仅只是一个起点，而不是终点。我们将力争把这只基金管理好。只有在投资人满意的时候，嘉实基金才能取得真正的成功。我们也相信，今天的

嘉实，经过 8 年成长的嘉实，具备了管理好这样一只基金的能力。

嘉实公司目前拥有业内规模最大的管理团队，同时，嘉实建立了非常稳固的平台，所有关于嘉实在管理能力方面的问题将在后续交流中进一步介绍。嘉实策略增长基金由 4 个基金经理组成的投资小组共同管理，他们有信心完成好该基金的投资工作。他们今天也都在场，希望能跟大家充分交流。同时，嘉实的投委会及本基金的基金经理小组，以及嘉实的整个投研团队，都为这只基金的投资做了充分的准备，已经确定了该基金的投资策略，将在下面的交流中与大家深入沟通。

再次感谢大家的光临！

投资理念与策略

问：请问如何理解该基金的“策略”和“增长”的含义。

邵健：“增长”的含义是我们将选择具有良好成长型的公司作为主要投资方向；“策略”的含义是除了成长投资外，我们还将兼顾运用一些其它策略进行该基金的管理。

问：嘉实的固定收益产品做的很不错，不知这个大基金会拿多少比例来做债券呢？

刘熹：本基金是股票投资基金，债券是大类资产中一个配置品种，将使组合的收益更加稳定并增加组合的流动性。至于有多少资金投资债券将根据市场的环境来确定类属资产的比例分配，是动态调整的。

问：请介绍一下嘉实策略投资股票、债券等的比例。

邵健：建仓期结束后，股票投资比例为 30%-95%，债券投资比例为 0-65%。

问：请问嘉实策略增长基金的分红策略是什么？

周晓明：在符合有关基金分红条件的情况下，本基金每年收益分配次数最多为 4 次，全年分配比例不得低于年度可分配收益的 30%。当年基金合同生效不满 3 个月，收益可不分配。

问：请问假设在大盘走低的情况下，怎样保持基金净值的稳定？

党开宇：我们认为如果大盘走低，将非常有利于新基金的建仓。基于我们对明年的市场相当看好，我们可以通过精选个股来回避大盘的下跌，在市场出现机会时获取更好的收益。

问：请问规模效应的原理会在嘉实策略身上体现吗？

窦玉明：根据我们的研究，基金的规模和基金业绩之间并没有什么必然的关联性。业绩好的基金，受到投资者的认可，可能会变成非常大的基金，达到业绩和规模“双高”的结果。对于嘉实策略增长基金，我们认为，基金规模大肯定会给投资管理带来难度，但难度大不等于做不好。短期看，我们会本着审慎的态度，稳健建仓。长期看，随着越来越多 A 股市值的快速增长，大基金的运作空间会越来越广阔。基金业绩究竟是好是坏，根本在于我们的资产配置和选股能力，而不是基金规模。嘉实基金有近 8 年的投资经验，我相信，我们的团队有信心也有能力管理好这个基金。

问：“船大调头难”，嘉实策略增长基金如何防范突发风险？当遇到风险时如何尽快调头规避风险？

赵学军：解决“船大调头难”最好的办法是远见，“看得更远，走得更稳”是我们基本的经营理念，嘉实将通过深入的研究、海外合作、国际视野来使我们看得更远。同时，船大也有优势的一面，比方说：更平稳、抗风险能力更强、有更多的资源支持。

问：一个月建完仓是否风险太大？

邵健：我们会力求稳健地运作该基金，本基金的建仓期为 180 天，而非一个月。

问：六个月的建仓期对于 400 亿的基金来讲，时间够吗？如果不够，会不会仓促建仓，会不会影响基金的长远利益？

邵健：感谢您的关心，我们这个基金的建仓期的投资原则是稳健管理，精选个股，所以不会因为时间而仓促建仓。

问：请问您对明年中国债券市场的看法如何？您对中国宏观调控对中国债券市场的影响怎么看？

刘熹：我对明年债市持谨慎乐观的态度，传统债券的收益尽管有限，但随着市场发展和创新品种的不断推出，债券整体的收益将更高。宏观调控是政府管理国民经济常态方式，对债市的影响是多方面的，由于运用不同的政策工具和政策出台的频率、时点以及力度不同对债市都将产生不同的影响。

