“70后”财经编辑的基金定投经

天天与财经打交道的江小姐对基金定投有着自己的认识，她觉得基金定投是普通投资者打理工资等流动资金的最好工具，其中蕴含很多技巧，但最主要的是要耐得住寂寞。

“从2009年以来基金定投的投资者普遍是亏损的，我也不例外，但不要被短期迷惑，现在不仅不要放弃，还可能正是加码定投的最好时机。”她说。

牛短熊长的“寂寞”

江编辑每天最主要的工作就是处理财经新闻，因此非常接近股市。可这位有着10多年经验的编辑发觉，虽然每位投资者的美好愿望都是高抛低吸从股市里获利，但实际表现出来的往往是追涨杀跌，与美好的初衷背道而驰。而基金定投能“被动”投资，并有聚沙成塔的功效，是普通投资者较好的理财工具。

“中国市场往往是牛市短而熊市长，目前正处熊市，就更应该耐得住寂寞，与其在股市里不断折腾，还不如进行基金定投。”江小姐表示，台湾股市今年也跌跌不休，可投资者的定投不断加码，而内地不少投资者因亏损而放弃定投。

“我是从2009年年底开始定投，前后定投了沪深300、博时策略配置、大成策略回报、南方500、融通新蓝筹后端、兴全趋势后端等七八只基金，虽然每只基金每月只定投几百元，但是目前全部亏损，投资沪深300亏损了2000多元。”江小姐说。不过，她表示，安东尼·波顿曾有个建议：“忘掉买入时所支付的价格。”如果你总想着买入时的价格，将极易形成心理阴影，最终也会彻底忘记基金定投的初衷。

“我还准备再投资点消费指数基金或者中小盘指数型基金，因为中国未来的经济增长动力在大消费和新兴产业上。”江小姐表示，目前市场至少已经进入了低风险区域，而下跌正是积累筹码的重要时期，这个时候加大投入，将有效摊低成本，在市场转暖后就会显示出弱市加码的优势。

三大升级经验

江编辑喜欢创新，对“呆呆”的每期固定金额固定时间的基金定投也进行创新，她研究出三条升级经验。

第一条：“不要把鸡蛋放在一个篮子里，所以，也不要只做1只基金的定投，最好选择3至5只基金定投。”她将中证100指数型基金作为基金定投组合的核心，占到基金定投组合的60%，并针对市场走势，积极调整组合。

第二条：“股市将演绎不断曲折向上的行情，基于这个预期，我准备在市场大跌的当日加大定投力度。”从2009年4月份开始，江小姐每月定投1000元某公司沪深300指数基金。她的计划是：每当单日市场跌幅超过3%，就增加500元定投，若单日市场跌幅超过5%，就增加1000元的定投，虽然目前略有亏损，但是她还是觉得未来会有好收益。

第三条：基金定投也应“逢高减仓、逢低加仓”。江小姐表示，若上证指数跌至2000点之下，从每月定投500元升级为每周定投500元，但等到市场再次突破4000点时，可将每月定投500元修正为每两月定投500元。

此外，江小姐透露，定投基金的费用对定投收益率的影响非常大，最好是选择后端收费的基金，这样，持有时间超过3年就可以省掉申购费。同时，基金管理费也值得“锱铢必较”。 **(方丽)**

威海市商业银行着力打造“科技支行”

多年以来，威海市商业银行始终坚持“三个服务”的市场定位，认真落实“六项机制”建设，致力于服务科技型中小企业，扶持了一大批科技型企业成长壮大，在履行社会责任的同时，优化了客户结构和业务结构，培育了新的战略增长点，走出了一条切合自身特点的差异化、特色化发展道路。2011年，威海市商业银行设立了专门服务于科技型中小企业的科技支行，成为促进科技和金融有机结合的一个突出亮点。

威海市商业银行科技支行在借鉴“硅谷银行”模式的基础上，积极探索本土化创新，建立起“政府扶持，多方合作，集群运作”的“政府+银行+担保+创投”运营模式。

一是政府扶持。科技支行对试点企业的信贷业务，根据属地原则，按照当年新增贷款余额的一定比例予以风险补偿；对为试点企业提供担保的融资性担保公司，从威海市中小企业担保业务专项资金中优先给予风险补贴；对获得科技支行贷款的试点企业，由政府按照其当年在科技支行新增贷款余额的一定比例提供贷款贴息，纳入“市临时还贷扶持资金”扶持范围，享受市(区)中小企业发展专项资金的优先支持。

二是多方合作。选择具有实力的担保公司，对科技型中小企业需要担保的贷款部分进行“联合担保”；由山东省再担保公司等融资性担保机构或试点区国资公司，对担保公司进行再担保；创业投资公司对获得科技支行贷款的试点企业，优先给与创业投资资金支持；对于已经获得创业投资的试点企业，科技支行提供跟进贷款，或者以“债权+股权”的“投贷通”模式，为其发放贷款；成立专家组，对试点企业范围、发展前景和价值评估等提出专业意见。

三是集群运作。在试点企业的选择上，紧扣威海市中小企业产业集群发展规划，首批40多家试点企业涉及到规划中的大部分科技产业和骨干科技企业；推广集群信贷模式，以高新企业孵化中心、产业园区、行业协会、担保机构、核心企业等为切入点，以“点”辐射“面”进行客户批量开发，以“面”约束“点”进行风险控制；在业务创新上，借助科技产业集群的网络结构，将“社会资本”、“共同监督”等元素有效嵌入产品和服务，开发了链式融资、联保联贷、知识产权质押、股权质押、订单质押等业务，推出了“科技企业金融顾问团”、“客户全面关怀计划”等多项专题活动。

