

城市场透視

年初反弹之后，市场陷入了漫长的震荡中，行情渐趋乏味。而凭借耀眼的涨幅，医药板块脱颖而出，成为股市“涨跌连续剧”中为数不多的收视“兴奋点”，并迎来了包括基金在内的众多粉丝。近日，包括富国基金在内的 8 家公司陆续布局投资医药市场的产品，其惊人的一致性，令市场对医药行业充满遐想。

正在发行的富国医疗保健行业基金拟任经理戴益强表示，自 2007 年以来，医疗保健板块穿越牛熊持

伟大投资者的共同特质

对冲基金 Sellers Capital 的创始人塞勒尔认为，要成为一个伟大的投资者，仅有智商、勤奋和经验的积累是不够的，与生俱来（或者是在少年时渐渐形成）的天性特质，不可或缺。阅读、学习和经验只能使一个人不落后于他人，却无法成为在投资领域构成超越常人的“护城河”优势。

很显然，塞勒尔的观点是不同于一般观点的。但仔细分析，却发现他所说的不无道理。那么，什么是伟大投资者的共同特质呢？塞勒尔总结了七条：一，在他人恐慌时果断买入股票、而在他人盲目乐观时卖掉股票的能力。二，极度着迷于此游戏，并有极强获胜欲的人。三，从过去所犯错误中，吸取教训的强烈意愿。四，基于常识的与生俱来的风险嗅觉。五，对于他们自己的想法怀有绝对的信心，即使是在面对批评的时候。六，左右脑都很好用，而不仅仅是开动左脑。第七，也是最重要的，在投资过程中，大起大落之中却丝毫不改投资思路的能力。塞勒尔特别指出，人们一旦步入成年期就无法再学到上述特质，除非他在少年时期已经形成了这样的特质。

分析这七大特质，可以总结为三点：热爱、独立思考和自律。

或许大部分人都无法成为伟大的投资者，但也不必因此而气馁。不是每个人都可以成为伟大，但只要足够勤奋和专注，即使不能成为伟大，也可以成为优秀。

汇添富/文



未来布局最具潜力行业 医药投资在路上

续跑赢大盘，从今年来看，医药行业更是跑赢大盘约 30%。但医药板块的行情远没有结束，未来在我国老龄化加速等综合因素下，该板块在 A 股市场中将有更突出表现，并成为未来确定性最高的行业之一。

戴益强表示，看好未来医药板块在 A 股市场的表现。一方面，身边

老龄化愈发严重，未来 5~10 年中国老年人口将迅速上升，老龄化之下每人每年的医疗保健需求将上升；另一方面，城镇化对医疗行业拉动明显，医保覆盖率上升，导致支出需求增加。除此之外，伴随着我国人均收入的提升，民众对保健的需求也随之增加。“在国内市场，医药支出

在 GDP 占比、财政支出占比提高，反应到 A 股市场，医药行业的占比将逐渐超过 10%，目前有比较大的发展空间。个人认为它是未来确定性最高的行业之一”。戴益强表示。

根据 Wind 数据统计，无论最近一年、最近两年、最近三年还是 2000 年以来，在申万 23 个一级行业中，医

不唯规模 不唯排名 银华转债指数增强拟任基金经理姜永康谈投资

城 经理访谈

在我国经济正处于转型期的背景下，债市是否仍有机可寻？国内首只可转债分级产品——银华转债指数增强分级基金拟任经理姜永康表示，未来投资回报率还会进一步下降，作为资金价格的利率也会进一步回落，因而债券仍有较为确定的投资机会。

海通证券数据显示，银华固定收益类基金上半年超额收益率位居行业前五，是大型基金公司中表现最好的一家。对此，姜永康表示，银华基金在固定收益领域的策略与其他公司有一定的差异，具体体现在不唯规模，不唯排名，主要做以客户为导向、为客户带来价值的产品。

姜永康表示，从风险收益角度来衡量，固定收益类产品应该为客户提供低风险和稳定收益。因此，银华在固定收益产品的设计和投資上，会更多地对不同的客户群体进行分类，定制符合他们风险、收益偏好的产品。例如，有些客户在固定收益类产品上的投资目标是每年能够获得 5% 左右的稳定回报，而如果基金经理一味追求业绩最大化，今