问：嘉实策略有没有做好股指期货的准备，我个人认为股指期货会给嘉实策略带来投资机会。

党开宇：股指期货等衍生产品的投资还需要监管部门的批准，嘉实策略暂不会做这方面的投资。

问：我作为投资者想知道你们公司对未来行情的看法及你们的投资方向？

邹唯：目前市场点位虽然在历史高点附近，但我们对中国经济的增长和未来中长期的股市表现还是有信心的，投资的大方向就是长期投资于能够充分分享到中国经济增长的资产。

问：如果打开封闭期后，策略基金持续申购，贵公司如何控制规模？

周晓明：我们正在研究策略增长基金的申购安排问题，估计短期内打开申购的可能性不大。有进一步投资需求的投资人可以选择嘉实旗下的其它基金。

问：请问这个 400 亿基金在 2007 年里预期收益会是多少？

邵健：基金的收益由两个因素决定：一是指数的表现，二是基金经理的超额收益。前者是基金经理不可控制的，我们将在未来力争获得良好的超额收益，从而给投资者获得良好的超额回报。

公司经营与管理

问：嘉实策略基金规模超级大，管理难度大，你们将采取哪些措施加强管理？

赵学军：为了管好这只基金嘉实采取了如下的几个措施：1. 嘉实建立了由邵健、党开宇、邹唯和刘熹四人组成的基金经理小组，他们四位都是非常有经验和业绩非常优秀的基金经理，他们将按照团队的方式共同管理这只基金，他们的管理并不是把钱分成四份分别来各自管理。2. 他们的团队将得到来自投委会和研究团队的大力支持。3. 由于嘉实已成为业内基金管理最大的公司，我们也必将得到来自各大券商研究所的分析师们的大力支持。为此我们有信心也有能力管理好这只基金。

问：四个基金经理采取什么样的方式配合管理？

邵健：在我们基金经理小组中，刘熹主要负责债券投资与现金管理。党开宇，邹唯与我负责股票部分投资，我们将股票投资的日常工作分为策略、行业、公司研究几个部分，平时，各人各有侧重，但有重要问题时将集中讨论。

问：嘉实策略采取团队方式管理，这就需要团队有很强的协作精神，请问这支团队有过合作经验么？

窦玉明：这个团队有比较长的合作经验，其中三位基金经理的合作时间超过3年。

问：嘉实新基金如此大规模，可以说是对嘉实公司的考验，作为嘉实公司的老总，您如何做到让策略有理想的成绩？

赵学军：嘉实目前管理的资产规模超过一千亿，四百亿的策略增长基金在其中确实举足轻重，我们没有退路，必须管好它。六年前，嘉实是从一二三起步的，也就是一个基金二十亿资产，三十个人。今天，嘉实有超过两百名员工队伍，近六十人投研团队，管理13只基金，多个全国社保组合和若干企业年金账户，资产规模超过千亿。嘉实用自己的足迹证明我们的能力。今天嘉实深感我们所肩负的责任，我们一定会管好这只基金。

问：一直以来市场上都流传有基金利益关联的传闻，尤其是这次高达400亿的巨额基金，很难避免产生“抬轿子”的行为，请问您对这种潜在的风险有什么看法？

赵学军：好基金一定出自好公司，这是我一直的看法，因为好基金如同花朵，好公司如同土壤，好基金需要持续的营养和灌溉。同时好基金公司一定能够有效控制您所提到的“抬轿子”和利益输送问题，只有这样才能真正称得上是好公司。

问：你们以前管理的基金中收益率最高的是哪只？大概用了多久才达到目前的水平？

嘉实客服：是邵健管理的嘉实增长基金，该基金成立于 2003 年 7 月 9 日，根据晨星的数据，截至 2006 年 12 月 13 日，嘉实增长基金设立以来的总回报率已达 161.7%。

