

超20年投研经验的“常青树”

中欧基金周蔚文：坚守投资本分 信仰长期价值

以长期价值为基础,结合行业趋势,帮助大家找到行业或公司增长拐点



中欧基金权益投决会主席周蔚文拥有21年投研经验,管理基金超14年,是公募基金业内不可多得的“常青树”。2011年初,周蔚文加盟中欧基金,出任中欧基金投资总监,负责组建投研团队,同时管理中欧新蓝筹、中欧新趋势基金。在他的带领下,中欧基金权益投资管理能力持续提升,2012年,公司旗下股票基金主动投资管理能力在全行业64家公司中排名第二(银河证券数据)。据Wind数据显示,在中欧基金,周蔚文在管的有5只基金,截至2021年3月31日,管理规模达477.28亿。周蔚文获得了优秀的长期业绩,中欧新蓝筹和中欧新趋势为他管理时间最长的两只基金,根据产品一季报,中欧新蓝筹A近3年回报90.32%,同期业绩比较基准24.50%;中欧新趋势A近3年的回报

94.1%,同期业绩比较基准23.73%。

从公司研究到行业分析以及宏观政策,这位长期绩优的公募基金老将有很多独到的见解与宝贵经验,这些对投资者来说都颇具参考意义。以下为部分访谈实录:

记者:可以简单概括一下你的研究风格吗?为什么会形成这种研究风格?

周蔚文:研究风格跟我个人的性格有关,我天性比较本分,做研究也比较老实,虽然没有专业学过会计,却喜欢细抠每一个科目,会无一遗漏地研究公司的产品、动态、历史上的公开信息。

对一些利润率很高的公司,我通常会持怀疑态度,要花很多时间一项一项仔细研究。必须搞清楚高利润的真实来源,我才会相信。

就像步步高集团董事长段永平说的:我会坚持投资的本分,看不懂的股票,即使涨了很多,我不怎么买,也不会很难受。在我的观念中,如果自己搞不懂,就不应该赚到那个钱。

记者:如果定义一个风格的话,你是什么风格?

周蔚文:我是以看长期价值为基础,再结合行业趋势,希望领先大家找到行业或公司增长的拐点。

我买的一些行业,可能没有那么炫,比如白酒就非常传统,行业增长也比较慢,但其中有些公司的品牌力很强,可以持续经营很长时间。

记者:做投资,什么最重要?

周蔚文:我觉得对长期价值的信仰很重要,要研究清楚行业的景气变化,以及公司的长期价值,而不是只看短期。

记者:你目前管理五只基金,规模470多亿,会不会有压力?

周蔚文:管理规模大了,要考虑流动性问题,相对来讲肯定会有点不利。发现一个好公司,可能买不进去,即使买进了,也可能不好出来,而且买太少,占比很低,对基金贡献也比较小。所以,管理规模越大,做投资就要越简单、越纯粹,只要看企业的长期价值。

7月12日,中欧基金周蔚文在管基金——中欧新趋势新增X类份额在兴业银行独家代销。欢迎广大投资者关注!

数据来源:银河证券基金研究中心,基金管理人股票投资主动管理能力评价指数期间查询(指数法)2012年广义评价基金管理人排名2/64;2011年广义评价基金管理人排名32/60;2010年广义评价基金管理人排名57/60。

风险提示:基金有风险,投资需谨慎。以上内容仅供参考,不预示未来表现,也不作为任何投资建议。其中的观点和预测仅代表当时观点,今后可能发生改变。未经同意请勿引用或转载。

网点名称	网点详细地址	电话
分行营业部	汉峪金谷兴业银行大厦	81755577
市中支行	经七路86号	86051080
历城支行	七里河路2号	88585907
泉城支行	八里洼路22号	86197287
自贸区支行	唐冶西路868号7号楼2-103号	86569820
燕山支行	窑头路1号	88153912
天桥支行	无影山东路31号	86909827
建设路支行	建设路84号	82986006
龙奥支行	解放路22号	88686015
槐荫支行	经四路490号	86051856
历下支行	经十路17703号	82619629
高新支行	高新区山钢新天地7号楼	88166755
历口支行	标山路14-16号	82097087
章丘支行	汇泉路南唐人中心A区	83362561

齐鲁晚报·齐鲁壹点

理财社群开课啦

随着经济不断发展、国民财富日益累积,家庭财富管理越来越重要。鉴于每个家庭的资产状况、理财预期皆不同,且理财投资的渠道和方式又多种多样。如何理财,已经成了家庭必修课。齐鲁晚报·齐鲁壹点创建的理财社群应运而生,免费为读者用户提供系统专业的理财服务,树立正确的理财观念。通过系统学习理财知识,让每个家庭的资产得到合理优化配置,进而创造更加和谐美好的生活。添加客服微信号licai1588或扫码即可报名。

