

为客户提供综合服务

博时基金启动“价值发现之旅”全国巡讲

7月27日,由博时基金和深圳证券交易所联合主办的大型公益投教分享活动在深圳举行。本次活动邀请到了兴业证券全球首席策略分析师张忆东、博时基金首席市场策略分析师陈奥、深交所指数研究员金昌建和Morningstar晨星(中国)研究中心总监王蕊,以脱口秀的形式为投资者讲述基金投资、资产配置理念及宏观市场分析,旨在帮助投资者树立正确的价值投资理念,为客户提供全面、综合的资管服务解决方案。

据中国银河证券基金研究中心统计,1998年至2018年,公募基金已累计为持有人创造了逾2.1万亿元的利润,累计分红超2.5万亿元,成为普惠金融的典范。但是,当下市场,基金赚钱基民不赚钱的现象依旧普遍。据深交所个人投资者年度调查结果,近年来个人投资者投资公募基金的兴趣度与参与度正逐步提升,但仍有相当比例的投资者对基金市场的了解不够充分,尚未将基金产品作为长期投资的工具,因此,加强基金投资者教育、引导长期价值投资理念势在必行。

博时基金成立于1998年,是业内首批成立的五家基金公司之一,一直以来,博时的品牌烙印就是“投资价值



发现者”。截至2019年二季末,博时基金共管理185只公募基金,管理资产总规模逾9345亿元,其中核心公募管理规模逾2699亿元,行业排名前三,累计分红超980亿元,服务客户人数超9000万(数据来源:银河证券、博时基金)

成立21年,博时始终坚持遵循资本市场的内在价值规律,坚持强调基本面分析,坚持依托精心打造的专业系统,努力为客户实现财富增值。同时,博时基金一直多角度积极开展投资者教育工作,以星级讲师评定大赛、标准化课程打造、通关演练及培

训工作坊等方式打造一支专业的投教队伍,2018年,在全国举办多种形式的投教活动近百场。本次正式启动以“价值发现之旅”全国系列巡讲活动,致力于将价值投资、长期投资的理念传递给投资者,为公募基金践行投资者教育贡献一己之力。

值得一提的是,作为市场组织者和一线监管者,深交所投教活动、投教产品、投教联盟等方面持续营造多元化投资者服务的良好生态。对此,深交所投资者教育中心总监徐良平表示,今年以来,深交所加大基金投资者

教育工作力度,继“走进上市公司”、“走进券商营业部”、“走进交易所”、“ETF大讲堂”等系列投教活动后,于今年初开展“走进基金公司”活动,每期以两场基金实务讲座为主,旨在搭建个人投资者与基金公司的沟通桥梁,帮助个人投资者了解基金公司、基金市场与基金知识,倡导“专业的事委托专业的人打理”的理性投资理念。目前“走进基金公司”投教活动已举办12期,首期活动于今年1月联合博时基金成功举行。

对于本次投教活动,博时基金首席市场官宋和文表示,基金投资知识的推广愈发重要,这正是博时发起“价值发现之旅”全国系列巡讲活动的初衷。我们希望通过“价值发现之旅”活动,帮助投资者树立起资产配置的理念,引导投资者合理配置各类资产,减少投资者的从众心理和投机行为;通过“价值发现之旅”活动,帮助投资者熟悉各类基金品种,譬如引导投资者使用一些简单的基金指数类工具,使得基金投资变得简单有效;通过价值发现之旅活动,帮助投资者树立长期投资的理念,引导投资者通过长期投资主动式的基金产品,优化投资回报率。

基金有风险 投资需谨慎

三农互联网金融主力军——翼龙贷的成长之路

582.64亿元、84.87万笔、29.56万人……

一连串数字背后是12年来数十万农民家庭与翼龙贷共同见证“三农”互联网金融从初生、成长到稳健发展的艰辛历程。

自2007年成为国内P2P行业第一批探索者开始,翼龙贷便确立服务“三农”的战略重点和经营理念。12年来,始终如一的坚守不仅为自己烙上鲜明的品牌特色,更成为行业细分领域的“佼佼者”和服务乡村振兴战略的重要补充力量。

