

# 华夏基金市场总监李一梅： 基金公司不仅要去做产品提供者 更要做解决方案提供商

本报记者 许超声



作为中国基金业的标杆性企业,华夏基金公司多年来在产品设计上推陈出新,继华夏活期通之后,近期华夏基金又联合中信银行推出华夏薪金宝。值得关注的是,原有的众多宝宝类产品,客户的账户有个从理财账户到活期账户的转化过程,客户必须首先往自己的理财账户“存”入一部分资金,而华夏薪金宝将理财账户和活期账户“合二为一”,极大地提高了客户体验,被业内人士誉为“具有革命性的产品”。华夏基金市场总监李一梅在接受记者采访时表示,基金公司不仅要给客户做产品,更要做客户资产配置的方案提供商。

## 华夏薪金宝——最具变革性的产品

7月23日,华夏薪金宝货币基金与中信银行薪金煲业务进行对接,由此,华夏基金正式加盟中信银行薪金煲军团,共同步入宝宝3.0时代。这是中信银行薪金煲业务在今年5月推出以来的首次扩军。至此,薪金煲旗下已拥有华夏、嘉实、信诚等四只货币基金,总规模近80亿元。

据了解,中信银行在5月全面推出薪金煲业务后,目前客户数已超过20万人。余额宝理财是一种兼顾收益和便利性的理财服务,薪金煲业务帮助客户在享受货币基金“现金式”流动性的前提下,力争获得稳定的收益回报,因此得到了客户的认同,越来越多的客户通过签约薪金煲,感受到了其特有便利性和实用性。中信银行还将对薪金煲业务功能进行优化,未来客户可以享受更多便利服务。

近年来适应互联网金融的发展趋势,华夏基金在电子商务业务上面突飞猛进。继华夏活期通之后,升级后的华夏薪金宝货币基金具有以下几种功能:自动余额理财、能ATM取现、能POS机刷卡、能直接转账汇款。客户要购买华夏

薪金宝货币基金,只需简单三步:1.在中信银行办理借记卡、网银U盾;2.签约“薪金煲”业务,选择华夏薪金宝货币基金;3.设定活期账户最低留存余额,即可完成。

“这是一款最具变革性的产品。”据华夏基金市场总监李一梅介绍,以往的任何所谓“宝宝”类产品,客户都必须先把钱存进去,这实际上是一个投资的过程,理财账户和活期账户之间要进行转换。华夏薪金宝是基于客户余额理财的一款产品,客户的账户里只要余额超过1000元,其他余额都会自动转换成货币基金,这中间就没有“申购”的概念,原有的“活期账户”的属性现有账户完全实现,从而实现了理财账户和活期账户的无缝对接,客户体验更好。

“简单来说,原来的宝宝类产品是两个账户——理财账户和活期账户,而华夏薪金宝只有一个账户。”李一梅向记者解释说,其他货币基金客户的账户实际上完成了如下一个交易过程:银行卡—宝宝类产品,而现在客户只有一张相关的银行卡就可以了。客户的账户里只有总额在,就没有货币基金和理财账户的区别。

## 基金公司要做解决方案提供商

在李一梅看来,此次中信银行和华夏基金合作推出华夏薪金宝,对于银行来说,短期来看,意味着客户活期存款的减少和银行利润的降低,但从长期来看,银行此举是给客户提供了多元化的资产配置方案,有利于增加客户的黏性,如果客户在中信银行的账户成为今后的主结算账户,银行和客户的接触点就会大大增加,从而增加新的盈利增长点,适应利率市场化的挑战。看起来这是银行业务的转向,背后是经营理念 and 思维方式的重大变革。因为银行放弃了赚取客户利差这一最主要的收入来源,而是以争取终端客户为目的,逼迫着自己适应互联网和移动互联网时代的挑战,不断完善客户体验,最终实现银行和客户的共赢。

而对于基金公司来说,如果说以前的宝宝类产品给货币基金安上了腿的话,薪金宝就给货币基金插上了腾飞的翅膀。北京一位资深基金研究人士认为,在互联网金融时代,基金公司“要革命就必须革到底”,华夏薪金宝省却了客

户理财账户到活期账户的中间环节,毫无疑问是互联网和移动互联网时代基金产品设计具有革命性的一步。在李一梅看来,华夏薪金宝被客户了解和接受需要一个较长的过程,基金公司不能过于急功近利,而是应该不断完善各种交易环节,把客户体验做到极致。“我们就是要做锥子,在薪金宝的客户体验上一捅到底!”李一梅说,作为传统的基金销售渠道,银行只要结合互联网金融时代的需求,推出创新性产品,传统渠道也能焕发新的生机,华夏基金秉持“全渠道战略”,不仅下大力气开发互联网渠道,在传统渠道的开发上也会转型生机,进行二次甚至多次开发,做到合作共赢、互惠互利,实现客户、银行和基金公司的多赢。