问：请问赵总，知道了嘉实策略如此大的规模后您有否感觉到压力？

赵学军：确实像您所说的，我感觉肩上担子的沉重。92 万投资人的信任，怎么会不沉重呢？但是我有信心，就如同我自己走过的路，也如同嘉实所走过的路。我们就是这样一步一步走向成功的。400 亿不是终点，1000 亿也不是终点，对嘉实它仅仅是我们的起点。过去的几年中，我对嘉实的投研进行了大量的业务整合，提升了整个团队的战斗力。构建了各种投资模型和支持平台，比方说我们从德意志资产管理公司接入的全球投资平台，G-CUBE。所以，今天我们管好这个基金的信心是建立在我们自己的能力上。

问：嘉实策略为什么搞这么大？当初你们就没有一点感觉会这么大吗？你们计划是多大？希望又是多大？

赵学军：我们从发行前两天的银行预约的情况，嘉实网站的访问情况和客服中心的电话流量，预计到这个基金可能发行规模比较大。为此，我们极大的缩短了发行时间，仅发行一天。同时，我们与渠道沟通，希望适度控制申购量。同时，我们向公司董事会和证监会申请了增补基金经理，我们在发行前完成了以上的准备和安排。400 亿规模，我们还是有信心管好的。

问：请问如何保持基金经理队伍的稳定？仅靠“魅力”是不够的，有没有一些硬的措施，比如股权激励、跳槽赔偿等等？

赵学军：我所说到的魅力是一个概括性的词，它包括：公司平等、专业、积极的企业文化、公平的考核激励晋升制度，关键员工保留计划等。

问：本人第一次买基金。我人生买的第一只基金就是你们嘉实基金。我买之前没有做任何相关的功课，就只靠我的感觉就买了嘉实了。很巧，后来我查了一下嘉实，原来是这么有实力的。我很开心。没有选错。我在这里没什么发表的。只有说：I TRUST YOU!

赵学军：信任值千金。我们不会辜负您的信任。

申购赎回与客服

问：年初买了些嘉实债券，现在不到1年就涨了20%多，不错。这次的嘉实策略是投资股票的，是不是能赚更多，我放多长时间合适？

戴京焦：嘉实策略增长基金是一只混合型基金，会兼顾股票市场和债券市场的双重机会。您有了嘉实债券的投资经验，时间给了您回报的空间，嘉实债券去年的回报也达13%。所以持有基金，把消费后余钱交给专业投资者，时间长能带给您更好的理财回报。个人投资者最好的理财方式是定期定额买基金，平滑证券市场的波动，长线回报可期。再次感谢您信任嘉实，您是有眼光的投资者。

问：如果定投在哪里可以申购？

嘉实客服：您可通过中国银行、兴业银行、交通银行、东北证券办理定期定投业务。

问：在券商处购买的与在银行有区别吗？分红方式呢？

嘉实客服：尊敬的客户，在银行申购与在券商申购是一样的，都是属于嘉实的代销客户。关于分红方式您可在代销机构网点柜台或嘉实基金公司网站进行查询。

问：我申购的嘉实策略增长基金什么时间能看到净值？什么时间可以赎回？

李道滨：嘉实策略增长基金在开放申购或赎回业务前，每周公布一次净值；开放申购或赎回业务后，净值将每日公告。按照本基金的招募说明书的规定，基金赎回将于成立后的第30个工作日开始。