深耕“三农”市场 保持差异化竞争优势

在2016年之前,“三农”互联网金融一直未能进入互联网金融的主流,也未成为“三农”金融的主流。彼时,翼龙贷已经在这一细分领域“摸爬滚打”了近十个年头。

统计显示,当时行业内仅有翼龙贷一家互联网金融平台在“三农”领域的规模接近100亿元,接下来10亿元级的企业都非常少。由中国社会科学院财经战略研究院、社会科学文献出版社共同发布的《中国“三农”互联网金融发展报告(2017)》显示,2015年,翼龙贷一家就占了三农互联网金融市场份额的80%。

一路走来,市场看到了翼龙贷借助互联网技术,有效覆盖了传统农村金融所不能触及到的群体和客户,真正践行普惠金融,脱虚向实,促进农村实体经济发展的努力。

面对乡村振兴战略发展新背景下“三农”迎来的新一轮战略机遇期,自2016年开始翼龙贷从业务合规、服务实体多维度服务借款人等方面对产品进行迭代升级,并围绕“专业化模式与产品、批量获客与风控、数据引导、风险定价”等方面进行持续提升,用以提升细分市场专业经营能力。

几年下来,翼龙贷凭借在农村领域的数据不断积累,渠道下沉全面实现,始终保持在“三农”互联网金融领域的领跑地位,并创造了多项“三农”互联网金融行业的领先技术。

积极助力精准扶贫 与乡村振兴“同频共振”

在江西修水,一片红色的荒山早已变成青青葱葱的杉树林,它的主人便是在这个国家级贫困县土生土长的戴小件。几年前,这位年近六旬的老翁在翼龙贷的帮助下开山种树,现如今不仅实现了脱贫致富,更让自己的家乡变得更加美丽。

这只是翼龙贷数十万可爱借款人中的一员。近年来,翼龙贷主动服务国

家精准扶贫工作,积极探索互联网金融扶贫新模式。像夏固原牛羊养殖、云南昭通苹果种植、陕西蓝田香菇培育等,都有着翼龙贷的身影。

“互联网金融发展的天然使命就应该投身于解决‘三农’问题,互联网金融能通过科技手段与传统金融体系互补,实现普惠目标,帮助农村贫困人群的扶贫减贫,进而在实现乡村振兴起着至关重要的作用。”陆奇捷说。

数据显示,翼龙贷累计为贫困地区撮合借款资金超百亿元,撮合借款已流向我国212个贫困县,对我国592个贫困县的覆盖率达到35.8%。

全面实施精准扶贫方略和乡村振兴战略都是新时代党中央、国务院补齐全面建成小康社会短板、决胜全面建成小康社会的重要战略部署。涉农互联网金融企业正逐步从精准扶贫走向全面参与乡村振兴,成为乡村振兴中金融领域不可或缺的力量。

初步统计,要落实乡村振兴战略规划,未来五年大约需要投资7万亿元以上的资金。“这么大的投资规模,自然离不开金融特别是‘三农’互联网金融的参与,也成为包括翼龙贷在内众多机构和互联网金融平台今后在激烈竞争中寻找新的增长点和后续发展动力的源泉所在。”陆奇捷表示。

辩证认识农村贷款风险 迎接农村金融“新时代”

许多人认为,农村贷款风险很高。但从辩证的角度去认识农村贷款的风险会发现,相对城市而言农村借款人的资产负债率水平很低。而且我国经济发展正处于转型期。农村的投资和消费需求,将是今后很长一段时间我国经济发展的驱动力。

正是基于对“三农”发展面临历史机遇、“三农”金融市场缺口等的预判,凭借在“三农”领域多年精耕细作的领先优势,翼龙贷将继续在传统“三农”金融有益补充的道路上前行。

陆奇捷表示,我们将用实际行动去印证“三农”互联网金融的美好前景。因为“三农”是一个非常广阔的市场,在某种程度上是互联网金融的唯一出路”。

同时着眼于农村金融生态建设,陆奇捷建议,除交通、通信、教育、医疗等基础设施建设外,还应重点稳步推进农村信用数据库建设、进一步完善农村资产确权和交易机制、充分改善农村金融司法环境,包括加快确立互联网金融主体资格、进一步完善失信惩戒机制等。

12年沐风栉雨,12年砥砺前行。与“农”相伴、向“农”而兴已成为翼龙贷不变的商业选择。