在李一梅看来,任何基金产品都是可以复制的,但理念最难复制,华夏基金要做的,就是不断引领新的基金产品设计和渠道开发理念,不仅仅做一个金融产品的提供者,更要做客户资产配置解决方案的提供商。

## 她不只系出名门

### 货币基金有的功能我都有

- 理财好工具 赎回好便利
- 不分节假日 天天计收益
- 低风险理财 省心好选择
- 申赎0费用 门槛1分钱

### 货币基金没有的功能我也有

#### 能ATM取现的货币基金 智能赎回,即用即取

华夏薪金宝支持余额理财申购,投资者可灵活设定银行账户活期账户的保底金额(最低保底金额仅为1000元),超出部分自动申购华夏薪金宝货币基金,最大程度优化现金管理。急用钱快速变现,支持ATM机取现,即用即取。(注:单个基金账户单日快速变现限额在交易日为50万元)

#### 能POS机刷卡的货币基金 自动变现,想刷就刷

普通货币基金使用时需提前赎回,到账后才能使用。华夏薪金宝智能

变现,投资者可灵活设定银行账户活期账户的保底金额(最低保底金额仅为1000元),超出部分自动申购华夏薪金宝货币基金;当您卡面余额不足时系统会自动触发快速变现基金份额,刷卡消费无忧无虑。(注:单个基金账户单日快速变现限额在交易日为50万元)

#### 能转账汇款的货币基金 随用随转,快速到账

华夏薪金宝货币基金账户只关联中信银行借记卡,只在同一张借记卡上完成资金转入转出,银行卡理财,交易更安全。还信用卡、车贷、房贷急用钱,无需赎回,直接转账汇款,自然日0:00至24:00支持快速变现,保障资金流动性,轻松享受生活。(注:单个基金账户单日快速变现限额在交易日为50万元)



## 华夏基金管理优势 货币市场基金管理方面具备独特优势

### 运作经验超10年

华夏基金是最早在业内推出的货币市场基金的基金管理公司之一,积累了丰富的流动性管理经验和强大的风险控制能力,经历了多次钱荒的考验,货币基金运作经验超过10年。

### 业绩同业前三名(成立最早的货币基金)

华夏现金增利货币基金成立于2004年,据银河证券数据显示,2013年在同类型基金中排名3。从更长的时间来考察,华夏现金增利货币基金均在同类型基金中排名居前,持续超越业绩比较基准。华夏现金增利基金凭借良好的业绩被《中国证券报》评选为2013年度货币市场金牛基金。(2014年3月评选)

### 华夏现金增利货币基金 业绩同业排名

业绩排名	今年以来	过去1年
	4/78	3/62
	过去2年	过去3年
	2/51	5/46

数据来源:银河证券,截至日期:2014年3月28日  
基金管理人管理的其他基金的业绩并不构成及基金业绩表现的保证

### 管理规模1800亿元

货币市场基金规模越大,与银行的谈判筹码也就越大,对基金持有人更有利。截至2014年3月底,华夏基金管理货币市场基金资产规模超过1800亿元,是管理货币市场最大的基金公司之一。

### 用户超过600万人

截至2014年3月31日,华夏基金旗下共管理着4只货币基金,2只短期理财型基金,受到了投资者的广泛青睐,累计已经有超过600万人选择华夏基金旗下的货币市场基金作为理财工具。

### 办理和开通流程

- 第一步:中信银行网点办理借记卡、网银U盾
- 第二步:插入U盾登录中信网银,签约薪金煲,选择华夏薪金宝货币基金
- 第三步:设定活期留存余额(不低于1000元)
- 第四步:开通成功!

### 基金概况

**【基金名称】**华夏薪金宝货币市场基金  
**【基金代码】**000645  
**【申购最低限额】**0.01元  
**【赎回最低限额】**0.01份  
**【投资目标】**在力求安全性的前提下,追求稳定的绝对回报。  
**【投资范围】**本基金主要投资于固定收益类金融工具,包括:现金,通知存款,一年以内(含一年)的银行定期存款和大额存单,期限在一年以内(含一年)的债券回购,期限在一年以内(含一年)的中央银行票据,短期融资券,剩余期限在397天以内(含397天)的债券、资产支持证券、中期票据,以及法律法规或中国证监会允许基金投资的其他金融工具。  
**【业绩比较基准】**同期七天通知存款税后利率。  
**【风险收益特征】**本基金为货币市场基金,基金的风险和预期收益低于股票型基金、混合型基金、债券型基金。