

基金经理“一拖多” 基民权益难保障

金元惠理1人管6只基金 钮银梅隆基金经理股债“全能”



起底“有毒基金”

本报两篇(“基金巨亏却成基金公司‘摇钱树’”、“行业轮动屡踏空”)报道推出后,在沉寂已久的基金投资市场引起了巨大反响,读者纷纷致电本报财金编辑室倾诉自己这些年投资基金遇到的问题和困扰。市民张女士打来电话说:“你们专栏里写的就是我的情况,2007年,在银行理财经理的推荐下购买了15只基金,至今亏损依然接近50%,原来的理财经理也调岗了,很多投资基金的问题无处解决,基金成了我生活中最挠头的事情,现在就是盼着哪天能够回到初始净值,之后就不再碰基金了。”

像张女士这种情况的,我相信不在少数。这次本报“起底有毒基金”的选题之所以引起如此多的共鸣,相信和基金公司、销售渠道(主要是银行)的不作为有很大关系。我们相信大多数基金从业者还是希望这个行业能够有所起色,但是部分公司“滥竽充数”也是不争的事实。本期我们关注的是基金“一拖多”现象。基金经理是基金评价体系中最重要因素,除了指数基金和个人能力的关联不大之外,基金经理是一只基金的灵魂,决定了这只基金最终的成长走势。然而,很多基金公司的管理层却极度短视,跟风市场,不断新发基金,也造成了很多基金无人接管,最终形成了“老基金越来越差,新基金规模越来越小”的怪圈。

实际上,陆文俊只是这个行业的缩影。统计数据显示,今年以来,基金经理变更次数已经超过600次,平均每天变更3次。业内人士预计,基金经理的变更还会继续增多,到年底阶段估计单日平均变更次数还会更高。据分析,一方面是由于基金数量的不断增加,另一方面则是由于基金经理流动更加频繁和内部提升的基金经理增加导致的。

金元惠理1人管6只,多数接近清盘

统计显示,目前共有869名基金经理共同管理1898只基金,其中518名基金经理管理2只及以上公募基金,占比达到60%,而在去年9月,只有约250名基金经理管理2只及以上的基金产品。

其中,31%的基金经理正同时管理3只以上产品。而同时管理6只以上产品的基金经理有31位,占总数的1.6%。(注:大多数指数和债券基金因操作相对同质化,存在一拖多的情况是正常的)。在这些基金公司里,我们发现一家很特别的公司——金元惠理基金公司。该公司晏斌管理了6只基金,包括股票基金、偏股混合基金和股债平衡基金,横跨大中段。晏斌自2012年12月加入金元惠理担任基金经理,而此前,其并未有担任基金经理的经验。数据显示,晏斌所管理的基金除了金元惠理宝石动力规模3.86亿元外,其他5只规模均不足1亿元,其中金元

惠理核心动力仅有5355万元,直逼5000万元清盘线。目前他管理的基金包括:消费主题、宝石动力、成长动力、价值增长、新经济主题、核心动力六只,投资者需谨慎关注该公司的情况。

钮银梅隆基金经理,股债“全能”

钮银梅隆基金经理闫旭管理的基金同时涵盖了主动股票基金、股债平衡基金和债券基金三大类,这在中国基金业也算是独一份。闫旭整体的业绩水准并不算太差,今年她管理的策略优选股票甚至超越大多数股票型同类基金20.92%的平均业绩水准,同期的沪深300指数也只上涨了7.57%,该基金并不能算有毒基金的范畴。但是纽银基金将三只不同类型的基金挂在一个基金经理身上,则体现了管理层极为混乱的管理思维。梅隆基金先后于8月19日、8月27日对闫旭独自管理的纽银新动向混合基金、纽银策略优选股票基金增聘基金经理。有媒体猜测,这可能是为闫旭减轻管理负担,也有可能是为闫旭离职做准备。针对上述情况,投资该公司基金的投资者应该多关注其基金经理的变动情况和管理层的一些思路的转变。

您是否也投资了有毒基金?如果您有基金投资方面的问题,可拨打0531-85196316进行咨询,晚报将联合省内知名理财师为您投资的基金把脉会诊,为您提供优质的基金组合。

□财金记者 胡景波

明星基金经理离职潮,人才断档

2013年9月10日,银华基金发布公告称,公司副总经理陆文俊因个人原因正式离职。根据该公司8月底发布的公告,

陆文俊已经不再担任银华价值优选和银华和谐主题的基金经理职务。其中,银华价值优选是银华的明星基金。陆文俊从2008年10月底开始接手银华核心价值优选这只老基金,一年多之后,便创下了这只基金自成立以来最好的成绩。2009年银华价值优选以0.09%的微弱劣势惜败王亚伟,以116.08%的收益成为2009年股票基金亚军。

车险逐鹿,谁领风骚?

