

# 围绕“互联网+”什么基金适合您

李克强总理“两会”工作报告多次提及“互联网+”计划,瞬间引爆了原本就火热的TMT行业。不过,TMT主题基金火爆的背后也存在业绩、风格、类型等方面的些微差异,值得小伙伴们去挖掘。

TMT究竟代表啥?其实TMT是Technology、Media、Telecom三个词的缩写,代表科技、媒体和通信,目前热门的移动互联网、社交网络、新媒体、电子商务均包含在这一板块中。今年以来,TMT行业基金整体表现明显领先,激发起很多投资者对此类基金的投资热情。喜欢指数投资的,可选择费用低廉的ETF基金,银行客户可申购ETF联接基金,而在指数上行受阻时,不妨选择主动型基金。

## 指数ETF最便捷

目前TMT行业指数ETF有三只,为景顺长城中证TMT150ETF、招商深证TMT50ETF、广发中证全指信息技术ETF,其中后两只ETF有联接基金。数据显示,截至3月13日,前两只ETF的今年以来净值增长率分别为35.59%、33.30%。1月份成立的广发中证全指信息技术ETF成立以来收益也达到16.42%。

因广发中证全指信息技术ETF成立时间短,未有完整业绩,前两只ETF今年以来收益分别达到35.59%、33.30%。为什么说布局ETF最为便捷?因为ETF完全

跟踪指数走势,能最大限度受益于TMT行业的上涨,而且二级市场交易非常灵活,手续费也较低。更重要的是,相比其他TMT主题基金,这三只ETF基金管理费和托管费要划算很多,管理费均为0.5%,托管费为0.1%。而股票基金管理费要收1.5%,存在一定差异。

## 分级基金最犀利

站在风口上的TMT,最犀利和火热的自然是B级,对于激进投资者来说,只要承担得起放大的波动,利用带杠杆B级投资TMT板块更能提高效率。

围绕着TMT主题的分级基金有4只,均成立于2014年,分别为鹏华信息技术分级、富国移动互联网分级、鹏华中证传媒分级、信诚中证TMT产品分级。数据显示,其中鹏华信息B、富国中证移动互联网B、信诚中证TMT产业B、鹏华中证传媒B今年以来的涨幅分别高达58.33%、61.57%、77.79%、87.84%,均表现神勇。

这就给投资者更多投资思路,如果在TMT领域内看准某一行业,如传媒、移动互联网、信息技术等概念,可以利用单一行业B级来布局,

若看好全板块行情,则可借道跟踪TMT指数的分级B。

## 重配TMT行业更灵活

围绕着TMT行业做文章的主动型基金,考察重点是基金经理的选股、择时能力。布局一些风格灵活的绩优基金,没准“赚的时候大赚,亏的时候少亏”。

数据显示,目前主动管理的11只基金中,平均收益率为24.42%,表现不错。其中表现最好的是添富移动互联网基金,今年以来收益达到54.69%。紧随其后的是汇丰晋信科技先锋,今年以来收益为43.33%。行业和股票配置决定了主动管理型TMT主题基金的业绩。但这一布局的核心点是基金经理人选,投资者最好关注这些基金经理或者基金公司在TMT行业投资能力,最好办法是选择长、中、短期业绩都优秀的产品。

此外,数据还显示,主动管理基金中,股票型基金和混合型基金今年以来平均收益率分别为32.95%、18.87%,相对来说,股票型基金今年表现更好,值得关注。

(方丽)

## 财经资讯

倾听客户心声 推动服务升级

## 招商银行行长来当大堂经理



3月13日,在国际消费者权益保护日前夕,招商银行济南分行“行长当大堂经理”活动在各营业厅精彩推出,上至分行领导,下至各支行一把手,都佩戴上“大堂经理”的胸牌,来到银行的大堂和客户展开交流,并引导客户前往银行不同的功能区域。

在招商银行济南分行营业部,上午10点左右,作为大堂经理的分行副行长吕成玉迎来了客户刘女士,

经过交流得知刘女士需要办理理财业务,吕行长一边把分行的理财经理介绍给客户,一边打趣的说,现在股市大盘这么好,买点指数基金还是不错的。

据了解,除了“行长当大堂经理”之外,招商银行济南分行近期推出了“共建招银林植树”系列活动,旨在加强与客户的沟通和理解,提升服务质量和客户满意度。

(程立龙)

