

第二批艺术品“股票”全线涨停

临沂一投资者一天狂赚 11600 元



3月11日,天津文化艺术品交易所第二批“份额化”艺术品上市交易,新上市的8只艺术品份额首日全线涨停。上市首日,8件份额艺术品均以1.2元开盘,收盘价为2.16元,牢牢封在涨停板,涨幅均为116%,打破了《黄河咆哮》首日交易时2.03元的收盘价。而在短短2个月内,先前上市的《黄河咆哮》、《燕塞秋》已经较上市初期的一元钱翻了十余倍。一时间,“用金融的手把

玩艺术品,像股票一样投资艺术品”的“艺术品份额交易”甚嚣尘上,让投资者体味到“艺术市场”也疯狂。而临沂投资者也非常买账,据临沂独家推出文化艺术品投资支付中介业务的招商银行统计数据显示,自3月1日—3月9日,短短几天内,开户数迅速突破400户,加上先前的开户数,目前,临沂已有600余投资者完成开户。而先期中签10000份的刘先生,短短一天,即狂赚了11600元。

**幸运中签 10000 份
一天狂赚 11600 元**

得知首批两只艺术品“股票”疯狂行情后,临沂市兰山区的刘先生于2月中旬在招商银行临沂分行开户,一次投



入26500元申购第二批艺术品“股票”,结果打中第二批8只“股票”中的6只,幸运中签10000份。

“现在投资渠道太匮乏了,股市、楼市行情不稳,不敢投资,其他理财产品收益太

低,得知艺术品‘股票’这种新兴投资方式后,尤其得知第一批上市两只‘股票’红火行情后,我毫不犹豫地投入20多万。”刘先生说,他虽然对艺术品投资不大了解,但是,他相信新兴的投资方式值得尝试,

而且凭借他多年的炒股经验,他只参加新发行份额申购,不

参与二级市场。对于上市首日即赚万余元,刘先生非常高兴:“估计我这六只中签的‘股票’还会有很大上涨空间,涨到8块以后,我再考虑卖掉。”

**20 多亿资金参与申购
文交所提高开户门槛**

与第一次超过40%的高中签率相比,第二批发行的艺术品平均中签率为2.45%。中签率的大幅下降,显示出参与“打新股”的资金骤然增多。第二批8只艺术品“股票”共发行5300万份,每份1元,如果按照平均中签率计算,大约有20多亿元资金涌入参与这次申购。

据悉,针对近期市场过热和投机行为,天津文交所从10日起暂时调整开户条件,将原开户所需的招商银行门槛5万元人民币的金卡,暂时调整为金葵花卡或以上级别银行卡,新的投资人必须拥有50万以上的金融资产,才能在文交所注册份额账户,入市交易。

业内人士认为,由于《黄河咆哮》、《燕塞秋》上市后出现巨大涨幅,刺激了投资人的申购热情,因此出现了第二批艺术品份额疯狂追涨,但是其背后也潜藏着很大的风险。对此,业内人士建议,投资者应注意控制风险,最好参与新发行份额申购,有足够风险承受能力的投资者,可适当参与二级市场交易。

(财经记者 魏玉娜)

建行最新“利得盈”理财产品即将上市

1 年期限,预期年化收益率最高 4.5%

动收益型,发售规模为3.8亿元,投资期为1年。产品的销售时间为募集期首日9:00至募集结束日17:30,投资起始金额为10万元,投资金额可以1千元递增。在募集期内按照活期存款利息计息,同时募集期内的利息不计入认购本金额。

“在信托项下信托贷款

本息完全如期回收的情况下,本理财产品持有到期的预期最高年化收益率为4.5%。”建行理财师说,该产品预期最高收益率的测算依据是,在信托贷款借款人全额归还信托贷款本金并支付利息的情况下,信托公司向信托贷款借款人发放信托贷款的贷款利率扣除

该产品的相关税率、信托管理费、理财产品托管费率、产品销售费率、产品管理费率等所得。

建行同期还推出了“利得盈”理财产品10

期、11期、12期、13期以及15期,满足不同客户的理财要求。(财经记者 魏玉娜 化强 通讯员 曹发祥)



农行代销“汇添富”社会责任基金

投资重责任的企业 稳定收益更有保障

本报讯 2011年2月28日至3月18日,由农行主托管发行的汇添富社会责任基金,因其引入海外颇为成功的“社会责任投资”概念,同时又紧密结合国内经济转型和结构调整的经济发展导向,一经推出,即刻成为新主题投资基金关注的热点。

据了解,汇添富社会责任基金选股标准是基于净资产收益率、员工获益率、

单位净利润的废物排放量,资产纳税率和资产负债率,这五大指标的筛选及定期动态调整,建立起基础股票池。然后精选积极履行社会责任的优质上市公司,对股票池中的股票做初选,然后后派研究员去相应的上市公司做详实的实地调研,挑选良好的公司备选,再根据企业持续竞争优势、估值等动态精选出优质股票。

“社会责任基金与一般

基金投资的不同点是强调企业在赚取利润的同时,还应承担利益相关者的责任以及对资源、对环境的责任。”农行理财师向记者介绍,据银河证券基金研究中心数据显示,汇添富价值精选基金2010年净值增长率10.29%,成立以来的年化收益率达到35.54%。海通证券数据显示,汇添富策略回报基金去年也以21.60%的净值增长率排在股票型基

