

# 基金巨头垄断行业过半利润

截至目前,已有23家基金公司上半年盈利状况曝光,共取得净利润20.17亿元。易方达和广发以2.77亿元净利润暂列第一,南方、博时也超过2亿元。

基金巨头的盈利能力在今年上半年显著恢复,随着股东半年报披露,易方达、广发、博时和南方基金四大基金公司上半年盈利曝光,4家公司上半年合计盈利达10.62亿元,占已曝光盈利的23家基金公司利润的一半。而部分公司非公募业务大幅增长,占比显著提升。

广发证券公布的半年报显示,其持股48.33%的广发基金6月底管理资产规模合计1277.77亿元,比2012年末下降0.06%,报告期内实现净利润2.77亿元,同比增长7.02%。其持股25%的易方达基金管理资产规模合计1911.05亿元,比2012年末下降21.97%,报告期内实现净利润2.77亿元,

同比下降3.29%。两家公司营业收入比去年同期上升5.56%和10.59%。

这样,截至27日,已有23家基金公司上半年盈利状况曝光,从净利润绝对额看,易方达和广发基金以2.77亿元净利润暂列第一,另两家巨头南方基金和博时基金净利润分别达到2.62亿元和2.46亿元,四大巨头上半年合计赚10.62亿元,占23家基金公司合计净利润的20.17亿元的52.65%。兴业全球、富国、银华、诺安、大成等5家公司净利润都超过亿元大关。

据统计发现,随着今年以来基金行业非公募业务的大幅增长,部分基金公司非公募收入占总营业收入的比重较高。

最为明显的是海富通基金。据海通证券半年报显示,海富通基金截至6月底

公募基金管理规模为224亿元,而企业年金、专户理财、社保组合等非公募资产管理规模合计达到419亿元。在去年底,该公司公募基金和非公募资产规模分别为342.2亿元和304.21亿元,也就是说在上半年,海富通基金公募基金规模缩水118.2亿元,非公募资产规模增长114.79亿元,非公募资产规模远超公募。

近几年成立的基金公司多数成立以来公募业务停滞不前,非公募业务成为他们重要着力点。国金通用基金半年报显示,其上半年公募管理费收入仅为59.3万元,而国金证券披露的国金通用上半年营业收入为278.19万元,非公募收入占比高达78.7%。而按照类似方法测算,广发基金非公募收入规模约为1亿元,占比已达15.66%。

(朱景锋)

齐鲁财金 做有态度 有温度的财金报道  
85196318 85196145  
邮箱: qlcaijin@163.com

## 用建行的钱 买自己的车

龙卡分期付款优惠车型介绍·第四季

一汽丰田、马自达、广汽本田、长安铃木

2013年9月5日—8日,建设银行山东省分行作为齐鲁秋季车展唯一指定合作银行,将继续携特色业务——“建行龙卡购车分期付款”入驻车展,为广大消费者实现购车梦。作为齐鲁车展唯一指定合作银行,建设银行与厂商倾力合作,在优惠车价的基础上,还将为众多购车者提供超值费率购车优惠。

建设银行是国内率先推出信用卡分期付款购车业务的国有上市银行,积累了丰富的经验,产品设计完善,更推出了部分优质客户“免抵押,免担保”办理,部分车型持卡人还可享受“0利息、0手续费”的超值费率优惠政策。建行人士透露,建行与众多汽车厂家签定了“总对总”合作协议,通过厂家贴息的方式为分期购车客户提供优惠手续费率,甚至零手续费率,真正实现了无利息贷款买车。目前优惠手续费率涵盖60多个热销汽车品牌。

一汽丰田

12个月分期付款零利

息零手续费车型:皇冠全系、RAV4全系、卡罗拉全系。24个月、36个月优惠手续费。

一汽马自达

Mazda 6、Mazda 8,12个月分期付款零利息零手续费,24个月、36个月优惠手续费。

睿翼(含轿跑)特惠:12个月、24个月分期付款零利息零手续费,36个月优惠手续费4%。(例如:10万元3年分期付款,只需4000元手续费)

