

# 66位基金经理年内离职

## 华夏6基金经理离职居首 多数基民难“淡定”

一厢是9家筹备中的基金公司紧张的等待着批文;另一厢基金行业人才正在往其他金融类行业流动。WIND资讯数据统计显示,截至8月5日,今年以来39家基金公司基金经理离职,且共计离职人数为66人,已知的只有1位基金经理转投到了同行门下。

面对着基金掌舵人不断变更,产品投资风格稳定与否面临考验,多数基民难以“淡定”处之。近期某网站进行了题为“近期基金经理离职频繁,其中不乏此前表现绩优的明星基金经理。对于易主的基金,您的态度如何”的网络互动调查,数据统计显示,有3091人选择了“基金经理走人,严重影响基金操作和业绩,赎回离场”,选择该选项的网友人数占所有参与投票总人数的55.90%,显示大部分投资者对于基金经理变更“心存芥蒂”。

### “吸新吐优” 有碍基金行业发展

WIND资讯数据统计显示,截至8月5日,今年以

来39家基金公司基金经理离职,且共计离职人数为66人。与此同时,截至8月5日,今年以来55家基金公司新聘基金经理数为130人。

从今年基金经理变动率(包括离职、增聘、内部换岗)上看,除去新基金公司外,老基金公司中,WIND资讯数据显示,金元惠理基金公司的变动率最高,为75%,其次是民生加银基金公司,变动率为66.67%,第三位的是交银施罗德基金公司,为54.55%。

具体来看,金元惠理基金公司今年离职人数1人,增聘人数为3人;民生加银基金公司今年新增基金经理人数为2人;交银施罗德基金公司李立于今年5月8日离职,离职1人,而新上任的基金经理人数为6。

事实上,业内人士表示,基金业近几年扩容迅速,基金数量以及基金公司数量持续增长,团队需要建设,客观上对基金经理和管理人员的需求很大。但是,新基金公司的难起步,老基金公司的难发展,以及激励机制的不到位,也促使一些基金经理抛弃“基金行业”,另觅行业“东家”。

业内人士表示,现在基金行业离开的很多是有一定经验乃至优秀的基金经理,而吸纳接收的大部分是新人,如此“吸新吐优”长此下去,基金行业会成为“黄埔军校”,不利于基金行业发展。

### 华夏6基金经理 离职居首

与以往不同的是,一向被基金经理所向往的华夏基金管理有限公司,今年以来离职基金经理人数最多,达到6人。

8月2日,华夏基金公司发布公告称,中信现金优势货币以及华夏亚债中国指数基金基金经理董元星由于个

人原因离职,分别增聘曲波、邓湘伟为新任基金经理,这是继王亚伟离职之后,华夏基金公司又一离职的基金经理。

除了王亚伟、董元星离职之外,华夏基金今年还在2月份离职了张勇、刘文动、唐标、杨泽辉。

但是华夏基金公司不减“大块头”豪气,走得不多,聘的也最多,今年以来新聘基金经理数量为10人,而且很少从别的基金公司“撬”人的华夏基金,今年4月份(以公告日期为准),聘用了从银河基金公司来的孙振峰。

根据同花顺iFinD数据统计显示,银河竞争优势成长股票型基金在孙振峰管理期间复权单位净值增长率为1.939%,在同类的184只基金中收益率排名为28名,位于前1/3位置;而另一只基金银河蓝筹精选股票基金在其管理期间业绩并不是很理想,复权单位净值增长率为-5.8%,排在同类279只基金的第250名,后1/3位置。

(本报综合)

### 财金资讯

## 深发展正式更名为平安银行

### 中国平安综合金融银行板块扬帆起航

经中国银行业监督管理委员会审批同意,工商登记管理机构核准,深圳发展银行股份有限公司中文名称自2012年7月27日起变更为平安银行股份有限公司。经深圳证券交易所核准,原深发展证券简称自2012年8月2日起变更为“平安银行”,证券代码000001不变。作为两行整合工程中具有里程碑意义的事件,银行更名也标志着中国平安综合金融集团旗下银行板块业务发展驶入快车道。

中国平安表示,合并后银行名称不仅是一个商标和品牌符号,更是平深整合重要的标志性事件。平安银行作为中国平安大家庭的重要一员,使得中国平安的综合金融架构更趋完善。未来,随着银行业