金中排名第10,同时,该基金更是以38.82%的风险调整后收益成为2010年股票型基金的亚军。

汇添富基金始终坚持热心公益回馈社会,主张对社会责任理念的深刻理解,是做好业绩的最好保障。目前以优异的业绩火热发售中,目

前,日常受理认购业务时间为周一至周五的9:30~15:00。上述时间之外,还可通过预约交易办理。详情请咨询农行临沂分行各营业网点。(财经记者 魏玉娜 化强 通讯员 王松根 狄伟平)



中行推出长城环球通信用卡

三卡合一 全球畅行

本报讯 近日,中国银行全新推出了一款全功能的信用卡产品——长城环球通信用卡,该卡集合了目前中行发行的借记卡、信用卡、国际卡的特色功能,实现了一卡全能。

据了解,“长城环球通信用卡”是集原有业务功能整合、客户选择、积分消费、全球服务的四大功能于一

身,实现了一卡全能,借贷合一。在使用功能上,除具备一般信用卡功能以外,全球支付还可单一人民币结算,并且无需购汇还款。也就是说,使用中国银行长城环球通信用卡,每笔全球交易都将自动转换成人民币入账,客户只需归还人民币欠款即可,无需购汇还款,真正实现一卡全球畅行。

使用过程中,客户还可随意进行个性化选择人民币自动购汇、里程自动兑换(国航/南航/深航)、账单多样式选择透支额度开通、主用卡地等多种金融服务。

同时,首笔消费或取现成功后,即可享受中国银行赠送的环球出行保险服务,包括公共交通意外伤害保险、航班延误保险、行李损

失保险、72小时银行卡盗用保险等,全面保障了“长城环球通信用卡”客户的旅行安全。并可享受中国银行境外柜台紧急查询、挂失、补现等服务。

长城环球通信用卡还提供积分消费换大奖活动:365回馈计划

持卡每消费1元,均可累计1点积分,免费兑换10大类、近百种精彩礼品。

(财经记者魏玉娜 化强 通讯员 孙启华 张惠庆)



《融金周刊》理事单位

- 邮储银行临沂分行
 - 农业银行临沂分行
 - 中国银行临沂分行
 - 建设银行临沂分行
 - 工商银行临沂分行
 - 临商银行
 - 浦发银行临沂分行
 - 招商银行临沂分行
 - 国泰君安证券临沂营业部
- (排名不分先后)

保险公司提示车主:电话车险送单上门 相当保险

电话车险直销模式以“价格优惠,购买方便”俘获了广大车主的心,车主只要拨打平安热线4008-000-000,电销人员就会为您全程服务。然而,据记者了解,很多车主在享受电销低价优惠的同时,却放弃了电销的另一便捷服务:送单上门,反而纷纷登门拜访电销门店,领取保单。

**电销客户上门取单
门店人数居高不下**

今年以来,一路“高涨”的电话车险直销模式让广大车主出手格外“爽

快”,电销公司受理上门取单的业务量也持续居高不下。平安电话车险临沂分公司的一位门店负责人告诉记者,春节之后,很多车主往往不愿意出门,因此在公司电销业务一个月受理的客户中,上门取单的客户高达70%,超过1500人次。尤其在月底客户集中续保期,每天上门取单的客户比平时还要多上几倍。

“电销门店接待的多数客户,往往是在续保期仅余一两天时,集中办理、领取保单。这种‘不到期、不续

保’的上门客户,有时会带给门店工作人员很大的压力。”这位门店负责人接着表示,十一前后,平安电话车险为此不得不增加了人力,专门接待大量的上门取单客户。

客户的密集拜访,给门店工作人员带来了不少压力,为何出现这种现象呢?记者为此走访了多位登门取单的车主,原来,作为一种远程交易,电话车险虽然提供了送单上门,移动POS机刷卡缴费等服务,但是车主早已习惯了见到人才放

心这种形式,总得到门店办理心里踏实。因此很多人宁可专门跑一趟门店,也不敢吃螃蟹。

**客户无需上门取单
电销服务可保安全**

“电话车险直销模式的便捷性,还体现在电销公司会有专门的配送人员为客户免费配送保单,为了解除客户担心的配送安全问题,规范的保险公司,都有完善的配送管理机制和监督手段,客户完全没有必要亲自上门领取。”一位电销门店的负责人向记者反映。

据悉,平安电销委派的配送队伍,均受平安当地公司的严格监督管理。为了更方便客户识别电销公司的配送人员,平安电销已经在着手统一全国的快递人员服装及标识。客户若是对配送人员有怀疑,均可致电平安客服热线95512,通过保单上的投保帐号,联络到当初受理业务的平安电销坐席人员,进一步查询投保等保单中的详细信息。这样,客户就可安心在家坐等配送人员上门送单,享受到电销直销模式带来的方便快捷。

相关链接>>>

2010年2月2日,平安产险推出“平安车险 万元以下 资料齐全 一天赔付”服务承诺,即对赔款金额在1万元以内(包含1万元)的车险保险责任事故案件,在客户提交索赔资料齐全有效的情况下,平安承诺1个工作日内完成案件审批并通知付款。统计显示,97%的车险理赔案件金额在万元以下,因此该承诺基本满足平安车险绝大部分客户的理赔时效需求。