

■ 客服小贴士

什么是专户理财?什么是一对多专户理财?

光大保德信:专户理财业务是基金管理公司特定客户资产管理业务的简称,即向特定客户募集资金或者接受特定客户财产委托担任资产管理人,由商业银行担任资产托管人,为资产委托人的利益,运用委托财产进行证券投资的活动。委托人包括单一客户和特定的多个客户。单一客户委托的初始资产不得低于 5000 万元。

一对多专户理财业务的要求:符合特定客户的条件,投资者参与单个资产管理计划的最低金额为 100 万元,同时,单个资产管理计划的委托人数不得超过 200 人,且客户委托的初始资产合计不得低于 5000 万元。

不同类型对账单发送的频率有何区别?

南方基金:目前南方基金公司提供的对账单服务包括:纸质对账单、短信对账单和 E-mail 对账单三种,其中短信对账单和 E-mail 对账单统称为电子对账单。

纸质对账单:按季度寄送。每季度结束后 15 个工作日内,南方基金将向本季度有交易的投资人寄送纸质对账单;每年度结束后 20 个工作日内,南方基金将向所有截至本年底持有基金份额或本年第四季度有交易的投资人寄送纸质对账单。

短信对账单:包括月度和季度两种,南方基金将根据投资者选择的频率通过短信方式进行发送。

E-mail 对账单:包括月度、季度和年度三种,南方基金将根据投资者选择的频率进行发送,一般会在月/季/年度结束后几个工作日内发出。

(陈 墨)

鹏华基金
营销创新招招抢眼

证券时报记者 朱景锋

本报讯 在刚刚落幕的 2010 年东方财富风云榜网络投票中,鹏华基金“鹏友多心灵公益计划”和“两个伍佰 同样精彩”鹏华中证 500 两个营销案例深入人心,在基金业社会责任和最佳营销案例的排行榜中双双位居榜首。网络投票显示,“鹏友多心灵公益计划”以 21.4% 的得分位居 2010 年度基金业社会责任奖榜首,远远超出第二名 13.27% 的得分;“两个伍佰 同样精彩”以 25.06% 的高分,高出第二名 10 个百分点。

今年初,“两个伍佰·同样精彩——鹏华中证 500 相约伍佰暨基金营销创新高高峰论坛”举行。在鹏华中证 500 基金的首募过程中,通过与摇滚明星伍佰跨界营销推广基金产品,使基金营销更加大众化,此举在基金行业尚属首创,引起巨大反响。对于履行企业社会责任,“鹏华基金鹏友多心灵公益”又以超越传统的方式带来更加有效的、深远的社会效益。

招行、交行 80% 代销通过网银完成,基金公司网上直销业务能否迎头赶上?

基金电子商务不缺技术缺营销

证券时报记者 方 丽

本报讯 电子商务等于电子+商务,目前电子平台已铺设完毕,未来基金公司要在商务上发力。”深圳一位电子商务人士在和讯网主办的华南区基金电子商务发展趋势研讨沙龙中展望基金电子商务发展前景。

据深圳一家大型基金公司电子商务人士表示,目前绝大多数基金公司都已铺设电子商务平台,未来最核心问题是营销。 “我们不缺技术人才,

缺的是大量既懂网站又懂证券的营销人才。”

另一家大型基金公司人士也表示:“不断完善公司电子商务功能,在增加代销渠道、产品创新等方面下了大力气,但网上直销业务增长速度非常缓慢,营销很难做。”

据上述人士透露,基金业在 2006 年至 2007 年大牛市中,整体规模出现爆炸式增长,以网上直销为核心的电子商务并没有出现等比例增长。业内人士分析,电子商务发展缓慢有以下原因:基金产品比较特殊,基金网

上销售程序比较复杂,客户教育没有做到位等。

多数基金公司人士认为,应该从价格、资讯、服务、营销四个方面打造电子商务体系。深圳一家大型基金公司人士表示,未来要发力电子商务功能,增加货币市场基金 T+0 交易、基金智能定投、基金认购赎回等新功能,以吸引投资者。

鹏华基金电子商务部总经理邹磊表示,将从三方面加强直销渠道的建设,首先,为客户提供理财咨询、资讯、建议的增值理财服务;

另外,对老客户提供更加优惠的条件,提高客户忠诚度;最后,简化、优化电子商务交易程序,缩小与银行渠道交易程序的差距。而且,鹏华基金将电子商务的潜在客户定位于 80 后人群,已经通过微博、开心网、淘宝网等多种方式最大限度地接近 80 后。