务的进一步发展,中国平安将从资本、客户资源、渠道、后援、品牌等多方面持续强化与银行的协同效应,致力于为中国金融业的综合化经营探索一条有益的路径。

据悉,合并后的平安银行在公司业务方面,将着重推动原深发展具有优势的贸易融资业务,着力拓展供应链金融上下游企业,大力推行交叉销售。零售业务方面,则搭建大零售协同经营平台,有组织地实施“一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务”的综合经营策略。银行还将借力平安集团旗下的约7000万个人客户,200余万公司客户以及50万销售队伍推动业务的快速、健康、持续发展。

(彭馨)

## 商河县农村信用社“手机银行” 把银行搬进农民自己家

为进一步改善农村金融服务环境,使广大农民朋友享受到与城市居民一样的高科技金融电子产品。商河县农村信用社加大手机银行推广力度,使广大农民朋友轻松拥有自己的“家庭银行”,实现了足不出户办理银行业务的梦想。

农村信用社推出的手机银行业务是将移动通信网络与银行业务相结合的新型电子银行产品,具有行内外转账、账户查询、交易提示、自助缴费等一系列功能,24

小时的贴心服务,使广大农民朋友们可以随时、随地、随身享受到高科技电子银行产品带来的方便与快捷。农村信用社手机银行(短信版)无需上网,通过一种硬件加密的安全处理办法,利用短信办理业务,避免了利用互联网络带来的不安全因素,确保客户交易的高效、便捷、零风险。截止目前,商河县农村信用社已开通手机银行用户6218户,手机银行业务的影响力不断扩大。

(范娜)

## 长清区农信社“信用联盟”贷款 助中小企业“渡难关”

今年以来,受国内经济形势下行影响,大批中小企业生产经营遇到“难关”,转方式、调结构已迫在眉睫,而“融资难、担保难”问题却屡屡成为中小企业发展的“拦路虎”。

面对严峻的形势,长清区农村信用社以帮扶中小企业渡难关为己任,创新性的开办了“中小企业信用联盟”贷款业务。该贷款业务通过组织贷款需求较大、专业化

生产集中、信用状况良好的中小企业,在“平等、自愿、诚信、风险共担”的基础上成立信用联盟,以“联户联保+保证金”的担保方式办理贷款,联盟会员可享受“贷款优先、利率优惠”等政策。同时,如会员能够按时还本付息,再次授信时还能在之前的基础上享受进一步的优惠,最高让利可达到30%;既解决了担保难的问题,也让中小企业得到了实惠。

(姜钊)

## 济阳县农村信用社 “科技支农”惠民生

近年来,济阳县农村信用社一直以“支农、惠农、服务一方百姓”为己任,加大农民自助服务终端和电话POS覆盖面,让科技发展成果惠及万村千乡。

增投入。加大辖内电子机具投放力度,依靠科技投入开通农民办理业务的快速通道,让繁琐的现金交易更加方便、快捷和安全。上半年新增6台存取款一体机和3台农民自助终端,安装系统内pos机492台,银联pos机152台,安装信息机70台。

重营销。利用散发宣传单、张贴海报、柜面营销及LED显示屏宣传等多种形

式,积极宣传推广电子银行业务。目前已开通个人网银8352户,企业网银232户,手机银行4845户。账户查询、跨行转账、网上购物等功能的完善让更多客户享受到足不出户、享银天下的金融服务。

优服务。注重业务流程和服务手段优化,做到“硬件”提升和“软件”优化并重。通过现场指导和上门服务等方式,细心为客户讲解电子机具和电子银行的操作方法和注意事项,手把手地指导和演示,耐心为客户排忧解难,提升客户忠诚度,实现了银行与客户的双赢。

(文兰兰)

## 寻找高收益 银信理财产品再受瞩目

面对降息、理财产品收益率走低,近期不少银行发力银信产品,希望能以其较高的收益率来留住客户,投资者在选择理财产品时,不妨多多关注这类产品。

来自普益财富的报告显示,降息后,高收益的银信产品的发行数大幅上升。2012年上半年,银信合作理

财产品的占比为36.73%,而7月份以来,银信理财产品的占比则攀升至40.58%,提升了近4个百分点。

普益财富报告还显示,银信理财产品的收益率较一般的银行理财产品要高出0.2或者0.3个百分点。2012年上半年,理财产品的平均预期收益率为

4.83%,而银信合作理财产品的平均预期收益率为5.1%,7月份理财产品的平均预期收益率为4.34%,而银信合作理财产品的预期收益率为4.63%。

业内人士表示,随着近几年中国居民理财意识的不断提高,存款理财化趋势非常明显,理财产品

已经成为银行吸引资金的利器。但是,由于各个银行间成本的差别、存贷比考核压力的大小和对利润要求程度的不同,各银行推出的理财产品的收益也各有不同。因此,投资者在选择同类型理财产品时切记货比三家。