中国太平加入电话车险大战,构建电话车险新格局

随着电子商务在中国市场的蓬勃发展,电话车险直销模式崭露头角。2012年8月,竞争已渐趋白热化的电话车险战场又出现一家新面孔——中国太平。这家曾被多方认为是逞匹夫之勇入市的公司,现今发展如何?据了解,中国太平电话车险去年一年在山东发展迅速。我们不由问到:中国太平,如何铸就神来之笔?

中国品牌。太平电话车险正是依傍着中国太平保险集团民族积淀和海归经验的双重力量,以惊人的速度茁壮成长,领跑电话车险市场。

经营理念>>> 客户体验为先

不断创新服务标准,一站式解决车险投保理赔,是太平电话车险赢得市场的第二大谋略。

关于购买车险,客户最关心的是出险、维修、赔款三个环节。中国太平电话车险深谙客户需求,推出三千元现场免等

待,先领赔款再修车,上门收取理赔资料,8小时赔付等优质服务,解决客户最关心的问题。

做好车险理赔服务只是赢得客户亲睐的开端,更重要的是做好售前服务和完善增值服务。太平电话车险经营团队在车险的销售环节引进国外电销的科学管理模式,科学设定电话拨打时间避免打扰客户休息;让客服专员参与播音培训,为客户带来亲切、愉悦的听觉体验。

第二个经营年度即将来临,太平电话车险在山东又会刷新什么纪录,交出怎样的答卷,我们拭目以待。

(财金记者 程立龙)

海归国企>>>

百年保险积淀

与其他保险集团不同,中国太平既是当今中国保险业历史最为悠久的民族品牌,又是有海外经营背景的海归品牌。1929年11月,太平水火保险公司由当时著名的“北四行”之一金城银行在上海独资创建,至

上世纪四十年代发展为华商保险界之翘楚,机构遍及国内主要大中城市、香港及新加坡、越南、马来西亚、印尼、泰国、缅甸和英国等地,持续经营海外业务。2001年,太平水火保险公司以太平品牌在境内复业。

如今,中国太平以“创造富裕的安宁生活”为使命,秉持“用心经营、诚信服务”的理念,致力成为世界金融服务杰出的

“保险,为我们撑起了一个家”

新华保险走基层之一

2013年9月底,新华保险山东分公司举办了“四个一”活动,即参观一个职场、召开一次座谈、陪同一次展业、聚焦一次理赔。从菏泽到泰安到淄博,记者从这四项活动中越来越感受到保险的魅力,越来越深的体会到保险的意义。

菏泽牡丹区东马垓村是附近有名的羊交易市场,这里的人大多做羊及羊毛产品生意,17岁的小马,现在就是这样一名生意人。本来,他跟同龄人一样在为着理想大学奋斗,一场变故让他走上了社会。2012年10月28日,小马的父亲在外面

做生意的时候,发生车祸身故,这个家庭受到了重创。

这时候,同村的新华保险业务员来到马女士家中帮忙。据了解,马女士在2012年1月19日为其丈夫在菏泽新华保险投保了一份吉祥至尊两全保险(分红型)保险产品,保额4万;附加08定期重疾,保额4万;附加个人意外伤害,保额1万;附加意外伤害医疗,保额5千。

在两位业务员的帮助下,2013年1月份,菏泽新华保险赔付客户身故及意外伤害保险金共计9万余元。马女士说:“现在我给自己,给儿子都买了保险,我就是新华保险的活广告。”17岁的小马说的,“保险,为我们撑起了一个家。”

