



王勇先生

先后在慧聪国际咨询有限公司担任销售主管，香港新世界数字多媒体公司担任市场经理；2007年加入工银瑞信，曾任研究员兼专户投资顾问。2011年11月7日至今担任工银消费服务股票基金基金经理

分工与专业

2008年以来，股票市场的年景一直不太好。虽说股票投资总体上还是靠天吃饭，应该抱有“胜故欣然败亦喜”的良好心态去参与，但是这几年来欣然的时刻太少而亦喜的时候太多，以至于赚钱这一投资活动最原始的要求都变成奢望，作为每天侵淫其中的从业者，不安的感觉也就相应地更加真切一些。自责之余，我也一直在思考一个最核心的问题，作为职业投资者，我们的意义和价值何在？今天借这个机会，把个人的一些观点做一些总结和汇报。

首先，职业投资者存在的原因是什么？我认为这是分工的必然结果。越来越专业的分工是现代社会的最显著标志，分工产生的效率也是现代社会发展最重要的驱动力，对于投资而言，情况更是如此。在瞬息万变的市场中，福祸相倚相生，要做到把握机会规避风险必须耗费极大人力物力，这也就导致了职业投资者的产生。

以基金公司为例，整个投研团队都是由教育背景优异、工作能力突出的人员组成，他们依靠投资人创造的平台，全力以赴刻苦工作、努力整合各种资源、殚精竭虑地力争为投资人创造收益。而他们对于资本市场的认识、行业知识的掌握和上市公司的了解也确实实要好于绝大多数非职业投资者，可以说，在投资领域中的分工是有意义、有价值也是有效果的；

其次，目前职业投资者处境尴尬的原因是什么？客观的说，由于这几年投资结果不佳，整体职业股票投资者都面临了巨大的压力，最明显的表现就是大面积的亏损和持续的赎回。当然，这其中最大的问题是市场整体表现不好，但是我认为作

为职业投资者本身也存在问题，那就是分工仍然不够明确和清晰。大部分投资管理人都以战胜市场为目标，而事实上面对包罗万象的资本市场，无论多么庞大的投研实力都是沧海一粟，不可能全知全能。所以，如果试图去把握所有的投资机会，大概率上讲是不自量力的螳臂当车之举。合理的做法更应该是把有限的投研资源聚焦到投资价值和机会更大、自身又能有比较优势的领域，同时把这一投资策略汇报给基金持有人并取得持有人的理解信任和支持，在投资目标市场聚焦的情况下也完成客户聚焦，最终通过分工产生的效率来达到为投资创造价值的目的，实现职业投资者的使命和价值。在这一点上，尽管目前整个公募基金行业做得还不多，但是这个趋势应该是不可逆转的，这也是未来公募基金行业能够长治久安的必由之路。

最后，工银瑞信消费服务基金的意义和价值又是什么？作为一名长期从事消费品行业研究和投资的职业投资者，我很有幸能为持有人管理工银瑞信消费服务基金，我希望这只基金未来能为投资者创造令人欣慰的价值。随着中国的发展逐步从工业化驱动转向城镇化驱动，同时加上我国的人口年龄结构和收入水平在未来几十年内都是更加有利于消费的发展，我们认为未来也可能产生一大批伟大的、中国自己的世界级消费品公司，就像当年美国消费行业大发展会产生可口可乐、沃尔玛之类伟大公司和前几年中国投资行业大发展会产生宝钢、中石油以及三一中联等企业一样，而这也将是消费服务基金未来最主要的投资策略和收益来源：发掘并长期持有伟大的消费品公司，而如何研究和发掘伟大的消费品公司我们已经有了较成熟的理论方法和丰富的实践经验。

重要提示：

提示：本材料为客户服务材料，不构成任何投资建议或承诺，本材料并非基金宣传推介材料，亦不构成任何法律文件。投资有风险，过往业绩并不代表其未来表现，基金管理人管理的其他基金的业绩不构成新基金业绩表现的保证，有关数据仅供参考，不构成任何承诺。投资者投资工银瑞信基金管理有限公司管理的产品时，应认真阅读相关法律文件。

工银瑞信在本材料中的所有观点仅代表工银瑞信在本材料成文时的观点，工银瑞信有权对其进行调整。若本材料转载第三方报告或资料，转载内容仅代表该第三方观点，并不代表工银瑞信的立场。除非另有明确说明，本材料的版权为工银瑞信所有。未经工银瑞信的书面许可，任何机构和个人不得以任何形式转发、复制或修改。

公司地址：北京市西城区金融大街丙 17 号北京银行大厦 8 层

邮政编码：100033

客服热线：400-811-9999（免长途费）

公司网址：www.icbccs.com.cn