## 光大银行推出全新营销品牌“光大购精彩”

互联网金融时代,如何为客户提供更多的便捷、实惠和文化享受,已成为各家银行能否在客户服务和市场竞争中脱颖而出。今年新春,光大银行推出的“新春福袋免费送”活动就另辟蹊径,以惊喜福袋的形式,送出电影券和免费进口牛奶兑换券,在新的一年里给广大客户带来惊喜和福气,成为“新年送福”的典范。

为了能给客户提供更好的网购体验,光大银行建立了“365天营销日历”,优惠活动覆盖全年各大节日及节气,形式丰富多样,更会联合大型电商及商户,为客户提供市场热销产品的超低折扣或福利赠送。同时,客户通过网购还可获赠最高500万积分。可谓营销72变,样样都精彩。

仅2015年1至2月,光大银行已开展“光大网购送福气,百元福袋免费送”、“光大网购迎新年,缤纷时刻送好礼”、“光大网购送健康,进口牛奶买就送”、“e联优梦,2015年半年最佳春联网络大赛”等10余项优惠活动。正是“光大购精彩”,福利不间断。

为弘扬传统文化,根据全年24个节气,光大银行还推出了具有中国文化特色的养生主题活动,如联合中粮我买网开展的“光大网购送温暖,冬至饺子10元送”、“光大网购送祝福,腊八五星大枣便宜卖”等。此类活动将在本年其余各节气持续开展。

如此多的优惠活动信息该从哪获取第一手资料?客户仅需登录微信,在公众号输入“中国光大银行”

即可关注光大银行微信银行,实现优惠信息随时查询,还能参加光大银行更多活动。

据悉,2015年,中国光大银行将联合大型电商及商户,结合中西节日和二十四节气,继续为客户提供多种优惠活动,打造“光大购精彩”全新营销品牌,全年惊喜不断,真正回馈广大客户。



光大银行提示您关注济南分行微信公众平台。关注方法:打开微信,点击“发现”,选择“扫一扫”,扫描成功后点击关注,即可添加。

Bank 中国光大银行 共享阳光·创新生活

## “大数据”帮助工行用户防范电信诈骗

日前,工行山东省分行表示,2014年该行各级机构网点协助客户成功预警堵截电信诈骗12起,为客户避免经济损失85.8万元,受到广泛好评。

据介绍,针对近年来电信诈骗犯罪活动对客户财产安全带来的威胁,工行运用大数据技术,于2013年底专门研发投产了外部欺诈风险信息系统。这一系统通过收录多种类型的外部风险信息,与银行业务系统有效衔接,有针对性地作出风险预警,可以有效地拦截电信诈骗等风险事件。截至2014年末,工行已通过外部

欺诈风险信息系统成功预警堵截电信诈骗4000余起,为客户避免资金损失超亿元。

工行相关负责人表示,为全方位保障客户的资金安全,工行还于近日完成了外部欺诈风险信息系统对涉案账户的全渠道布控,对所有通过工行网银、网上银行、电话银行、手机银行和自助终端等渠道进行的转账汇款交易进行即时筛查,及时向客户进行风险提示,对电信诈骗犯罪实时自动预警,从源头上降低了电信诈骗得逞概率。

(段维斌 程立龙)

## 新华保险发布2015年十大服务承诺

为落实《中国保监会关于加强保险消费者权益保护工作的意见》和全国保险监管工作会议精神,新华保险于近日发布了2015年十大服务承诺。

### 一、以客户为中心诚信规范销售。

以客户为中心,秉承合规经营、稳健持续的经营理念,合理设计产品保障,持续规范销售行为,致力保障客户合法权益。

### 二、移动投保全新体验便捷安心。

通过E保通面对面完成保单录入、转账收费、核保保单等投保服务只需10分钟,更有贴心短信提醒,客户在出单、划款阶段均可实时掌握保单动态。

### 三、100%回访全面提示客户权益。

对合同期限超过一年的个人新单客户及时进行100%回访,温馨提示保单利益,用心倾听客户声音,在客户方便的时间安排回访,多保单一次性回访,真诚服务客户多样需求,切实维护客户合法权益。