打造完备的电子商务平台,需要得到公司人、财、物三方面持续支持,电子商务是一个持续缓慢发展的过程。”还有业内人士表示。

值得注意的是,网上银行已经成

为基金销售主要渠道,未来基金公司电子商务发展潜力巨大。数据显示,工商银行网银销售基金量超过代销基金总量 50%,招商银行、交通银行等银行网银销售量超过总量 80%。

目前基金公司网上直销整体规模并不高。据深圳一家基金公司人士介绍,华安、嘉实等基金公司在电子商务上起步较早、投入较多,因此获得了较好的效果。以网上直销为例,这些基金公司直销比例近 7%,大部分基金公司这一比例仅为 3%至 5%,甚至有基金公司还未起步。

不让低收益率陪资金过夜

有一首流行歌曲《不让我的眼泪陪我过夜》,套用在个人资金管理上,我的原则就是“不让低收益率陪我的资金过夜”。

每次发工资后,我将工资分成几份,有一部分用于股票基金定投,一部分买债券基金;其余则是尽量存入“钱袋子”,这部分资金的收益比活期高很多,而且以日记复利,正符合我的资金管理原则。

日常的消费则尽量使用信用卡(广发信用卡),并将信用卡与借记卡进行关联。同时,这张借记卡也与广发基金进行关联。每月信用卡结账日,我都会收到电子账单,上面标

明了“金额”和“扣款日”,进入网上交易系统,使用“预约交易”的功能,预约在“扣款日”的前 2 个交易日,自动赎回相应的金额,尽快地偿还信用卡账单。

这是一个体系化、利润最大化的“资金闭环管理”,我是做企业管理软件的,上述方法有点像 MRP(物料需求计划),可以称之为“资金需求计划”(也是简称 MRP: Money Requirement Planning)。

我曾经认为,广发信用卡不能直接从钱袋子里扣款,比较麻烦。但是操作了一段时间后,发现了“半自动”好处:可以每个月关心自

己的账户。

基金定投如何巧用“钱袋子”?广发系基金都支持“钱袋子”。同时,我也在定投其他基金公司的产品,对于这些定投交易,我通常会确定“提前期”,进行“预约交易”。

(广发基金持有人供稿)



三思而后买 省钱做理财

几个月以前,我还是一个对基金、股票一无所知的家庭妇女,闲暇时只是上网聊天、看看无聊的韩剧……,每一件事我都觉得乏味,直到我遇到汇添富基金。

当时也是一时冲动,见自己银行卡里还有些钱,又不想去逛街,于是就挖空心思地想怎样“折腾”它们。早就听爱人说了买基金可以赚点小钱,不如自己也去试试!就这样,在爱人一步一步引导下,我用银行卡开通汇添富网上直销,开始了自己基金定投的日子,在不经意之

间,我的生活开始改变。

因为每月要定投 500 元,以前可被我随意支配的钱好像突然少了许多,每个月购物次数骤然减少,我努力去习惯稍有节制的生活。自从有了这样一个“紧箍咒”,我对于商家打折、促销活动也逐渐产生免疫力。几个月后,我发现自己不再是一个“月光妈妈”,除去生活必需及每个月定投的 500 元后,我的账上居然还能有些盈余,这让我欣喜不已!

基金定投在教会我理财的同时,也慢慢地改变我的人生哲学。以前,

我总是风风火火,做事喜欢孤注一掷,总认为只有不留后路,才能一往无前。基金定投却告诉我:别把所有的鸡蛋都放在一个篮子里。从那时起,我试着在做事前用心去思考,为人处事多给自己和别人留条后路。

(莫祖玉)



银河创新成长股票型基金投资价值简析

关注创新成长 追求更高收益



拟任基金经理 钱睿南

10 年证券从业经历。2002 年 6 月加入银河基金管理公司,现任股票投资部总监、银河稳健混合基金基金经理。

银河创新成长股票型证券投资基金

基金简称:银河创新股票
基金代码:519674 (上证基金通场内认购代码:521674)
基金类型:股票型
投资目标:本基金投资于具有良好成长性的创新类上市公司,在有效控制风险的前提下,追求基金资产的长期稳定增值。
投资比例:本基金投资的股票资产占基金资产的 60%-95%、债券、现金等金融工具占基金资产的比例为 5%-40%, 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%,权证的投资比例不超过基金资产净值的 3%,资产支持证券的投资比例不超过基金资产净值的 20%。本基金将不低于 80% 的股票资产投资于具有创新能力和成长潜力的上市公司。
业绩比较基准:中证 500 指数收益率×75%+上证国债指数收益率×25%
风险收益特征:在证券投资基金中属于风险较高、预期收益较高的品种。

