

南方、招商、易方达三基金疑发定制基金 1200亿“救市基金”或借“基”入市

本报讯（记者 许超声）近日，南方基金、招商基金、易方达基金分别发布了三只新基金的招募说明书，值得注意的是这三只基金都将认购期限定在今天一天的时间内。分析认为，新发基金仅仅开放一日认购实属罕见，考虑到此前国家队曾经借“基”救市，因此市场传闻，三只产品实际是为证金公司量身定制，1200 亿资金可能再度借“基”入市。

据了解，三只新发行的基金分别是：南方消费活力灵活配置发起

（最低认购额 1000 元）、招商丰庆灵活配置发起（最低认购额 50 万）、易方达瑞惠灵活配置发起（最低认购额 5 万）。这三个基金都有三个值得特别关注的地方：都是发起式基金；都在 7 月 31 日发行；都是一天的发行期。

虽然以前也有过一日募集的产品，但这样的产品确实罕见，尤其是考虑到当前的大环境，某基金公司高层如此表示。不过，对于为什么基金就发一天，是否是为证金公司量身定做的疑问，三家基金公司未给

予明确回复，但有家基金公司表示，该只基金只能通过基金直销购买，没有开通代销渠道。也就是说，银行、券商等传统销售渠道都没开通，要买只能去公司直销部门。因而分析认为，考虑到此前国家队曾经借“基”救市，通过展销渠道一天发行完毕一只基金，显然是有备而来，也就是说，是为证金公司量身定制。

此前证金公司曾宣布要 2000 亿元申购五家公司的主动型基金参与救市，7 月 13 日华夏新经济灵活配置混合、嘉实新机遇灵活配置混

合这两只发起式基金，也是当天发行、当天成立，规模分别为 400.11 亿元和 400.1 亿元。那么，余下的 1200 亿元，或许就在今天通过南方、招商、易方达三家公司发行的这三只新基金各 400 亿元入市。

而南方消费活力灵活配置发起基金在股票投资上主要是投资新经济体制下受益于改革，分享改革红利的优质企业、公司所处的行业符合国家的战略发展方向，并且公司在行业中具有明显的竞争优势等；招商丰庆灵活配置发起基金在股票

投资上主要是灵活运用多种股票投资策略，深度挖掘经济结构转型过程中具有核心竞争力和发展潜力的行业和公司；易方达瑞惠灵活配置发起基金在股票投资上则是通过密切跟踪行业进入者的数量、行业内各公司的竞争策略及各公司产品或服务的市场份额来判断公司所处行业竞争格局的变化，重点投资于行业竞争格局良好的行业。上述三基金的投资策略也基本符合证金公司投资的要求，因而从另一个侧面印证了三基金是为证金公司量身定制的。

中信理财夜再推“稳健宝” 为投资者打造低风险理财产品

本报讯（记者 钟喆）日前，中信银行推出主打低风险的夜市专属理财产品“稳健宝”，这是继“收益宝”之后，“中信理财夜”推出的又一款夜市专属理财产品。与追求高收益的“收益宝”不同，“稳健宝”精选中信银行风险等级较低的资产投资。

“稳健宝”产品额度 5 亿元，产品起售金额为 5 万元，投资期限 35 天，预期年化收益率 5.13%。客户在今晚 9 点前通过手机银行就可以购买，步骤简单方便，进入“手机银行”点击“理财产品购买”按键，按照提

示依次操作即可。

“中信理财夜”是中信银行推出的填补夜间理财空白期的移动金融产品，目前拥有“收益宝”和“稳健宝”两个产品。今年 5 月，主打高收益的“收益宝”问世后，引起了市场的热烈追捧，首发 1 亿额度两分钟内宣告售罄。然而，近期沪深股市的连续震荡再度给投资者敲响警钟，理性投资、稳健理财、资产配置等关键词也回归投资者的视线。中信银行“稳健宝”的推出正是顺应当前市场态势，为投资者打造“睡觉也可以安稳赚钱”的产品。

工行海内外联动助跨国公司搭跨境资金池

本报讯（记者 谈璿）日前，中国工商银行上海市分行和东京分行高效联动，充分运用《中国人民银行上海总部关于支持中国（上海）自由贸易试验区扩大人民币跨

境使用的通知》等政策支持，为日立集团成功搭建跨境双向人民币资金池，并顺利实施了上海与东京之间跨境双向人民币资金调拨。

跨境双向人民币资金池的成功

搭建，帮助日立集团打通了在中国境内外的资金融通渠道，提高了集团资金使用效率，帮助集团实现全球资金的统一管理和统筹调配，有力支持日立集团在中国的事业发展。

上海交行积极提升中韩跨境金融服务

本报讯（记者 谈璿）交通银行上海市分行近日成功举办了中韩跨境金融服务专项活动。此次活动以支持韩资企业在沪发展为主题，共邀请到了 60 余名韩国政商代表共同参与。

同时，交通银行上海闵行支行与上海韩国商会正式签署了战略合作框架协议。交行上海市分行相关负责人表示，交通银行作为韩国唯一一家人民币清算行，在未来的中韩经贸关系发展中将进一步扮