(中证)

## 太平洋保险携手联想打造智能移动平台

### 该平台为保险业智能化程度最高的实时投保移动解决方案

8月3日,太平洋保险集团与联想集团在沪召开智能移动终端保险行业应用发布会,并签署战略合作备忘录。根据协议,太平洋保险集团与联想集团遵循“相互信任、精诚合作、共同发展”的原则,建立战略合作关系,共同打造智能移动保险平台——“神行太保”,联想将为太平洋保险提供更加先进的移动互联产品、解决方案和IT技术支持服务。

“神行太保”智能移动保险平台是目前保险行业智能化程度最高的实时投保移动解决方案,基于“便捷、诚信、安全”的理念,为客户提供7×24小时“随时随地”的咨询、投保、交费服务,通过智能化的系统,营销员一般只需15分钟就能帮助客户完成全部投保与交费流程。同时,客户在办理投保业务时可清晰直观地看到每个操作步骤,确认

自己的每项权益。

“神行太保”智能移动保险平台在无线网络接入、远程管理、安全策略、终端程序、数据安全、“云服务”后台等方面拥有显著优势,其大规模应用将大幅缩短传统保险行业的营运作业链条。同时,交通银行、快钱支付清算信息有限公司为平台整合了先进的支付手段,不仅资金安全得到了保障,更使即时收费成为可能。

太平洋保险集团常务副总裁徐敬惠在签约仪式上指出,“神行太保”智能移动保险平台关注消费者的真实需求,最大程度防范销售误导,提升客户体验,提高队伍销售能力,它推动了保险行业传统销售模式的转型,促进了智能移动终端技术从消费领域向生产领域的迈进,走在智能移动终端在保险行业应用领域的先进行列。

## 光大银行助小微企业走上“结算”高速公路

为了提高结算效率,打造出领先同业、功能完善的小微现金管理平台,光大银行推出了小微现金管理平台,该平台由6大功能模块构成——支付易、阳光助业卡、商户通、个人网银、B2B管理平台、MIS数据服务平台。

支付易是一款同时享有银行卡支付功能和电话通讯功能的POS机,它开通了银联24小时快速转账功能,可为多家银行信用卡还款,还可进行刷卡收款,向外进货打款。利用个人网银,也可轻松完成转账汇款,免除了奔波银行,排队等候的烦恼。

光借记卡正常功能外,同时具备结算、伙伴关联账户、转账汇款、绑定POS、贷款、定制理财等功能。小微客户可以通过阳光助业卡与个人网银相绑定,在网上银行中除可实现账户管理、个人投资理财、转账汇款、信用卡业务和个人贷款等业务外,新增的商户管理服务可展示交易明细,并生成统计分析结果,为小微商户的经营管理和决策提供帮助。

商户通是光大银行基于集团商户、小微商户、优质商户、批发市场商户、连锁经营商户、卖场/商场商户等的“集中收银、二次清分”需求,提供的资金归集和清分服务。目前光大银行

与上海华势科技合作拓展商户通业务商户并布设机具,进行商户交易资金的归集和清分服务。

B2B管理平台是基于商户通POS而提供的交易数据统计、查询、分析和管理平台。该平台将根据总行、分行、支行和客户经理四级分类权限管理,相应级别的银行人员可查询权限下商户通POS商户的交易明细和统计分析结果,为商户管理和授信、贷后管理提供监管的工具。

MIS数据服务平台主要用于分行支付易业务营销管理岗,对支付易业务的开展情况进行了解,对交易明细、

账务差错等进行查询核实。同时授信审批人员和贷后管理人员也可登录该平台,对安装使用支付易机具的小微贷款客户的经营情况和交易资金的流向进行监控,对授信审批给予数据上的支持。

光大银行电子化结算方案,就像为小微企业铺设了高速公路,有利于小微企业加速“行驶”,在竞争中脱颖而出;同时也有利于光大银行自身领航同业,实现“与小微企业共成长”的共赢目标。