问：如果封闭期结束后，发生大规模申购或赎回你们怎么办？

邵健：我们在应对申购赎回方面有丰富的经验，我们会在资产结构，资产的风格结构，流动性配比方面做充分的准备。

问：请问贵公司网上赎回到账为何那么慢（3天）？

嘉实客服：在嘉实网上赎回嘉实货币和嘉实超短债基金都是T+1日往投资者账户划款，赎回其它基金是T+3日往投资者账户划款。

问：贵公司是否考虑在网上提供定期定额功能，如果考虑了，何时能实施。我想这会方便很多网上投资者。

嘉实客服：我们正在改进系统，包括您所说的网上基金定期定额投资。请您继续关注嘉实的变化。

问：我是在柜台上预约的，想登录基金持有人，登录密码是哪个密码？

嘉实客服：尊敬的客户，登录密码您可参阅密码输入栏的“密码提示”。

问：为什么工行的账号还有证件号码无法登录贵网站呢？

嘉实客服：目前嘉实网上直销还没有开通工行卡的支付渠道，所以用工行卡无法在嘉实网上进行交易。我们正在与更多的银行联系，争取为投资者提供更多可供选择的银行支付渠道。

问：我在中行有个你们嘉实的账号，是12位的，后来听说网上购买有优惠，又申请了一个网上账号，是17位的。请问，这两个账号可否用身份证关联起来，或者，我有什么办法可以在网上查中行那个账号的信息？

嘉实客服：12位是基金账号，网上申请的是交易账号，两个账号和您的身份证都是关联的。登录网上交易只能查询到在网上购买的基金，在网站首页“基金持有人”处可以查询到您名下所有的基金份额。

问：我是在工商银行的柜台上购买的，请问贵公司什么时候会把交易成功的文件邮寄给我？

嘉实客服：基金合同成立后的15个工作日内为持有人寄出开户确认书及对账单。

问：我是7日在工行买的嘉实策略，但是我只有三个认购单，没有合同，在嘉实网站上无法查询我的基金，总是说密码错误，怎么办呢？

嘉实客服：因网上查询点击率较高，您可通过客户服务热线4006008800电话语音系统进行查询交易确认。

问：当初认购时我填写的是红利再投资，可是银行说我不能自己选择，我该如何才能指定红利再投资？

嘉实客服：嘉实旗下基金除货币和保本基金不能自由选择分红方式外，成长、增长、主题、稳健、300基金、嘉实策略增长、债券、服务和嘉实超短债都可自由选择红利再投或现金分红方式。办理分红方式变更手续为：持身份证和借记卡到原代销机构办理。（中证网）

（文字整理：葛春晖 高艺 摄影：郭锋）

媒体报道

聚焦投资团队

来源：中国证券报

窦玉明：我们可以等待



作为一只巨无霸基金，其持仓情况必然受到市场的关注，有人甚至提出要抢在策略增长前建仓。对此，嘉实基金公司副总经理兼投资总监窦玉明表示：“我认为这种短线的投机客是不会有机会的。作为投资者，时间是你的朋友，我们可以等待；对于投机者，时间是敌人，他们不能等待。”

近期指数已经接近历史最高点，嘉实策略增长现阶段的基金投资路线如何规划成为市场关注的热点。窦玉明认为尽管目前市场在历史高点附近，但嘉实对未来中长期的市场表现还是有信心的。从中短期来说，将采取比较稳健的操作计划。“目前点位虽然比较高，但市场上还是有很多的投资机会。”窦玉明说。

“从未来3到5年来看，我认为股市的位置不高，盘子大了，应该说增加了管理的难度。但我们已经作了比较充分的准备，在人员队伍、投资计划和策略等方面都已经进行了妥善的安排。”

对于市场流传的“嘉实概念股”说法，窦玉明表示：“我们不赞成嘉实概念的说法，这个基金的投资与其他基金在投资策略上有差异，但也共用我们的投资和研究平台。”

同时，窦玉明郑重承诺旗下基金不搞利益输送。“这个请我们的投资者放心，我们会公平对待我们的每个基金，同时我们也不会操纵证券价格，过去没有做，未来也不会做。”

邵健：短期不会大幅建仓



作为嘉实的明星基金经理，很多投资者都是冲他的名字认购嘉实策略增长。面对 419 亿规模的巨型基金，邵健表示将选择稳步安全的建仓策略，短期不会大幅建仓。

“我们已经开始建仓，但会力求稳健地运作该基金，本基金的建仓期为 180 天，而非一个月。”邵健澄清了市场对嘉实建仓期为 30 天的误会。

“我们这个基金的建仓期的投资原则是稳健管理，精选个股，所以不会因为时间而仓促建仓。会选择稳步安全的建仓策略，不会短期大幅建仓。”邵健表示。

“管理 419 亿的基金需要有更好的全局观，需要多找出 3-5 倍数量的好公司，另外流动性管理与风险管理也难度迅速加大。我们主要通过对看好公司的长期持有获取投资收益，对于所投资的个股而言，我们主要关注其成长性，成长的持续性，成长的确性，公司的动态投资价值等。”