演重要角色。交行上海市分行也将继续关注在沪韩资企业的发展情况，通过开展紧密业务合作，为韩国企业提供便捷、高效、优质的跨境金融特色服务，持续推进韩资企业在华的业务发展。

高温天“烤”验空调售后 格力多渠道服务系统力保用户无忧

虽然上海刚刚经历了一个漫长的梅雨季，但进入 7 月下旬以来，沪上气温节节攀升，持续高温炙烤模式。连续多日 35 度以上的高温晴热天气，对于空调厂家而言，这意味着空调将迎来销售旺季，然而对于广大消费者来说，大热天还要修空调就成了一件烦心的事情。不容乐观的是，有关空调售后服务的投诉正随着气温的升高急速飙升。

据媒体报道，由于今年高温天气频现，消费者对空调的需求相对集中，但部分空调商家的售后服务却跟不上，成了投诉的重灾区。有的品牌空调维修点每天都要接到四五十起空调报修，有的甚至在一天之内就接到了一百多起维修单。维修师傅加班加点，却依然“供不应求”。

上海消费者王先生对此有苦难言。他 2010 年买的一台空调已经有一个多月不制冷了，报修后好几天才有人上门检查，之后又

陷入遥遥无期的等待。“当时我还多花了 100 块钱买延长保修的服务，可现在左等右等都没下文。连着几天 38 度，实在吃不消了。”王先生说。

一方面是消费者在暑热中煎熬，叫苦不迭；一方面是空调厂家“疲于奔波”，维修不断。从根子上解决这个在高温天愈发凸显的矛盾呢？格力倡导了“零服务”理念，或许这就是解决办法。“零服务”，又称为“没有售后服务的服务”，亦即在绝对保证产品质量的前提下，再将产品向市场投放。格力电器“从质量上对自己提出了严苛的要求”，而格力的技术系统也给自己提出了绝对挑战。

事实上，在坚持创造独有的、前所未有的新技术的同时，格力早已率先在业界提出了“六年免费包修、两年免费包换”的服务承诺。据了解，除了在消费者中赢得了质量过硬的口碑之外，格力空调也已日渐获得欧美发达国家的认可。一支 5000 人规模的研发团队和新成立的自动化研究院，都是格力电器兑现其服务承诺

的坚实保障。

如今，格力电器“零服务”理念的提出，被外界普遍视作其“六年免费包修、两年免费包换”服务承诺的再升级。有评论认为，“零服务”不仅给了消费者又一个选择格力的理由，也从一个侧面显示出格力强大的技术自信。“作为格力电器来讲，越有挑战对我们来讲越有意义。”有格力高层如此表示。

大部分消费者可能都有着这样的经历：产品需要报修的时候，官方客服电话长期占线，很难接通。尤其对于空调这种使用高峰期集中的季节性产品，高温天厂家客服电话繁忙更是家常便饭，业内人士坦言，这种情况在所难免，甚至已成为业内常态。可想而知，暴热天气下空调罢工，加上部分厂家沟通渠道不畅，消费者该是如何的着急上火？这甚至已成为很多空调厂家的一个心病。

对于行业龙头格力来说，有了“零服务”售后理念的指引及高质量的产品保障，是否就能完全避免售后服务的问题呢？上海格力客户服务部相关

领导表示：“虽然格力空调的返修率极低，但由于市场保有量较大，遇上如此高温天气，各种技术咨询及售后服务的电话也显著激增，客服电话占线的情况也时有发生。对此，我们格力对多渠道服务体系进行了全面升级，确保沟通渠道畅通以及及时解决消费者的各种售后诉求。”

据悉，格力除了开通 4008-365-315 的全国统一客户服务热线外，针对上海地区还增设了 021-52356315 的区域服务专属坐席。针对可能出现的电话忙线情况，广大格力用户还可以通过 PC、手机、上海格力官方网站、微信、微博等各种渠道进行售后沟通。具体方式为：电脑用户登录 www.gree.com/kf、手机用户登录 wap.gree.com/kf 进行预约；电脑用户登录上海格力官网 www.shgree.com，点击右侧的在线客户直接联系或留言；微信用户关注“上海格力”官方微信，点击底部菜单栏“服务中心”，选择自助服务进行预约；新浪微博用户关注“上海格力电器”官方微博，可发私信与工作人员预约。格力不断升级

打造多渠道的全方位客户服务系统，践行着“用户的每一件小事，都是格力的大事”的服务理念。

一个更凉爽的盛夏，一个更温暖的寒冬，一次安眠的午休，乃至一次放心无忧的购买，一次顺畅的沟通，一次省心的服务都是格力电器对消费者的承诺。“靠技术吃饭”的格力要让消费者在第一时间就能体会到技术给他们的生活带来的改变。因为，不能造福于人的技术，不是真正的技术。不能解决消费者真正需求的服务，也绝对不是优秀的服务。

而在格力电器董事长董明珠看来，“零服务”折射出的是格力电器的诚信价值观。作为今年刚 385 位新晋福布斯全球 500 强的格力电器，董明珠女士的此番发言也就具备了更强的说服力：“一个企业最成功，不是打垮别人，而是挑战自己。我们不是为了赚钱而做企业，是为了改变世界而做一个企业。如果始终在欺骗的状态中欺骗消费者，就不可能有可持续性。这也是格力电器的一个诚信文化。”