2010 年年末,新基金发行高潮来临,面对蜂拥而至、种类繁多、特征各异的大量新产品,银河基金管理公司的新产品银河创新成长股票型证券投资基金以其良好的公司基本面情况、鲜明的产品设计理念、切合国家经济发展战略的投资定位,值得广大投资者认真关注。

银河基金公司 稳中求锐

2010 年,银河基金管理公司进一步夯实发展基础,各项业务准备充分,进展有序,在以前发展的基础上,公司整体股票投资管理业绩有了显著提高。例如,据银河证券统计显示,截至 11 月 19 日,银河行业优选股票、银河银泰混合这两只基金今年以来的净值增长率分别为同类基金里的第二、第三名。

在公司基本面良好的背景下,银河基金管理公司今年以来推出的新产品主要是与其良好主动投资管理能力相匹配的股票型基金,例如银河蓝筹精选股票基金,以及目前正在发行的银河创新成长股票基金。

此次新基金的拟任基金经理是

创新成长主题 特色鲜明

1. 关注创新
鉴于“创新是经济增长的动力,是超额回报的来源”这个投资理念,该基金主要投资具有创新特征的上市公司,具体包括两个方面的创新,即技术创新、商业创新。

技术创新是指企业应用新知识和新技术,或采用新工艺,开发生产新的产品,提供新的服务,或提高产品质量、降低产品成本,占据市场并实现市场价值的活动。技术创新是创新的核心内容,是企业价值的关键来源,该基金的资产将主要投资于伴随新的科研成果和新兴

技术的发明、应用而出现的新的部门和行业。

商业创新是指企业通过商业模式、市场营销、管理体系、生产流程等方面的创新,使企业的盈利能力和竞争实力得到持续改善的行为。在商业创新方面,该基金将重点分析商业创新的持续性,分析商业创新在商业模式中的可复制性,促进销售收入增长、市场份额增长、成本降低等方面的持续性。

2. 关注成长

关于创新型公司股票,该基金将进一步对企业的成长性进行评价。该基金的成长性评价指标包括但不限于预期当年及最近三年的营业收入增长率、营业利润增长率、净利润增长率等指标。通过成长性评估,该基金将选择成长性突出的企业股票构成创新成长股票池。

对纳入创新成长股票池的股票,还将通过行业研究、上市公司调研、财务报表分析、国内外同业比较等方法,从中选择出基本面较好的公司等。并运用合适的股票估值方法,排除股价被大幅高估的股票,主要以估值处于合理水平或被低估的优

质创新成长股作为投资对象。

3. 关注中小市值股票

银河创新成长基金是一只以中小市值股票为主要投资标的的的新基金,这一点,可以从业绩比较基准上得到体现,即:中证 500 指数收益率×75%+上证国债指数收益率×25%。中证 500 指数是一个能够综合反映沪深证券市场内中小市值上市公司整体状况的指数。

基金投资定位 切合国家战略

2010 年 10 月 18 日,国务院出台了《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》,规划到 2015 年战略性新兴产业增加值占国内生产总值的比重力争达到 8%左右,到 2020 年这一比重力争达到 15%左右。目前,战略性新兴产业占中国国内生产总值的比重为 3%左右,该《决定》中提出的目标意味着五年后新兴产业增加值将较目前增长 1.67 倍,十年后将较目前增长 4 倍。

但是,如果考虑到中国经济未来十年持续的增长和通胀影响,国务院为战略性新兴产业制定的发展

目标意味着有关行业将实现“十年十倍”的增长,这将为市场提供未来十年最大的结构性投资机会,从理论上讲,相关行业里成长性良好的创新型上市公司成长速度有望超越行业的平均增速。

未来五至十年,中国经济的发展模式将发生重大变化,与新兴产业紧密相关的创新型上市公司将成为中国经济结构调整的龙头和未来的重要驱动力。未来十年,节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造产业将成为国民经济的支柱产业,新能源、新材料、新能源汽车产业将成为国民经济先导产业。这一切,都对投资运作给予了明确的方向性和战略性指导。紧随未来中国经济增长的脉络,布局战略性新兴产业,关注与此紧密相关的、具有良好成长性的创新型上市公司,将成为未来投资的必然选择之一。

风险提示:该公司旗下其他基金过往业绩,并不一定代表新基金的未来表现。该基金准确信息,请以公开信息披露为准。

(银河证券基金研究中心基金研究总监 王群航)