面对 419 亿的规模，四位基金经理将采取什么样的方式配合，也是投资者关心的问题。对此邵健表示：“在我们基金经理小组中，刘熹主要负责债券投资与现金管理，党开宇、邹唯与我负责股票部分投资。我们将股票投资的日常工作分为策略、行业、公司研究几个部分。平时，各人各有侧重，但有重要问题时将集中讨论。目前没有采取各自分管，而是分工研究，共同讨论决策。这个团队有比较长的合作经验，其中三位基金经理的合作时间超过 3 年。”

党开宇：风险防范事前更重要



任何投资都有风险，一只巨型基金面临的风险可能更多，带来的结果可能也更严重。对此四位基金经理中唯一的女性党开宇表示，风险的事前防范和事中监控比遇到风险调头规避更重要。

“正是因为这支基金的规模较大，我们在选择个股时对基本面的要求会更为苛刻，眼光放的更长远，相信可以最大限度的规避风险。”

面对投资者“假设在大盘走低的情况下，怎样保持基金净值的稳定？”的问题，党开宇表示，“我们认为如果大盘走低，将是非常有利于新基金的建仓的，基于我们对明年的市场相当看好，我们可以通过精选个股来回避大盘的下跌，在市场出现机

会时获取更好的收益。”

当面对有关交叉重仓持股的问题时，党开宇认为：“我们会投资我们长期看好且价格合理的上市公司，不会因为其他基金的持有与否对我们的投资产生影响。”

刘熹：动态调整债券投资比例



刘熹主要负责债券投资，对于很多人关心的策略增长将拿多少比例来做债券，他表示：“本基金是股票投资基金，债券是大类资产中一个配置品种，将使组合的收益更加稳定并增加组合的流动性。至于有多少资金投资债券将根据市场的环境来确定类属资产的比例分配，是动态调整的。”

展望明年中国债券市场，刘熹持谨慎乐观的态度。“传统债券的收益尽管有限，但随着市场发展和新品种的不断推出，债券整体的收益将更高。宏观调控是政府管理国民经济常态方式，对债市的影响是多方面的，由于运用不同的政策工具，和出台的频率、时点以及力度不同对债市都将产生不同的影响，甚至是相反的影响。”

419 亿基金发表“就职宣言”：大规模生产模式玩转“胖基金”

发布时间： 2006-12-14 08:17

本报记者 齐轶

基金产品发行完毕后进行网上路演与投资者交流，这在国内的基金管理公司中还是头一遭，嘉实又一次走在了行业的前列。

这只基金也的确特殊，嘉实策略增长的发行创造出多项记录：首发规模 419 亿元；持有人 92 万；一天内发行完毕。

“419 亿元意味着信任和责任”，在嘉实基金总经理赵学军看来，基金与其他商品不同，发行结束不是“钱货两讫”的终点，而是投资者要求收益回报的起点。

“路演算是一个就职宣言，我希望在启航之际告诉投资者我们如何看待您的托付，如何理解自己的责任。”

基础工作准备完毕

如果了解 400 多亿元对嘉实基金意味着什么？你不妨设想一下一个人在短期内体重“暴增”一半的感觉。嘉实面对相似的情景：400 亿新基金的发行让嘉实的管理规模从 600 亿一步进入了千亿，率先成为国内管理“千亿”资金的基金公司。嘉实有没有足够的力量管好巨型基金，是否有足够的准备来应对资产管理规模的大幅变化，这是广大投资人、乃至基金同业异常关注的问题。

在赵学军看来，所有东西都要回归到信仰。“你相信什么，你就有可能成为什么”。

理工科出身的赵学军崇尚现代化流水线上的大规模生产，大规模生产的结果是高品质，低成本，质量可控的产品。赵学军认为，嘉实六年来所做的就是打破小作坊式的生产模式，致力于大规模生产能力的打造。