广汽本田

锋范、雅阁、奥德赛、歌诗图12个月分期付款零利息零手续费,24个月、36个月优惠手续费。

长安铃木

天语全系12个月分期付款零利息零手续费,24个月、36个月优惠手续费。

以上优惠政策截止到2013年9月30日,详询:95533



□ 周爱宝

## 有平常心才会走万里路

戏规则不透明的情况下,普通投资者容易成为被人任意宰杀的羔羊。也许投资者以平常心对待这种“机会”时,就不会被人忽悠。

是我们太渴望高收益了,是我们太渴望股市上涨了,把投资大师的告诫完全抛在脑后,才会奋不顾身地去抓取不是机会的机会。当然可以拿起法律武器去保护自己的权益,但是规则的缺失和要付出的法律成本,让我们已经成了输家。我们不要忘记,拥有一颗平常心才会走万里路。

投资要有平常心,生活也要有平常心。这个周过完,孩子们就要开学了。在玩耍还是上补习班的纠结中,孩子们度过了自己的假期。显然家长如果有一颗平常心,孩子的假期收获会更大。中国社会科学院名誉学部委员资中筠在最近的一次演讲中说,“教育的目的,第一是品德。第二是知识。”是的,品德比知识重要,高学历者未必有高尚的品德。“教育就是要培养一个文明的人。”学习知识,取得学历,显然只是一个手段,但我们当成了目的。精致的利己主义者不能算文明人,只能算一个充满市侩气息的机会主义者。

最近,爱宝从教育孩子做人方面

做了两件事,就是趁孩子开学前的两个休息日,分别回爷爷奶奶、姥爷姥姥家一趟,看望一下老人,一起吃个饭。住农村的奶奶那天过八十岁生日,看到我们一家三口带着蛋糕和一身新衣出现,激动地老泪纵横。而城市的姥爷姥姥更是欢喜不迭,把院子里自己不舍得吃的无花果摘下来让我们吃并带走。孩子大了,说教没有用,不如行动。今年的经济形势不尽如人意,工作和生活的压力都比较大,工作学习的压力再大,亲情还是要兼顾的,生活也需要放松。对孩子来说,少学一天书本知识,多一点亲情感受,收获会更多。

一个人,怨环境,怨别人是没有用处的。只要把握自己,以一颗平常心,无论环境如何,做一个坚守某种底线、诚实的人,珍惜心中的每一次感动,尽管平淡,但会走得更远。

宝眼看金融

Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com  
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

## 新华保险: 用“新”打造精品服务体验

用关爱创造价值,16载的风雨兼程,新华保险始终为打造至上的客户体验而不懈努力。回首2012,新华保险在服务的答卷上精心铸造两个关键词:“创新”与“提升”。上市初年,新华保险即以科技手段不断创新服务内容,在客户与公司之间构建了全新、无缝隙的接触渠道,通过畅通和多样化的互动方式,不断满足和适应客户经济时代新的要求和挑战。新华保险投入了大量资源,从夯实平台基础、提升服务体验到开拓创新服务,不断加速转型的步伐,使服务与业务支持水平达到了一个新高度。

尊崇体验,以互动开启客户服务新平台

伴随移动通讯技术在日常生活中的普及,2012年新华保险率先推出“短信—电话互动服务平台”,通过跨平台协同作业,为客户提供极具竞争优势的服务体验。上网不方便,电话讲不清,纸笔记录太麻烦的问题,只要用手机编辑短信,发送至95567,就会有新华保险专职服务人员在三分钟内为您提供短信答复。

除此之外,新华保险网站设立的“在线客服”专员,就像陪伴在您身边的服务助手,随时为您解答使用网站中产生的各类问题,帮助您管理保单,查询进度,实现在线投保。

据统计,目前每日通过“短信—电话互动”服务以及“在线客服”寻求帮助的客户多达2000余人。创新服务在为客户带来便利的同时,更是新华保险“以客户为中心”战略理念的充分体现。

全年开通50项新服务,服务尽在“掌握”

