

富国基金启动 万人共植低碳公益林活动

富国基金日前启动“春天计划——万人共植低碳公益林”活动，投资者每认购1000元富国低碳环保基金，富国基金将捐赠1毛钱用于四川凉山州北纬28度大熊猫保护区的低碳公益林建设，每捐赠7元就可以种植一棵树，每棵树每年可以抵消碳排放7公斤，并持续20年；投资者每认购10万元（及以上）富国低碳环保基金，还能认领一棵由自己名字命名的爱心树。 (张哲)

华安基金尚志民荣膺 沪上十大金融行业领袖

首届“沪上金融家”颁奖仪式日前举行，30位在金融业界具有影响力和凝聚力、为上海国际金融中心建设做出突出贡献的人才受到表彰。从业13年，长期业绩稳定优异的华安基金首席投资官尚志民获颁“沪上十大金融行业领袖”，是获奖者中唯一一位来自基金行业的投研人才。

据了解，担任基金经理超过10年，且一直在一家基金公司的基金经理只有两人，一位是尚志民，另一位是华夏基金王亚伟。 (张哲)

开汽车买制造 博时两基金业绩不俗

上周，公募基金发布二季度报告，上半年整体业绩出色的博时基金共披露了24份报告。随着十大重仓股名单的曝光，绩优股票基金跑赢大盘背后的秘密得以揭示。

上半年A股市场跌宕起伏，上证综指跌1.64%，深证成指跌2.85%，中小板指数更是下跌14.92%。据银河证券统计，截至6月30日，在可比的217只标准股票型基金中，博时主题行业股票(LOF)以4%的净值增长率位居第3名。制造业、金融保险业、房地产业一直被基金经理邓晓峰所看好。季报显示，该基金在这三大行业上的仓位分别占到25.98%、21.79%和12.62%，前十大重仓股中除中国平安外，其他9只股票均在上半年取得了正收益，其中涨幅最大的是该基金的传统重仓股——上海汽车，涨27.66%。中国建筑、大秦铁路和工商银行这三大重仓股票的涨幅也分别达到了19.65%、9.21%和9.53%。

博时旗下另一只股票型产品——博时特许价值也在上半年取得了正收益，制造业、金融保险业、批发零售贸易业是该基金超配的三大行业，持股比例分别占到34.95%、13.64%和9.03%。特许价值的持股集中度为40.67%，前十大重仓股7只股票取得正收益，其中涨幅最大的是建发股份35.88%。

分析人士指出，一只基金净值贡献最大的部分通常集中在十大重仓股，如果有基金的业绩在一个阶段内表现出色，很可能是其重仓股中出现了多只“牛股”。博时两只不同主题方向的股票型产品，同时取得不俗的收益，充分说明了博时基金投研团队的实力。 (杜志鑫)

摩根士丹利华鑫秦红：基金营销重在帮助客户理解基金

证券时报记者 陈楚

在日前举行的2011年基金投资者服务巡讲大型公益活动”昆明专场”上，摩根士丹利华鑫基金公司副总经理秦红表示，基金投资是一个价值选择的过程，基金营销的最大价值就是帮助投资者理解基金，帮助他们缓解在投资过程中感受到的痛苦，获取真正的投资价值。

美国前财长罗伯特·鲁宾说过一句话，投资唯一可以确定的事情就是根本不存在所谓的确定性。秦红认为，投资决策只是一个权衡概率的过程，判断决策的质量不能只依赖于结果，还要考虑决策的过程。基金投资是一个价值选择过程，而基金营销的最大价值就是帮助客户理解基金，帮助投资者在投资过程中做出理性决策，尤其要帮助他们避免因投资过程中的心理误区而做出错误的决策，帮助他们在投资过程中有更好的体验。

只有了解投资者，了解他们的需要和投资心理，我们才能知道什么时候说什么话最合适，才能知道如何减少客户的负面情绪，减少他们的焦虑及痛苦。”秦红在多年的基金营销实战中不断总结反思，形成了一套独有的“心灵鸡汤”理论。她认为，投资者的投资决策一定会受到市场环境的影响，许多时候在“七情六欲”影响下，投资者的判断与决策并不理性。因