“今年我们完成了投研业务的全面整合，一个具备大规模制造能力的‘工厂’已经初步建立”，这也是赵学军的信心来源，在他看来，管理巨额资金的“生产能力”只能事先建立，而不可能临时拼凑。

据了解，嘉实基金根据不同的投资方法论建立了不同的投资小组，其中包括成长、价值、主题等数个组合模型，“每个模型下可以带很多资金”。以邵健为核心的成长投资团队为例，目前管理 500 多亿，而嘉实的目标则是“每个团队管理 1000 亿元”。

除了投资业务组织结构、前后台部门的整合外，嘉实还有包括股票评级、内控、债券信用在内的众多基础平台能够支持巨型基金的运作。值得注意的是，与德意志资产管理公司的合资也使得嘉实在投研基础平台的建设上“更上一层楼”。

嘉实已将德意志资产管理公司的一个全球的投研的平台接入，“这也是所有分析师和基金经理分享的平台”。这些分析师在纽约、法兰克福、东京、汉城、澳大利亚、中国。所有

这些人在工作当中必须用到这个工作平台。“假如我们研究汽车行业的时候，我们可以看到美国的基金经理是在汽车行业市场上如何配置的，是加重配置还是减低配置。可以看到日本的分析师如何看日本汽车产业。这使我们投汽车产业的时候有一个对照”，赵学军说。

“胖”基金如何管理

在得知嘉实策略增长基金发行超过 400 亿时，众人打趣基金经理邵健该“睡不着觉了”。

“如果我睡不着能够有助于基金投资，我会选择睡不着，但事实并非如此”，邵健告诉记者，“压力肯定有，绝非不能承受，我对我们的投资小组有充分的信心”。

嘉实基金公司在策略成长基金发行结束不久随即公示：建立由邵健、党开宇、邹唯和刘熹四人组成的基金经理小组共同管理该只基金。毫无疑问，以上四位都是经验丰富、业绩优秀的基金经理，然而他们的组合是否是权宜之举。

“将他们放在一块，不是临时拼凑，他们原本就在一个团队中，已经经过充分磨合，是一个成熟的团队”。赵学军介绍，团队的管理也并不是把钱分成四份分别来各自管理，而采取共同管理的方式。此外，团队将得到来自投委会和研究团队的大力支持；由于嘉实已成为业内基金管理最大的公司，嘉实也必将得到来自各大券商研究所的分析师们的大力支持。

对于本次“领衔主演”的基金经理邵健，管理如此规模的基金也是挑战，在面对“管理 419 亿的基金和管理 40 亿的基金有何区别”的提问时，邵健表示，管理大基金需要有更好的全局观，需要多找出 3-5 倍数量的好公司，另外流动性管理与风险管理难度也迅速加大。

“大个子”难处有多大？

不少投资者疑虑目前中国股市的深度能否足够装下这么大的基金，对此，邵健表示，中国的股市目前只能勉强装下这么大的基金，但是随着中国人寿，平安，中移动等公司的上市以及大量非流通股的可流通，未来中国股市的池子将足够大。

如此同时，更多的投资者则担心基金规模太大会影响投资动作水平，嘉实基金总经理助理戴京焦表示，根据研究，基金的规模和基金业绩之间并没有什么必然的关联性。业绩好的基金，受到投资者的认可，可能会变成非常大的基金，达到业绩和规模“双高”的结果。

“对于嘉实策略增长基金，我们认为，基金规模大肯定会给投资管理带来难度，但难度大不等于做不好。短期看，我们会本着审慎的态度，稳健建仓。长期看，随着越来越多 A 股市值的快速增长，大基金的运作空间会越来越广阔。基金业绩究竟是好是坏，还在于我们的资产配置和选股能力，而不是基金规模。”戴京焦说。

至于 400 亿基金在 2007 年里预期收益会怎样，邵健则表示基金的收益由两个因素决定：一是指数的表现，二是基金经理的超额收益。前者是基金经理不可控制的，我们将在未来力争获得良好的超额收益，从而给投资者获得良好的超额回报。（中证网）