据新华保险菏泽中心支公司总经理袁庆华介绍,菏泽中支成立于2004年9月,经过近十年的发展,公司业绩已由2004年55万元,发展至2012年3.12亿元。

在业务发展过程中,袁庆华提到几年前山东分公司就倡导“服务五个百分百”,即100%做好电话回访,100%做好分红报告送达,100%做好公司重大事项送达,100%做好理赔服务,100%对离职业务员客户的客户回访。这五个百分百,是新华保险公司“以客户为中心”的有力践行。近期,新华保险开始全面实行“清激行动”,就像一个“寻亲活动”,将所有客户,尤其是变更了地址和联系方式的客户

尽一切可能去联系,充分满足客户的需求。

在这样的改革、努力和服务下,2011年,新华保险菏泽中支累计实现保费2.53亿元,同比增长49%;2012年,在银代市场低迷的情况下,菏泽中支累计实现保费3.12亿元,同比增长24%。

袁庆华总经理介绍,在新华保险成功上市,新五年战略逐步实施的背景下,菏泽中支成立企业文化宣讲团队,利用早会和周学习日时间对员工进行培训、定期考核,促进员工学习与素质提升,使新版企业文化理念切实深入每位员工之心。

(财金记者 王丛丛)

记者手记

浮躁管理损失的是投资者的真金白银

家住开元的刘女士是晚报20年的忠实读者,她给记者打了四十多分钟的电话,期间表达了两个观点:一是在现在的经济形势下,理财变得更加重要。二是专业的理财指导真的太重要了。但作为大多数的普通老百姓,毕竟不是专业出身,很难辨别产品的优劣。银行产品难抗通胀,外面的机构又担心本金安全,理财真的太难了。晚报这次报道至少让她开始思考下一步该如何走了。

本报推出的这组报道,并不是为了打击某家公司,或者诋毁这个行业,让投资者都尽快逃离这个行业。我们了解到,基金在全球范围内都是一个基础的投资工具,而且是一个充满无限可能的投资方式。但是对于一些品相差,不思进取的基金而言,我们希望投资者尽快远离,让市场尽快淘汰掉这些基金,净化我们的投资环境。

我相信给我们打电话的读者,还是希望能够解决基金投资的问题的。我们也希望通过媒体的平台,能够集思广益,提供更多为读者解决实质问题的建议。基金下一步要怎么做,希望从业者能够仔细考虑,发新基金、跟风炒作都无益这个行业沉淀积累,浮躁的管理伤害的是普通投资者的真金白银,而最终会被投资抛弃的,则是你们自己。我想这才是基金从业者、基金行业特别要警醒的事情。

(财金记者 胡景波)

理财

长假后理财关注的重点 信用卡还款门道多

长假结束,工作和生活都步入正轨,市民的理财生活也要回归正轨。理财师提醒,市民节后理财一定要关注一下信用卡还款问题。

每逢长假都是信用卡消费高峰期,长假归来,大部分持卡人都开始陆续为自己的信用卡还款。除了常见的规则外,信用卡还款还有很多门道,稍不注意就可能引起金钱和信用的逾期损失,因此,持卡人务必须留意以下几点。

目前,除了银行还款外,还有众多第三方支付渠道提供还款服务,在享受第三方支付方便之前,要提前关注其到账日期,特别是在信用卡最后还款日还款时,不同银行的信用卡与第三方支付合作有不同的规则,当天、次日、三日内均有。支付宝和拉卡拉是最常用的两个第三方支付途径,大部分银行的信用卡使用支付宝还款都能即日到账,拉卡拉的时间则长一些,比如,建设银行卡需要1个以上工作日,花旗银行卡需要T+2个工作日。

为了满足消费需求,有的持卡人会向银行申请信用卡临时调高额度,一般情况下,临时额度期限为一个半月。临时额度中使用的部分需要在到期还款日前一次性还清,如未及时还清,银行通常会收取5%的超限费。

如果一次性还完所有账单资金紧张,信用卡持卡人可以选择先还最低还款额度。不过,在未全部还清的情况下,银行会按日息万分之五收取全部消费金额利息,利息从消费入账日开始计算。如果持卡人不能在短期内还清剩余部分,那么选择分期付款会更划算。但分期的次数越多,相应的手续费也增加,选择前还需仔细计算对比。

(刘志飞 王俊丹)