基金公司理财中心逆势扩容

理财中心多少将成为下一轮销售差异的分水岭

证券时报记者 程俊琳

为应对基金销售渠道难题，基金公司逆势突围，一边设立理财中心服务直销客户，一边力推分公司，落地渠道维护。业内人士认为，由于在设立分支机构上高额成本支出，中型以上基金公司以及小公司已经形成不同布局态势，日后可能成为下一轮销售差异的分水岭。

理财中心逆势扩容

日前，记者在上海陆家嘴金融中心看到，大成基金上海理财中心正在装修，滚动字幕显示，该理财中心将于近期开业。

知情人士告诉记者，这家即将开业的理财中心是大成在上海的第二家网点，大成目前有8家分公司和6个投资理财中心。理财中心与银行渠道不同，银行面对各种不同理财产品的投资人，而基金理财中心则让投资者能够与基金公司直接对接，让投资者在免费试用产品和享受贴身解说服务的同时加深对基金的感知。”该人士如是分析。

记者还了解到，早在2006年之前，已有几家大公司进行了理财中心试点工作，今年这一工作有大面积铺开之势。据一家基金公司有关负责人表示，今年内将在国内6个城市建立直销中心。上海一家基金公司也已经建立了两家理财中心，第三家正处于申报之中。业内几家分支机构设立更早的基金公司已经实现规模化布局，例如大成基金公司在深圳、北京、上海等地设立了投资理财中心。在业内开拓最早的华夏基金，目前直销理财中心的版图已扩大至北京、南京、上海、杭州、广州、深圳，合计有16家直销理财中心，仅北京地区就有10家。

遭遇难题

中型以上基金公司才会考虑设立理财中心。”这是当前理财中心在推开之际最真实写照。对很多生存尚处困境的基金公司而言，公司虽然想通过多渠道降低银行的销售比重，但遇到巨额成本支出方案只能说“不”。

基金公司在二线城市设立直销网点租金支出相当高，人力成本也不少，而且要度过前期没有销量体现的初设阶段，没有实力的公司无法操作。”一家基金公司人士表示。记者在上海民生路附近一家

基金公司直销网点看到，该网点几乎没有顾客上门，与银行渠道的人流量无法相比。

理财中心的设立更多是公司形象的推广，虽然理财中心能够起到服务直销客户、普及基金投资的作用，但对前期盈利无望的理财网点而言，显然只能是中型以上基金

公司才能花得起的代价。”某小型基金公司相关人士认为。

中型以上基金公司在理财中心扩容中也遭遇问题，知情人士告诉记者，一家基金公司同时上报了3家理财中心，两家已于去年开业，但只能注册为“分公司”而不是理财中心，另一家理财中

心一直未被当地工商部门批准，理由是“没有注册为理财中心的前例，如果要成立只能是分公司”，所以该网点至今未开业。

对不能设立理财中心的地区我们就改为设立分公司，但分公司设立标准更高，工商登记会进行现场检查，原本更多的理财中心计划

被缩减。”沪上某公司人士告诉记者。她认为，分公司与理财中心虽然定位不同，但实际上都是维护客户服务当地渠道的最好驻点，从这个角度看，无论基金公司建立理财中心还是分公司，目标都很明确，那就是维护渠道的同时开拓自己的销售资源。

基金借力金融资讯工具搞发行

证券时报记者 方丽

基金营销的核心是通过创新抢占先机，日前就有新基金通过Wind资讯来营销，走出了“专业化突围”的一条新路。

Wind资讯日前发布了“如何利用Wind资讯理财顾问终端(WAT)营销兴全保本”的报告，为了宣传新基金，其中设置了展示逻辑框架为，保本基金2011年迎来高速发展期、担保公司控制兴全保本的风险、兴全可转债历史业绩出色、拟任基金经理经验丰富和基金公司实力雄厚，在每个部分都有数据作为支持，点击链接即可获得相关信息，告知读者如何使用Wind资讯去查阅，更据可靠性。