特写：不靠答，而靠做

发布时间： 2006-12-14 08:16

本报记者 王泓

独自安静地坐在沙发一角，脱离一切干扰。手里捧着一页纸，神情严肃，不时写划，口中默念，保持近二十分钟。

这是正在做致辞准备的赵学军。

专事大盘优质蓝筹路演的中证网，迎来了当下基金巨无霸——嘉实策略增长基金的网上交流会。

看赵学军的神情，419亿元与92万户这两个数字，真是给他带来不小的压力，记者想。

致辞开始。讲台上的赵学军，依然吐字缓慢，略带凝神，似有斟酌。“投资人的信任将成为嘉实全体员工承载的责任。”他的开场语，也果然显得沉甸甸。

“我们将力争把这只基金管好。我们相信，经过8年成长的嘉实，具备了管理好这样一只基金的能力。公司上下为此做了充分的准备。”不多时，谈到基金的运作，赵学军语调渐扬。

另四位公司高管以及策略增长的四位基金经理静静地在台下聆听。

而此时的中证网，已陆续挂上了千余个问题，数千名网民在线上兴奋地等待，点击频率大大超过了近期若干家公司的IPO路演。

团队入座后，堆积如山的问题陆续得到解答。赵学军依然凝神盯着屏幕，阅读着十多页对他个人的提问。解答了几个代表性较强的问题后，他更近地凑到电脑前，翻阅一页页的提问。而在他背后观察的记者，发现此时的赵学军似乎已脱离了此前的相对紧张状态，专门寻找那些极具挑战意味甚至刺激性较强的问题。

问：船大调头难，如果风险降临，嘉实策略增长基金如何防范？

答：解决问题的最好办法是远见。看得更远，走得更稳。船大也有优势的一面，比如更平稳、抗风险能力更强、有更多的资源支持。

问：400多亿的巨额基金，很难避免基金间利益输送，怎么办？

答：好基金如同花朵，好的基金公司如同土壤。好的基金公司，一定能有效控制利益输送。

问：你担心基金经理跳槽吗？

答：嘉实是业内基金经理团队最稳定的公司之一，稳定必有其魅力，我有信心保持这个队伍的稳定。

问：公司网站建设何时完善？这已影响到我们对贵公司的信心。

答：我们正全力提升网站和客服电话的水平，希望尽快完成。

……

随着问题数量和难度的增加，赵学军逐渐进入状态，但仍字斟句酌，万分细心。坐在他

身边的基金经理团队，每位都熟悉地操练着键盘，回应对各自的提问。对邵健的提问火力最猛，竟有 30 多页，他有时思索片刻，有时落键如飞。清脆的击键声在路演大厅回响。

所有人高度的精力集中，令一个半小时的路演闪电般结束。

微笑，是此时赵学军的表情。

“开始时怎么显得神情沉重？”记者问。

“92 万投资人的信任，怎会不沉重？必须非常非常地稳健。但是我有信心，如同我自己走过的路，如同嘉实走过的路。嘉实从一只基金、20 亿资产、30 个人起步，到目前的 13 只基金、5 个社保组合，资产规模超千亿。对嘉实，400 亿或 1000 亿，仅仅是起点。对具体运作，我们不能承诺什么，但相信事实会证明我们的能力。”赵学军答。

“网民真热情。但谁都知道，我们接下来不靠答，而靠做。”一旁的邵健补充。（中证网）

巨型基金企盼高收益债券

发布时间： 2006-12-14 08:15

本报记者 黄宪奇

“我们目前迫切需要市场能够提供更多可供投资的高收益品种。”在嘉实策略增长基金的投资者交流会上，该基金固定收益总监戴京焦女士作出如此感叹。

“债市稳定的投资回报和良好的流动性是嘉实策略增长基金为投资者创造持续稳定收益的保证，本基金将在积极参与债市投资的同时，加强对信用产品的风险甄别，力求构造收益性、安全性和流动性俱佳的固定收益组合。”戴京焦女士表示。