2012年,新华保险在客户服务领域的创新精彩纷呈,推出系列自助服务项目,由被动服务转为主动管理,以实际行动践行以客户为中心的战略。基于智能手机、PAD等移动终端开发的“掌上新华”互动体验客户端正式推出,此项应用融合了电话、柜面、网站、短信四大服务渠道,通过网站直连、短信直发、电话直拨、GPS定位等功能,全面构建了移动服务承载平台,让客户随时了解全面服务内容,真正实现“指尖触碰,信息触手可及”。

截至2012年12月末,新华保险全年共计推出50项新服务,从智能语音自助到短信指令查询;从在线个人保单管理到企业客服平台搭建;从新保单的开始到失效终止,新华保险的服务渗透在客户需要的每个环节。其中,电话平台集中打造专属服务通道,通过构建智能化系统,自动识别VIP客户、明星业

务员,定制服务即时响应,客户满意度超过98%。短信平台全面分析客户服务接触点,围绕保单生命周期延展短信通知服务,新增服务15项,让客户在第一时间掌握自己的保单动态。网站平台致力于满足不同客户的需求,从注册流程简化到电子保单下载,在个人保单自助功能不断强化的同时,逐步填补企业客户服务的空白。

统计显示,新华保险2012年成功发送短信2.37亿条,自动通知类短信发送量较去年上升20.38%。网站服务方面,2012年注册量超过323万人,日均服务量达到52万人次,电子化服务越来越受到客户的欢迎。

2013年,新华保险整合各方资源,力争用“新”全面树立服务品牌。新华的高端客户仅需拨打95567,一个电话即可获得健康关怀、住院慰问、中医养生、齿科保健等十余项专享服务,实现对客户细致周到的关爱。此外,新华保险进一步强化短信通知服务,将原有31项服务扩展至46项,内容涵盖节日祝福、保单提醒、健康关怀等,深入覆盖保单服务每个阶段,从细节体现对客户关怀。

在新华保险向以客户为中心全面转型的关键之年,“客户体验”的概念作为行业发展的核心竞争力被重新定义。“服务”处在客户感知的前沿,承载了重要的作用。新华保险将不断提升服务能力,为客户提供全方位的最佳服务体验。

## 民生小微手机银行 新增自助贷款服务

大伟:民生银行客户经理

座右铭:“机会,总是留给有准备的人。”

大伟刚参加工作,总想把工作做的尽善尽美、面面俱到,却无形中分散了很多精力。直到两年前,大伟抓住民生银行发力小微业务的契机,转型专做小微贷款业务,并在一开始就放弃了竞争激烈的市区,专攻远郊区县的小微商户。大伟风雨无阻地坚持提供上门服务,但仍有很多商户因为跑银行不方便、放还款才出现,认为为了偶尔求出现的几十万现金需求而办理贷款业务不值得,从而无视了大伟的坚持不懈和专业服务。虽然有着民生小微业务在同业中的优势,以及大伟主动热情的服务态度,但大伟的业绩却仍未达到他的理想目标,渐渐地感觉到力不从心。不久前,大伟参加了新版小微手机银行培训,了解到手机银行新增了“自助提款”和“自助还款”两项服务,客户在获得授信额度后,通过手机银行即可自助提款和还款,并且实时到账。

大伟意识到,自己的春天来了,如此又快

又方便的贷、还款方式,不但在同业中大大增强了竞争力,也一定能吸引到很多先前贷款意愿并不强烈的客户。接连几日的走访营销,印证了大伟的预感。曾有一位代理尿不湿的经销商跟他说:“大伟,我现在再也不担心资金周转不开的时候,要厚着脸皮让上家缓几天或者找朋友借了,授信额度就摆在眼前,进手机银行,用多少提多少,实时到账,而且有闲钱了随时都可以还上,一天都不耽误,怎么用怎么舒服。以后,民生银行有啥方便省心的业务多来给老哥介绍介绍,我就选择民生银行进行支付结算了。”

就这样,凭着民生银行小微手机银行公私账户集中管理、大额转账、代发工资、企业财务室、乐收银汇款入账账户自助维护等特色功能,大伟赢得了众多客户的支持,他的业绩蒸蒸日上。

民生小微手机银行中一个小小的创新,带给了客户方便实惠,也使大伟的业绩更上一层楼。当然,“机会,总是留给有准备的人”,迅速下载属于你的民生手机银行,你的机会可能就要来了。