此举可以看作是基金营销与金融软件结合的创新之作。对此，深圳一位基金公司人士表示，Wind资讯是金融机构人士最常用的数据提供商之一，通过这一渠道进行新基金宣传，可以说是个不错的创新。不过，他认为，Wind数据属于专业的金融工具，这种方式更适合宣传针对机构客户发行的新基金，或者是具有特色鲜明的创新产品，而对于普通类型的新基金并不是一个较好的宣传方法，因为Wind资讯的受众毕竟有限。

另一位基金公司销售人士对这一新形式表示欢迎，他认为，借助理财顾问终端是新基金宣传走专业化路线的尝试，未来可以和更多这类机构合作，拓展基金营销的范围。

实际上，基金营销一直在不断创新，专业化道路是其中一个重要方向。南方一位基金公司销售人士表示，他看好未来走专业化基金销售模式，和第三方销售公司、金融



翟超/制图

网站、数据提供商合作，现在就有不少基金公司也正在和淘宝网、财付通等机构接洽，为未来基金销售铺路。目前基金门户网站易天富今年开始与汇付天下合作，推出“买卖通”业务，和讯网、东方财富网、基金买卖网、新浪基金频道等也在走“类第三方支付”之路。

已拥有一定客户群的财经类网站的基金频道，和天相、聚源、Wind资讯这样的数据提供商，访问用户中存在大量的投资者或潜在投资者，目标用户集中度良好，适合进行基金营销。”上述销售人士表示，未来在此基础上形成第三方支付、财经网站和基金三方携手的新交易平台，用户可使用多个银行账户选购多家公司的基金产品，而新基金销售渠道更多元，更能将合适的产品卖给合适的投资者。

坚持到底就是胜利

香港电影《窈窕淑女》是一部关于“灰小子”遇上美丽公主的喜剧。剧中退役警员凭借恒心毅力拯救了富家千金，演绎了一段浪漫的爱情童话。片中男主角有一句台词“坚持到底就是胜利”让人回味。主人公硬是靠坚持到底不放弃的精神，最终抱得美人归。

追求爱情需要坚持到底，投资同样需要坚持到底的勇气和意志。美国投资公司协会的一项实证研究显示，过去投资股市，以持有一个完全分散风险的投资组合而言，持有时间越长，发生损失的概率就越小；持有一天下跌的可能性是45%，持有一年下跌的可能性是34%，若持有十年以上，则完全没有发生损失的可能性。胜利的关键只在于长期坚持。

市场下跌调整很正常，没有只涨不跌的股市。一遇大盘下跌就慌忙卖出，一看市场走好就赶紧买入，

绝非长期制胜之道。比如购买开放式基金为的是追求长期收益，不宜因市场波动而赎回。基金投资，坚持是金，只有无惧股市震荡的坚定持有者，才有可能分享到基金投资的长期收益。如果投资者还是习惯把基金当作股票一样买卖，频繁申购、赎回，不仅会徒增交易成本，而且会错失基金长期投资的收益，频繁操作对于投资基金并不可取。

守得云开见月明，彩虹总在风雨后。成功从来没有侥幸，坚持到底就是胜利。执着于永不止息的坚持努力，你的理财人生一定会有与众不同的精彩。

(汇添富基金 刘劲文)



基金营销 服务好才是真的好

证券时报记者 海秦

基金审批多通道制无疑给基金发行上了加速运转的发条。基金业一时空前繁荣，而销售人员却苦不堪言：基金发行期高密度深入渠道、培训、吃饭、培养感情，销售佣金暗地加码，一家新公司市场总监坦言，对新公司来说，卖基金是一场既伤钱又伤感情更伤健康的恶战。

