

北京银行携手中加基金举办基金服务焕新启航仪式

3月27日，北京银行“安心陪伴”基金服务暨中加基金管理有限公司（以下简称“中加基金”）“同享一路行”品牌焕新启航仪式在北京银行大厦举行。北京银行党委副书记、行长杨书剑，副行长魏德勇，副行长王健等领导出席。



活动期间，与会领导共同点亮象征着北京银行“安心陪伴”基金服务与中加基金“同享一路行”焕新启航的装置，代表着双方在产品营销、基金服务和投资者陪伴方面的协同合作全面升级。

基金服务全新升级 推出“安心陪伴”服务体系

“安心陪伴”是北京银行针对基金零售客户推出的服务体系，旨在甄选适应性好、抗风险能力强、性价比优、稀缺性高，且具备“安心”属性的产品，为投资者提供全方位、高质量的投资陪伴服务，以帮助客户更好地实现投资目标、争取更稳健的投资回报。

“同享一路行”是中加基金诚挚打造的客户陪伴品牌，致力于为合作伙伴及其客户提供专业的投资陪伴服务，通过系统化、专业化的陪伴和引导，持续向客户传递长期投资、价值投资以及资产配置的理念与方法，推动行业良性生态的形成与发展。

作为“安心陪伴”基金服务首家合作的基金公司，中加基金从现有公募产品中甄选出6只涵盖短期活钱、中期稳健、长期养老三大类的优质基金产品，满足北京银行零售客群多样化的投资需求。

同时，北京银行将联合中加基金，以“同享一路行”为载体，全面覆盖北京银行各分支行网点，为客户解决“配置难、选基难、择时难”等难题，提供投前、投中、投后的全天候、全覆盖、全流程的陪伴服务，帮助客户认知市场、择优布局、长期致胜。

激发零售业务发展效能
完善“大财富管理体系”



杨书剑在现场致辞中指出，北京银行加快推进零售转型，着力打造以客户体验和价值创造为基础的新零售战略体系，零售贡献持续提升，特色品牌不断彰显，数字赋能成效显著。全行要把握发展机遇，进一步完善“大财富管理体系”，抓好基金服务，进一步打造零售业务新引擎。中加基金要坚持短期提升与中长期发展并重，把数字赋能贯穿到经营发展全过程各环节，积极发挥业务特色优势，从产品和服务两方面深入挖潜，打造股债业务双轮驱动，努力成为资产管理践行者、财富顾问同行者、客户理财陪伴者、资产价值创造者，不断提升对基金零售发展的动能，共同构建北京银行、投资机构以及零售客户的共赢发展格局。

汇聚专业力量
传递不一样的服务温度

中加基金成立十年来，始终根植北京银行发展沃土，不断积聚发展动能，实现了业务资质的齐备、产品线的丰富、投研体系的完善，以及服务能力、管理规模和业绩排名的稳步提升。

当前，中加基金已布局固收、权益、组合与养老、量化与指数、绝对收益等业务板块；受益于稳健投资、风控到位，公司长期投资业绩位居市

场前列，固收投资近七年绝对收益排名全市场首位（海通证券评价），股票投资能力近一年排名全市场第四（银河证券评价），获得了诸多权威机构奖项及五星评级认可。

秉持北京银行构建全周期金融服务理念，中加基金以成立十周年为契机，将价值主张升级为“忠您所托，信赖有加”，并且对“同享一路行”的服务理念、形式及范围进行全面升级，更好地服务零售客户。

中加基金将坚持“以持有人为中心”的服务理念，为客户提供投前、投中、投后全周期投资陪伴，更重视优化客户体验度，更努力提升客户获得感；不断创新服务方式，积极开发成体系的专业能力课程，与北京银行共同开展“同享一路行”“十年百城”活动，持续传递专业、理性投资态度。

未来，中加基金将深度融入全周期金融服务体系建设，贯彻“一盘棋、一体化、协同联动”发展战略，加快零售转型步伐，为客户提供更符合客群特点的优质产品、更加专业的服务和更具温度的陪伴。

转载于北京银行微信公众号

风险提示：基金有风险，投资需谨慎。本资料仅为宣传用品，不作为任何法律文件，也不构成任何法律承诺。基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽职的原则管理和运用基金资产，但不保证基金一定盈利，也不保证最低收益。投资人在进行投资决策前，请仔细阅读基金的《基金合同》和《招募说明书》等法律文件，并根据投资目的、投资期限、投资经验、资产状况等综合选择与自身风险承受能力相匹配的基金产品，具体以销售机构评价结果为准，投资人在购买基金时需按照销售机构的要求完成风险承受能力与产品风险之间的匹配检验。中国证监会的注册并不代表中国证监会对该基金的风险和收益作出实质性判断、推荐或保证。投资者进行投资时，应严格遵守反洗钱相关法律的规定，切实履行反洗钱义务。中加基金管理有限公司与股东之间实行业务隔离制度，公司股东并不直接参与中加基金旗下基金财产的投资运作。