

万家红利指数基金 今年次新基金拔头筹

来自 Wind 资讯的数据显示,于今年3月17日成立的万家红利基金,截至7月14日,累计单位净值上涨幅度达4.93%,成为2011年以来成立的58只次新偏股型基金中净值表现最好的一只。

数据显示,在今年以来成立的58只偏股型基金中,有33只获得正收益。其中排在前5位的基金分别是万家红利、中欧新动力、泰信中证200、华安升级主题、大成内需增长,成立以来净值增长率依次为4.93%、4.06%、3.9%、3.6%、2.8%,第一名的万家红利净值涨幅尤为明显。(张哲)

大成慈善基金会 支教活动征集志愿者

大成基金独家发起的广东省大成慈善基金会将于9月下旬组织志愿者前往湖北恩施,在捐建的恩施龙凤镇大成基金龙马民族小学开展“爱·梦想”支教活动,内容包括心理健康、理财、急救与灾难防范等各种提高小学生综合素质课程,现正向全社会征集志愿者。

大成基金一直积极回报社会,大成慈善基金会于2009年4月12日成立,是国内首家由基金公司发起设立的慈善基金会。成立两年多以来,基金会累计捐赠六百余万元。(杨磊)

汇添富基金“黄金万里行” 巡讲活动全国开讲

汇添富基金“黄金万里行”系列巡讲活动于7月16日开始在全国多个城市拉开大幕。

数据显示,从2001到2010年10年间,除个别年份外,金价的年度和总体上涨幅度均远超前期内CPI的涨幅。白银、铂金、钯金等贵金属在过去10年都实现了不错的涨幅。对于如何寻找合适的投资途径和方式,汇添富黄金及贵金属拟任基金经理刘子龙表示,除了抵御通胀,贵金属因与其他大的投资品种在收益上的关联度较低,还可以作为资产配置的选择,优化投资者的投资组合。(梅秦)

基金公司借畅销书打造营销黄金屋

抓住投资与生活的契合点,向投资者传达投资理念

证券时报记者 程俊琳

书籍是人类最好的朋友,基金公司也看准书籍这一“智慧媒介”,塑造自身形象进行营销。

近期,基金公司不约而同地推出各类与书相关的活动,抓住投资与生活的契合点,向投资者传达投资理念,进而将关注焦点扩展到教育、心理等层面。基金公司借书中美玉,扮靓营销。

近期火爆的《我在美国做妈妈》一书谈论中西文化背景下的子女教育问题,引起广泛关注,上投摩根基金即携手其作者“虎妈”蔡美儿开展教育理念宣传活动,反响强烈;国联安基金公司基金经理黄欣的《自助玩转六大洲》开始发

售,书中倡导健康的生活状态,忙碌的工作之余利用假期放松心情。

事实上,书籍一直成为基金公司营销的绝好手段。光大保德信推出的“好书耀分享”活动,把投资理财类书籍作为礼品,参与者转发微博砸金蛋就有机会获得《资本的崛起》图书一册。海富通基金总经理田仁灿所著的《这样投资更幸福:你应该知道的投资密码》一书在全国各地热销,并一举荣登畅销榜季军。

在此之前,汇丰晋信、国海富兰克林、兴业、交银施罗德以及汇添富等多家基金公司都曾与出版机构合作,翻译出版介绍海外基金公司和投资大师的书籍,对于投资者尤其是高端客户而言,这样的图书对于了解国际基金业发展有很大帮

助,同时也提升了基金公司的品位。

沪上一大型基金公司营销策划总监认为,基金公司借用投资书籍进行营销推广,是因为要想投资成功,投资人需要向成功的投资人学习。基金公司以图书营销,不仅可以帮助投资人理财,更能够通过公司视野,引进更多更好的投资书籍提供给投资人阅读。”他如是分析。

另一基金公司高管则表示:近期基金公司推出的书籍显然是营销活动的2.0版本。基金公司不仅关注投资本身,更在多年市场起伏与行业发展中,体会到投资与生活的绝对契合度。基金公司希望在投资之余倡导更多的投资人健康生活、快乐成长,这也是目前的图书营销走向子女教育、旅游以及心理学层面的重要原因。”



翟超/制图

时间是最权威的排行榜

排行榜,这个现代社会的产物,不了解的人会依赖它,而有经验的人则会看淡它。相对于排行榜,时间才是衡量价值的熔炉,只有经受住时间考验的才是真金。

如今,基金的排名很多,年度、季度和月度排名,甚至还有周排名和日排名。但随着市场震荡,基金排名屡屡上演“乾坤大挪移”,去年威风凛凛的前十名,如今已经沦落到倒数之列。

对于基金这种追求长期回报的理财产品,短期的排名实在没有太大的参考价值。当然,基金排名不是不能看,但至少要看一年或更长的长线排行榜才有参考价值。在数年内都能维持较高收益和较低风险的基金,才算得上