部分课程目录:

- ◆不会理财,吃了多少亏?
- ◆如何辨别投资陷阱。
- ◆定投=轻松加薪,你要不要?
- ◆保险别乱买,不花冤枉钱。
- ◆手把手教你查看理财工具。
- ……

更多精彩课程,报名即可学习

适合人群:

- ①理财小白:想理财,却不知道从何下手
 - ②投资达人:做了很多投资项目,不赚钱反而还亏钱
 - ③白领一族:每月辛辛苦苦打工赚来的钱,却熬不到下个月发工资
 - ④宝妈、“工作狂”,无暇理财的人群
- 报名时间:7月8日-7月14日
扫描二维码即可报名



大童保险服务:科技赋能 直击保险消费痛点

近年来,保险成为人们不可或缺的保障。但怎么买、如何赔等一系列问题,却成为保险消费中的痛点困扰着大众。大童保险服务,以科技赋能,依托保险销售、保险经纪、保险公估、快保科技等强大的生态平台,推出“童管家”保险服务产品,通过风险咨询、方案解决、理赔协同等,直击保险消费痛点,提供全生命周期的财富风险管理管家式服务。

保险顾问:专业客观的保险咨询

针对多数消费者不懂保险的痛点,大童推出了保险顾问服务,以第三方客观中立的视角,为消费者提供专业的咨询服务。大童保险销售服务有限公司山东分公司总经理田明泉介绍,遍及全国主要城市的大童线下服务网点有近200个。经过长期专业训练的4万名保险服务顾问,全面掌握大童

的DOSM咨询服务技术,即熟悉风险管理理念、保险法律法规、保险险种分析、投保核保规则、保全理赔办理等各环节,又对各类保险产品有全面深入的了解。

方案定制:科学合理的保险配置

很多消费者投保后却发现并不适合自己,有了大童方案定制,不会买、怕买错的痛点便迎刃而解。大童原创研发了DOSM需求导向型解决方案式服务模式,是中国首个获得国家版权局著作权认证的保险咨询模式。DOSM以家庭为单位,以顾客为中心,以需求为导向,链接全国100余家保险公司上千款保险产品,一对一与顾客量化风险损失,搭建需求框架、定制解决方案、精准选配商品、建立电子档案等,并长期动态管理家庭风险变化,终身帮顾客优化保障方案。

保单托管:智能全面的保单梳理

据了解,很多消费者在投保后一段时间,往往不清楚自己都买了哪些保险,甚至造成保单失效。对此,大童推出了保单托管服务,基于大数据和先进的条款拆解技术、责任聚合技术,业内首创数字化、智能化电子保单托管,打破了单一保险公司的服务壁垒,实现无边界的保单托管和责任分析,从专业角度为顾客全面梳理保单,提供保单数字查询、保障责任精析、保单托管报告、保单年度检视等功能服务。大童保单托管服务自2018年上线以来,已为80多万个家庭托管保单超400万份。

好赔代办:高效优质的理赔体验

理赔是保险消费者关心的头等大事和一大痛点。大童好赔代

办,可提供“客户中心化、服务前置化、流程电子化、过程透明化”的优质理赔体验,一站式解决“理赔难”的痛点。据悉,大童拥有200余名经专业资质认证的好赔专员,覆盖全国大部分省市,提供理赔咨询、协助报案、资料收集和递送、进度反馈、结案告知、到账核实等一对一全流程代办服务。已代办理赔案件近7万件,送达理赔款逾4亿元,真正做到“赔对、赔准、赔快”。

健康服务:轻松温情的就医问诊

一号难求的专家号和繁琐的就医流程是困扰人们的难题。为此,大童保险服务搭建了健康服务平台,甄选优质医疗资源,为客户提供智能自诊、线上问诊、送药到家、就医预约、就医协助、远程医疗等全流程的优质医疗健康服务,一站式解决客户问诊、购药、

就医等难题。大童健康医疗服务自2019年12月上线以来,已为近4万名客户提供了健康医疗服务。

依托科技赋能构建强大的生态平台,通过专业服务解决保险消费痛点,这让大童保险服务驶入发展快车道。6月9日,保险业界期刊Asia Insurance Review对全球保险中介集团2020年发展情况进行披露和排名,大童成功跻身2020年世界保险中介前20名,成为亚洲唯一入围该榜单的保险中介企业。未来大童将继续秉承为顾客创造价值的企业信仰,做中国保险中介行业建设者!



扫一扫,关注大童保险服务山东分公司公众号,领略更多精彩内容。