年收益 10%，明年收益却只有 1%，这种波动是客户不能接受的。因此，在固定收益类产品的管理上，重要的不是去争第一，而是让客户满意。

相同产品可以有不同的投资方法，追求排名和追求绝对回报的投资方法截然不同。根据产品的风险收益特征来进行管理，满足客户的需求，才能建立持续、良好的互动关系，实现规模和业绩的良性循环。反之，只单一追求排名，将使得基金经理为追求相对排名而配置较高比例的风险资产，给持有人带来很大的伤害。在固定收益产品大规模发展的过程中，坚持符合客户利益的投资风格比所谓的排名、创新更为重要。

这种看似“中庸”的理念产生了令人惊喜的业绩，银华基金旗下固收产品取得了较好的业绩表现，以旗下的纯债产品为例，其中银华纯债信用债券基金自去年 8 月 9 日至今不足一年的时间中，实现了超过 8% 的收益率。而正处发行之中的银华信用四季红债基将成为银华基金在纯债产品线中的进一步延伸。同时，银华又将分级机制引入到可转债投资领域，推出银华中证转债指数增强分级基金，这些都值得关注。陆文

城 热点解读

近期，国内首批“定期支付型”基金成为市场关注的热点。作为一类创新产品，不少投资者对于定期支付基金依然非常陌生，近日有银行理财师的投资定期支付基金最常见的一些问题进行了解读。

定期支付的关键词是“定期、定量、无费用”。以正在发行的交银定期支付月月丰债券型基金为例，该基金将按照基金合同的约定，以每月的第一个工作日作为定期支付基准日，按照 4% 的年化现金支付比率，每月向持有人支付现金。

如何理解“现金支付率”呢？上述理财师表示，现金支付率不等于实际收益率，而是每个月进行现金支付的年化比率。假设某月交银月月丰的实际年化收益率为 8%，按照 4% 年化支付率进行支付，意味着当月支付的现金仅是实际收益的一部分，剩余未支付的收益将继续留存进行滚动投资；假设某月该基金实际年化收益率不足 4%，这意味着当月支付的现金超出了实际收益，超出部分来源于过往累积未支付的收益部分或投资者的部分本金。

那么，现金支付率是不是越高

现金支付率非越高越好

越好呢？答案是否定的。投资者实际收益率不等于支付率，而是和基金实际净值增长率相关。合适的现金支付比例能够增强现金流的可预期性和确定性，也有利于投资者本金的资本增值。

另一种常见的疑问是，定期支付的份额赎回方式是否会导致投资者在市场上涨时享受收益变少？对此，理财师表示，2007 年-2012 年，中证债基指数、混基指数、股基指数年化收益率分别为 6.48%、7.25%、7.07%，但从投资者投资实践来看，却出现了基金投资赚钱，投资基金不赚钱的现象。个人投资者往往较难准确把握行情波动，容易追涨杀跌，在不正确的时间选择申购赎回。

而交银月月丰的出现有助于长期投资。据调查，基金投资行为“短期化、交易化”的症结主要来源于“净值波动+分红不可预期”，而交银月月丰就为投资者提供了纪律化的落袋为安选择，通过定期支付机制，把波动的收益进行平滑，把高收益年份的收益平滑到低收益的年份，起到削峰填谷的作用。因而，该基金适合那些有规律性的资金流动性需求，如应对养老、日常支出、房贷等希望定期获得稳定现金流的投资者。 志敏

医药股高歌猛进 国联安中证医药 100 广受青睐

截至 2013 年 6 月底，申万行业分类指数中，医药行业是唯一上涨的板块。虽然医药行业是明星大类资产之一，但从中长期表现来看，选对行业不代表能选对个股。由于医药行业技术含量高、子行业众多、行业结构关系复杂、信息披露较隐蔽等特点，增加了个股基本面研判

的难度，而对行业的整体判断相对容易很多。另外，医药行业同时盛产“黑马”和“黑天鹅”，近年来，阶段性“黑天鹅”事件频现，一旦“踩中”，短期内对投资组合收益影响较大。因此，医药指数基金可以平滑行业风险和收益，中长期来看，能够获得稳健、持续的回报。