### 四、高效便捷响应客户服务需求。

真诚沟通、快速响应客户服务需求,提供一站式、覆盖保单全生命周期的60余项保全、理赔等服务,即

时办结业务39项,95567电话、柜面通过快速业务通道、VIP服务通道等特色服务,为客户提供便捷、专业的服务体验。

### 五、足不出户享受快捷自助服务。

官方微信、掌上新华APP移动服务是您贴心随行的服务伴侣,协同95567、网站、短信、邮件多维E服务平台,为您提供随时随地的智能自助服务,主动贴心业务提醒、丰富资讯服务带给您管家般的关怀,足不出户,轻松快捷的移动服务相伴您的身边。

### 六、主动寻访预付救急突发事故。

在接到客户出险报案后,公司保单服务人员5日内上门协助办理理赔服务。在发生重大突发事件时4小时内启动重大应急响应,主动寻访出险客户和帮助办理理赔手续,对于需要紧急救助的客户提供预先支付部分医疗费用的服务,帮助客户得到及时的医疗救治。

### 七、理赔流程透明实时短信提醒。

个人客户出险报案至理赔办理完毕的每一个关键时点,包括报案时的理赔单证指导、立案时的签收

确认,结案时的赔付依据说明及结论解释,通过短信或电话向客户告知和说明理赔进程与结果。

### 八、限时理赔服务快速兑现承诺。

凡责任清晰、单证齐全、3000元以下的小额赔案1小时内处理完毕,标准赔案2日内处理完毕,复杂疑难的赔案在30日内处理妥当。

### 九、延期理赔额外支付利息补偿。

所有赔案在30日内做出理赔结论核定,如延时未做出理赔结论的,自31日起我公司将按延期天数补偿受益人因此受到的利息损失。利息以当期银行公布的活期利率为准。

### 十、畅通渠道及时响应客户投诉。

提供网、电、信、访四位一体的投诉渠道并确保渠道畅通,对客户投诉第一时间响应,自受理之日起10个工作日内向投诉人作出答复。

2011年新华保险开始“以客户为中心”的战略转型,把企业的命运和客户的利益紧紧绑定在一起。新华保险目前拥有大约3000万名客户,2014年实现原保险保费收入近1100亿元,市场份额连续5年保持在寿险市场三甲位置。

## 工行建成五大账户交易产品线

近年来,为满足客户多元化投资需求,中国工商银行持续加强账户类交易产品功能与品种的创新,先后推出账户贵金属、账户外汇、账户能源、账户基本金属和账户农产品交易,形成最具同业竞争力的五大工银账户类交易产品线。

中国目前已是全球最具影响力的大宗商品消费国,面对国际市场上原油、基本金属、农产品等商品大幅波动的行情,中国广大投资者一直缺乏安全有效的投资交易渠道,往往与宝贵的投资机会失之交臂。现在通过工银账户交易,投资人可以直接进入贵金属、原油、铜、大豆及外汇等国际市场交易业务。

工银账户交易业务具有众多特点及优势。一是交易品种齐全,覆盖贵金属、原油、铜、大豆以及外汇等账户类交易产品,其中账户原油、账户铜、账户大豆以及账户外汇为工行独有产品。二是交易功能多样,账户类交易

产品均支持先买入后卖出(做多)和先卖出后买入(做空)交易类型,同时既可实时交易也可挂单交易,且具有多种挂单方式供投资者选择。三是交易起点低,账户类交易产品交易起点和最小递增单位均较低,交易门槛低。四是交易渠道便捷,账户类交易产品主要通过网上银行、手机银行、电话银行等电子银行渠道办理开户与交易,操作简单,交易便捷。五是交易时间长,账户类交易产品交易时间与国际市场相同,交易时间较长,六是交易资金即时到账,账户类交易产品资金实时清算,即时到账,当天可多次进行交易,可最大限度地提高资金运用效率。

工行相关负责人表示,下一步工行将继续以市场为导向,努力完善优化工银账户交易产品相关功能,提升客户体验效果,同时积极探索新品种、新业务,不断地向广大客户提供优质的账户类交易产品。