是真正的好基金。

除了细察基金的长期排名,基金公司的整体排名也值得关注。单只基金业绩的短期涨跌有很多偶然因素,但一家公司旗下的多只基金如果在较长时期内的排名都相对领先,就说明这家公司的投资研究水平整体较高,管理决策机制和风险控制流程相对更加严密完善,其业绩具备长期可复制性,更值得看好。

(汇添富基金 刘劲文)



债券基金的光荣与梦想

中国投资者还不太熟悉的债券基金,在国际市场上已有超过70年的历史。

1868年,海外及殖民地政府信托基金”在英国成立,到1890年,运作中的英国投资信托基金数量已超过100家。

虽然基金发轫于英国,但将其发扬光大的则是美国投资者。1929到1933年期间的美国经济大萧条成就”了债券基金,飘零的股市使投资人将眼光转移到了收益较为稳定的债券上。之后,60年代的越战升级、70年代的两次油价暴涨等事件,导致利率大幅攀升,债券基金进入大发展时代。

据统计,截至2010年11月末,美国公募基金净资产约11.5

万亿美元,债券型基金为2.6万亿美元,约占23%的市场份额。目前世界上规模最大的债券型基金是由美国太平洋投资管理公司比尔·格罗斯管理的Pimco总体回报基金,2010年11月底,其管理规模达2560亿美元,比我国国内全部债券型基金资产规模的10倍还要多。

2002年中国首只债券型基金成立。2005年以来,债券型基金每年能为投资者赚取超过5%~10%的平均收益。我国债券市场以国债、金融债、企业债等券种为主体,主要存在于银行间债券市场和交易所债券市场。2010年中国债券市场规模已经达到了20.4万亿,跃居世界第五位,亚洲第二位。

截至今年6月底,债券型基金

总规模已经接近2000亿元,在基金家族中的地位越来越显著。此外,自2010年下半年以来,债券基金在产品设计上也不断推陈出新:投资主题细分、收益分配“结构化”;运作封闭化。与开放式基金相比,封闭式运作的债券型基金资产配置效率更高,有利于基金投资运作和绩效的提高,其规模稳定、投资更为灵活等特点也获得了投资者的广泛认可。

(广发基金市场部)



推出一站式电话服务 博时“一线通”全面上线

www.bosera.com



王先生要出差了,临行前他通过客服热线,为自己的手机办理了漫游优惠业务;到了目的地后,他又电话咨询了从机场到酒店的行李线路;安顿下来后他发现自己的笔记本出了故障,拨打厂商的售后电话要求处理……在信息社会,我们每个人都与王先生一样,或多或少都与电话客户服务打过交道。那么,如果王先生想进行理财投资,他可以期望怎样的客户服务呢?

博时基金客服中心回答了这个问题。2011年7月11日,博时基金客服中心推出的“一线通”服务正式上线。“一线通”是基金行业内首次整合了业务咨询、信息查询、交易办理、资料修改、投资理财等诸多功能的“一站式”综合投资理财平台。

一线通达 电话交易更便利

与以往的热线服务相比,博时“一线通”的最大亮点在于从客户需求出发的功能整合。经过整合后,一线通为客户提供了三大平台:基于信息咨询的服务平台、基于投资分析的理财平台,以及包含基金认购、申购、赎回等操作的交易平台。投资者可通过拨打全国统一服务热线95105568(免长途费),完成账户服务、理财咨询、电话交易等多种业务,并可享受7*24的全天候自助服务。

主菜单的“电话交易”选项中包含一个全新的交易平台功能。新平台增加了投资人可以在电话中进行基金交易的类型,如赎回转认购、赎回转申购等等,并增设了电子账单定制等功能,提升了投资人电话交易以及账户查询的便利性。

客户只需开通博时直销账户,根据语音提示输入直销交易的帐号及密码,便能通过电话操作来完成认购、申购、赎回、基金转换、赎回转认购、赎回转申购等一系列操作,客服专员也会提示客户在购买基金之前进行风险评估。其中,选择认购、申购的客户,如果已在银行开通协议支付,则申请提交后,系统将自动从银行账户中划付购买资金;如果未开通协议支付,客户需要在申请提交后自行转账。

我们在提供服务的过程中发现,随着投资人日趋理性和成熟,单纯的业务咨询和问答已经不能满足他们的需求。有的客户在咨询后对我们的产品很感兴趣,但过去客户即使通过电话完成下单,挂了电话后还需要进行转账操作。而在“一线通”推出后,一通电话就能解决客户基金投资理财的所有问题,包括咨询、下单和转账等等。”博时客服中心负责人说。