从历史业绩回测数据来看，2005—2012 年，国联安中证医药 100 指数基金跟踪的中证医药 100 指数年化收益为 25.64%，而同期沪深 300 年化收益仅为 2.73%，二者相差悬殊。国联安中证医药 100 指数基金拟任基金经理黄志钢对记者表示：“2008—2012 年，中证医药 100 指数成份股净利润复合增长率高达 22.7%。防御、成长并存的双面属性驱动医药行业利润快速增长，抗周期性较强，行业超额收益明显。” 本报记者 许超

刘桂平走乡镇入大棚 深入践行群众路线教育实践活动

根据农总行开展党的群众路线教育实践活动的有关要求，为进一步推动农行上海分行业党的群众路线教育实践活动深入开展，从 7 月 22 日起，农行上海分行党委成员根据明确的活动联系点，开始以深入基层网点为主，结合重点支行开展调研，着重体现“察实情、听实话、办实事、见实效”的“十二字”要求。切实帮助解决基层一线面临的实际问题和困难。同时，走访地方党政机构，征求对上海农行服务“三农”、服务小微企业、服务实体经济的意见和建议。

7 月 22 日，农行上海分行党委书记、行长刘桂平带头深入崇明县支行联系点，听取客户对于该行服务“三农”及小微企业的发展建议，以及在“四风”方面的情况反馈。刘桂平首先来到崇明县支行，一下车就与养鸽农户、农业合作社及小微企业

代表面对面了解当地农业生产及小微企业发展情况，针对解决企业融资、防范行业风险等问题听取意见。为更好地了解基层网点服务“三农”情况，刘桂平冒着酷暑，辗转两个小时的车程及轮渡，来到上海地区最偏僻、交通最闭塞的横沙岛，实地考察当地“三农”贷款户。刘桂平来到阳光下温度超过 50 度，如同“桑拿房”的葡萄大棚，详细询问了果农吴建光葡萄种植、销售情况，并询问老吴对农业银行服务还有什么要求。在获悉老吴提出贷款的担保难问题后，刘桂平立即落实在场的农行上海分行“三农”业务部门负责人和崇明县支行负责人尽快研究解决，让三农政策惠及每个农户。从大棚出来，汗流浹背的刘行长一行又赶往当地的饲料销售门店，实地了解贷款户饲料销售经营情况。

随后，刘桂平来到横沙支行，与网点经理、运营主管、客户经理、大堂经理当面座谈，看真相、听真话、摸真情，听取群众对于农行上海分行党委“四风”方面，以及经营管理的意见和建议。在了解横沙岛区域金融资源和该行业务经营情况后，刘桂平充分肯定了全体干部员工长期驻守小岛艰苦奋斗的奉献精神，鼓励青年大学生要认真学习，自我加压，积累经验，努力从基础操作者成长为一名优秀管理者，实现岗位成才。刘行长指出，越是在资源有限的经营格局中，越是要用心服务，用心工作，关注细节，要充分分析客户结构、业务特点，进行多方面思考，把业务拓展工作做得更细、更到位，将营销的触角伸得更远。同时，分支行党委也要在工作上、学习上、生活上给予了更多的关心和帮助。

在横沙乡政府，刘桂平行长虚心听取了

当地政府对上海农行服务的建议。在深入了解横沙岛域经济现状及发展规划的同时，针对农户担心的利率市场化后农行利率上升的问题，刘桂平强调，服务“三农”是农行的社会使命，对长期合作、信誉好、发展前景好的农户及小微企业贷款利率不会轻易提高，一定会找到双方共赢的平衡点，将服务“三农”工作做深、做实。

农行上海分行党委根据农总行要求，坚持进农户、进企业、进网点，问需求、问作风、问意见，走进基层、到群众中征求意见，不仅充分体现了党中央“党要管党、从严治党”的决心，而且在融入基层、融入群众的同时，以身作则，鼓舞全行干部员工众志成城，凝心聚力，为努力实现“员工梦”、“农行梦”、“中国梦”，打造受人尊敬的商业银行而奋力拼搏。（何东赵峰）