受银行揽储、理财产品挤出、股市低迷等因素影响，6月份以来新基金发行再次跌入寒冬，新基金平均规模仅10亿，多只基金延期发行，基金难卖程度甚至超过2008年危机时期。与此同时，老基金不断遭赎回，今年以来成立的次新基金不少跌入2亿元、3亿元的“迷你”阵营。

与此形成对比的是，基金公司尤其是销售人员却史无前例地繁忙。以前一年发一、两只产品，今年发完一只接一只，基本没有休息的时候。”上述新公司市场总监透露，新基金都去抢渠道，大家都给钱，给钱也不一定管用，还需要跟渠道培养感情，感情好了才有可能奏效。”

而与托管行“谈感情”最典型的方式就是应酬。到了一个销售区域，总免不了跟当地托管行领导吃饭，喝酒是为表示诚意。”该市场总监说，连续喝酒，最近健康已

经出现了问题。”

跟托管行、销售渠道谈感情、给利益，似乎成了基金销售不能免俗的套路，跟某个渠道关系较“铁”的销售人员成为行业挖角的重点对象。然而，即使如此也未必凯歌高奏。上海某家基金公司老总近期在为其公司新基金首募而四处奔走，尽管大打感情牌、利益牌，但其新基金依然凄惨收场，无奈延期募集。

一位销售总监一语中的，喝酒也不能说明跟渠道感情好。利益不到位，也不一定能让发行顺利。”一些人把基金难卖简单归结为“渠道垄断”，而对独立第三方基金销售抱期望，殊不知，第三方基金销售就像一个基金超市，如果没有到位的服务，也很难有大的突破。

她表示，无论是基民还是渠道客户经理，更加看重的其实是来自基金公司的服务。基金业本身就是服务行业，证券市场波动是正常的，亏了1万元的基民和亏了3万元的基民区别在哪里？只要基金公司能够及时跟投资者进行深入的沟通，客户也都能理解。关键就怕给客户亏了钱，还不沟通，可能会永远失去这个客户。对销售渠道的客户经理也是如此，要及时、密切地沟通，伤了银行客户经理的客户，也就是伤了银行的客户经理。

债券基金守望投资者收益

人们都希望通过理财投资使财富得到保值增值，而健康成熟的理财投资理念不应该是让资产暴涨暴跌，而是让财富长期稳健增长。摩根士丹利集团创始人戴维·M·达斯特强调，资产配置在实现长期投资成功上起非常重要的作用。在构建投资理财组合时，可将未来需要固定支出的资金分配到稳定增长的投资产品中，使其既能拥有较稳定收益，又能战胜通货膨胀。

价值投资“鼻祖”格雷厄姆告诫人们，多元化投资组合中应该包含债券投资，以降低风险。而格雷厄姆的“高徒”沃伦·巴菲特在伯克夏·哈撒威的投资组合中就占有17%的固定收益证券。

目前我国债券市场超过90%的债券托管和交易都在银行间市场进行，以专业的金融机构为主，个人投资者和机构投资者无法直接参与。通过配置债券基金，可实现投资者间接投资银行间债券市场的需求。债券基金相对股票基金，它有风险，受益相对稳定的特点，而对比存款和国债投资，它具有收益更高，流动性更强的特点。债券基金中的封闭式债券基金特

点更加鲜明：1.封闭运作，资金流动性要求不高；2.通过放大回购债券的方式提高收益；3.降低交易费用，避免套利资金摊薄新股上市后的收益。

2006年~2010年，我国一级债基的平均收益率都明显优于CPI和一年期定期存款利率。目前CPI节节攀升，许多债券收益率已经显著上升，在资金面吃紧的环境下，很多收益率上升已经得到提前反应。2010年以来，央行11次上调存款准备金率和5次加息，经济增长有所放缓，加息周期进入后半场，债券市场有望迎来一波上涨行情。在已发行的广发聚利债券投资基金(封闭式)，投资者可以对其关注，通过适时地配置债券基金，有助于投资者实现让资产抵御通胀，稳健增长的目标，从而把握投资机会。(广发基金市场部)