嘉实策略增长负责债券投资的基金经理刘熹具备丰富的大资金运作经验，曾担任过多只债券基金的基金经理。他表示在券种选择上，在保证流动性的前提下，将更注重趋势判断。为拿到合适的券种，该基金将考虑积极参与一级市场投标。该基金负责人表示，债券的仓位控制将视基金的股票建仓而定，不一味追求债券组合的长久期。

“尽管股票投资的高收益能够保证我们提高业绩，但债券在嘉实策略增长基金的资产配置中同等重要。”戴女士告诉记者，在本次基金的招募说明书中，明确规定了债券资产的配置占基金资产的比例为0-65%。其中，现金或者到期日在一年以内的政府债券不低于基金资产净值的5%。这主要就是考虑到大基金的运作需要良好的流动性。一定比例的债券资产配置，可以确保能够应对投资者集中赎回基金所带来的冲击。

另外，运作得好的话，债券市场的收益也同样可观。“2005年，债券市场总体上涨了12%，而我们嘉实债券类基金的投资业绩超过13%。嘉实的文化就是‘远见者稳进’，我们不以短期的业绩来论成败，而是凭借规范、稳健、务实的投资理念，为广大投资者创造丰厚的长期投资回报。”谈起这些，戴女士不无自豪。

在债券投资上的策略选择，嘉实策略增长基金将采取“自上而下”的策略，通过深入分析宏观经济、货币政策和利率变化趋势以及不同债券品种的收益率水平、流动性和信用风险等因素，以价值发现为基础，采取以久期管理策略为主，辅以收益率曲线等策略，确定和构造能够提供稳定收益、较高流动性的债券和货币市场工具组合。

经过将近两年的持续上涨，当前国债的收益水平已被挤压到较低的水平。鉴于这种情况，戴女士认为，该基金将在保证充足流动性的前提下，加大对金融债的投资。她认为，这些品种的收益较高，且流动性一点也不逊色于国债和央行票据。另外，由于基金投资并不存在国债的抵税效应，因此适当加大信用产品的投资很有必要。

“追求高收益的产品是我们孜孜以求的目标。”戴京焦女士告诉记者，尽管短期融资券、ABS和MBS等资产证券化产品正不断推出，但由于这些创新品种的配套基础设施并没有及时完善，致使这些信用产品和投资者的需求出现了脱节。目前，嘉实在固定收益方面投入重兵，并建立起一套完整的信用产品风险评价体系；但由于一些信用产品在信息披露方面的不规范，在该类产品的投资方面还是感觉心有余悸。而一些资质较好的信用品种，在过多资金

的追逐下，收益率也被挤压到较低的水平。“我们目前迫切需要市场能够提供更多可供投资的高收益品种。”戴女士向记者发出这样的感叹。

不过戴女士也认为，目前债市投资品种单一的局面正在改观。首先，管理层一直在不懈的努力推进债券市场的发展，继可分离交易可转债品种推出之后，证监会正研究加大企业资产证券化市场的培育和发展。其次，信用产品的重要买方——证券投资基金也在茁壮成长，随着其规模的扩大，其在债券市场的话语权也在不断增加。另外，信用产品提供方的自负盈亏意识也在增强，承销商在公司财务审核和规范运作方面的遴选也逐渐审慎，同时产品的定价也在充分考虑市场需求方的利益。

在戴京焦看来，目前债市的创新产品，主要是基于管理层发展债市的良好愿望和增加企业直接融资的手段，而买方的收益要求并没得到很好的尊重。此外，交易所一些限制性的规定也使这些品种的流动性大为降低。在收益和流动性都没有很好满足的情况下，这些产品自然就缺乏市场，这也是债市创新品种难以迅速壮大的主要原因。戴女士认为，巨型基金的不断涌现正在改变当前债券市场的格局；当下正是买方力量联合起来向管理层和市场传递我们呼求的时候。如果能够成立以买方为主体的行业协会，同卖方平等协商创新品种的设计和收益安排，并将他们对市场制度建设的想法集体表达出来，那么这些信用产品也就不会出现缺乏市场需求的尴尬了。（中证网）