

博时基金：以专业精神走多元化之路 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/487/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8D\\_9A\\_E6\\_97\\_B6\\_E5\\_9F\\_BA\\_E9\\_c33\\_487103.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/487/2021_2022__E5_8D_9A_E6_97_B6_E5_9F_BA_E9_c33_487103.htm) 博时基金于日前获得特定客户资产管理业务资格，从而成为国内第二批获得办理专户理财业务资格的基金公司之一。博时基金的特定客户资产管理业务优势何在、准备工作如何？带着这些问题，记者日前采访了博时基金公司副总裁李全。李全说：#8221. 李全介绍说，根据专户理财业务特点，博时基金建立了专职的特定资产管理部，配备了一批投资和研究经验丰富的股票和债券投资专业人员，还设立了专职的监察员和会计人员，负责特定客户资产管理业务的投资管理、特定资产业务的组织、协调，日常业务管理与服务，实现了与目前现有的公募基金投资管理团队隔离分开、互不交叉。目前，相关人员已全部到位，所有专户理财业务的服务人员均为专门面向该业务的专职人员。这种制度安排，较好地兼顾了博时公募基金持有人、专户理财客户两大类客户的利益。博时基金建立健全了投资及风险管理制度体系。一方面，博时基金广泛借鉴海外经验，制定了特定客户资产管理业务相关的制度，对于特定资产管理业务运作管理流程中所涉及到的每一个环节都进行了严格的运作规范。另一方面，博时基金在特定资产管理运作流程上，设定了有效的职能分隔制度，也保证了专户理财业务的专业化运作和专业的服务质量。李全认为，对基金公司而言，专户理财业务并不仅仅是开辟一个新的业务领域，其对基金公司的意义重大。基金公司作为专业的资产管理机构开展此业务可以积累更多的投资研究、公平交易、监

管报告、信息披露和客户服务经验，并督促公司加强业务管理的透明度建设。而且，特定客户资产规模相对稳定，投资时间相对较长，这也有利于公司资产规模的扩大和稳定。李全表示，一直以来，博时公司将业务多元化发展作为公司的重要战略规划予以部署，但多元化发展必须依赖对每个业务领域都实现专业，以专业的精神走通多元化之路，才能在多元化发展的道路上走得更远、更稳。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)