提供个性化的咨询服务

为了真正实现“一站式电话服

务”,博时客服中心做了细致的行业调研,并对投资者进行了大量的访问,从客户需求的角度出发,全面优化了95105568的语音路径。最常用的人工咨询服务选项被放到语音菜单的最前面,客户可以直接选择人工咨询服务,训练有素的坐席人员将会根据具体情况给客户提出最佳建议。主菜单中其他的选项被精简为自助语音服务、理财顾问服务、电话交易以及专户业务,客户可以根据自身的需求,选择相应的选项。

为配合“博时一线通”的推出,博时客服中心针对客户的不同需求,配备了专门的理财顾问。除了普通的业务咨询外,理财顾问还为客户提供个性化的咨询服务,包括基金账户诊断、风险承受能力测评、资产配置分析等。博时基金客服中心负责人透露,随着这项服务的成熟,他们计划增设高端理财顾问岗位,为高端客户提供一对一的服务。

需求导向 锤炼最佳客户服务

博时客户服务中心于2001年成立,始终秉承“热情、专业、高效,超出客户期望”的服务理念,致力于建立多元化、畅通的服务通道,并通过不断的创新为客户提供更优质的服务。在服务理念、服务手段以及客户服务体验方面,博时基金客户服务中心都走在基金业的前列。

博时是行业内最早开通全国范围上下行短信服务的基金公司,也是基金行业内较早推出周末人工坐席制度和工作日服务时间延长至21:00的公司。为了更好地服务客户,除了传统的电话咨询外,博时客服中心又陆续推出了博时官网的“在线客服”服务、高端客户的贵宾理财热线服务、博时基金WAP手机交易服务、博时e视界网络会堂服务、定期的《博时周刊》和不定期的《博时快报》资讯服务等。2010年调查显示,客户对博时客服中心提供的各项服务满意度水平

均高于90%。

客服中心是持有人与公司之间最直接的桥梁,我们始终将持有人的利益放在首位,紧密贴合客户的服务需求,不断拓宽服务内容,创新服务方式。未来我们将以“博时一线通”这个一站式服务平台为依托,提供超出客户期望的服务。”博时客服中心负责人说。

博时的客户服务工作在业内得到了广泛的认可,2008年6月,博时在

第三届中国最佳客户服务评选中荣获“中国最佳客户服务中心管理”奖项;2011年7月,博时基金客户服务中心获评2010~2011第六届“中国最佳客户服务中心”奖项,博时客服中心员工王安荣获“中国优秀客户服务代表”荣誉。

作为我国客户服务领域内的高端权威评选,中国最佳客户服务的评选结果已成为衡量企业服务水平高低的公认标杆。

95105568博时一线通服务简介

博时一线通为您提供投资理财交易的一站式服务,只要您拨打95105568(免长途话费),便可享受全面的自助语音服务,便利的电话交易服务,专业的人工咨询服务,全新的理财顾问服务,满足您在业务咨询、信息查询、交易办理、资料修改、投资理财等各方面的需求。

理财咨询服务

我们将竭诚为您提供账户查询、

疑难咨询、资料修改、信息订制、投诉受理等服务。理财顾问还可贴近您的理财需求,为您提供专业化、个性化、全方位、顾问式的理财服务。

电话交易服务

博时基金管理有限公司全新推出的电话交易服务系统,凡已开立直销交易账户的投资者均可通过拨打博时一线通95105568(免长途话费),享受7*24小时的电话交易服务,可在线

办理基金的认购、申购、赎回、转换、变更分红方式、撤单等直销交易业务,其中已开通协议支付账户的投资者还可以在线完成认购/申购款项的自动划付。

自助语音服务

7*24小时的全天候自助服务,您可以随时查询账户余额、交易情况、基金净值、产品介绍等各方面资讯信息,也可以进行直销交易、密码修改、传真索取等业务操作。

电话交易服务指南

如何开通电话交易服务?

(1) 登录http://www.bosera.com博时网上交易系统,在“直销账户—设置远程交易方式”项下开通“电话交易”;

(2) 拨打博时一线通95105568(免长途话费),进入“直销服务—直销交易—电话交易”节点,按照系统语音提示提交申请并确认后,即可开通电话交易服务。

如何登录电话交易系统?

拨打博时一线通95105568(免长途话费),在主菜单按3进入“电话交易”,输入直销交易账号和直销交易密码,然后按1进入“直销交易”。

其中直销交易账号是您办理电话交易使用的直销交易账户的号码,直销交易密码是您开立直销交易账户时自行设置的8~20位数字或字母的组合,但由于电话交易只接受数字输入,交易密码还请您设置为8至

20位数字。通过博时电话交易系统提交购买申请后如何支付款项?

(1) 若您已开立协议支付直销交易账户,则提交购买申请后,系统将自动从您的银行账户中划付购买资金;

(2) 若您尚未开立协议支付直销交易账户,则提交购买申请后,需要您自行将购买资金划入博时直销账户。

(CIS)