截至2011年11月底，威海市商业银行科技支行已经与首批60多家试点企业逐一进行了对接，并为其中40多家企业提供了近5亿元的金融支持。根据业务发展规划，科技支行将在3年时间内，重点支持威海地区150-200家拥有自主知识产权、成长性好的科技型中小企业。同时，充分发挥经验优势，指导济南、天津、青岛等异地分支机构，全面做好科技金融服务，打造“科技型中小企业贷款，首选威海市商业银行”的良好品牌形象。可以预见，随着政银企合作关系日益深化，随着科技支行运营模式日趋成熟，将有更多的科技型中小企业从中受益，而威海市商业银行也将在推进自主创新战略和转变经济发展方式中，发挥更加重要的作用。

数说今年新基发行

210只！发行数量创新高

据统计，今年以来已经成立和正在发行，并将于今年12月23日完成募集的基金(包括ETF联接基金)，共计达到了210只。这一数字不但超过了历年基金成立的数量，甚至超过了基金审批通道改革后，基金业内对于2011年基金发行将达到200只的预测。

在基金发行数量创新高的同时，基金首募规模却陷入了前所未有的低谷。据上海财汇统计数据，今年前11个月共计有184只基金发行成立，募集总额为2148.209亿份，较2010年下降近三成。其中平均每只基金募集份额为11.675亿份，该募集份额创下了近5年来的新低。

募资不足12亿！发行规模五年最低

统计数据显示，截至12月7日，今年以来发行成立的基金共计有195只。此外已经发行募集完毕但未公告成立，以及尚在发行的基金共计有25只。而从前11个月来看，每只基金的募集份额不到12亿份。

而12月份基金的发行，由于临近年底，银行会发行理财产品来揽储，在销售渠道上对基金并不积极，从而使得基金的发行变得更加困难。如近期多只分级债基的低风险份额，在开放日均遭到了大额的净赎回，比如11月22日开放的富国天盈A净赎回11.47亿份、12月1日开放的万家添利A净赎回10.28亿份、12月2日开放的天弘添利A净赎回超过了6亿份。

资料显示，2006年、2007年、2008年、2009年和2010年平均募资额分别为45.753亿元、70.582亿元、17.33亿元、31.545亿元和21亿元。与此同时，上述年份的总募资额则分别为4026.263亿元、4023.152亿元、1767.629亿元、3722.315亿元和3003亿元。

形成对比的是，今年前11个月基金的募集总规模仅有2150亿元。显然，如不出意外，今年基金的总募资规模将仅仅高于股市单边下跌的2008年。 **(柯智华)**

做保险，就是做慈善

——写给所有保险人和所有客户

□刘健

十几年的保险之路走下来，越来越明白一个道理，那就是“做保险就是做慈善”！

为什么这么说？人们都知道什么叫做慈善。做慈善的方式也有很多，比如捐钱、献血、助学等……但很少有人去想，其实“做保险也是做慈善，而且是更大的善”！

人生的保障

人寿保险是以人的生命和健康为“标的”的。你花了很少的钱，得到了一份安心、一份保障、一种理财收益、一种家庭和社会责任……不是吗？

你买了车都需要上保险。有了保险，刮碰一下只要符合保险公司理赔的规定，就可以减少自己的花销。你在单位工作，自然关心单位有无给你缴纳养老保险？如果有，你会踏实很多。反之，你可能要盘算，万一失业了或者“遇到点事”怎么办？把钱投做保险，既安全、又保底、又有利息甚至是“累积生息”、“复利计息”，更重要的是其他行业不具备而保险行业独有的“保障”！何乐而不为？？

投保是一种责任

保险是一个在1959年“告停”、一下子停滞了二十年，在1979年才又“重见天日”的伟大行业。查一查资料就可以知道，保险在旧中国就十分发达。三十年代某保险公司的广告词到现在都可以“拿来就用”：人寿保险的利益，一、可以保障家庭之幸福；二、可以担保儿女教育和婚嫁之经费；三、可以准备晚年之享乐；四、可以储备残废之给养；五、可以扶助实业之发展；六、可以养成俭朴之习惯；七、可以增高个人经济之信用；八、可以扶助国家社会之经济。

胡适先生曾说过“保险的意义，无非是今日做明日的准备，生时做死时的准备，父母做儿女的准备，儿女小时做儿女长大时的准备，如此而已。今日预备明日，这是真稳健；生时预备死时，这是真旷达；父母预备儿女，这是真慈爱。做到这三步，才是真正的现代人。”这番话道出了保险的真谛，可是一个世纪后的今天，又有多少人成为真正的现代人了呢？

做保险是积德行善

我把保险卖给你，让你得到更大的保障，即使你可能有了一些社保；我把保险卖给你，即使你有个好单位，这份保险是单位不能给你的；我把保险卖给你，如果你有个好家庭，这将使你的生活更美好；我把保险卖给你，但愿你的拒绝只是暂时的，因为没有谁，可以拒绝保障作为长久的依靠！

有保险才中意

不少人躺在病榻上，才后悔没有买保险；多少人，想买保险的时候才知道自己已不是“投保标准体”。我们这一代保险人，不能让那么多还没有保险的人成为“后悔的人”，我们要做的是：做保险就是做慈善！做保险就是积德行善！做保险就是美好的人生志愿！

当看到我的客户因为拥有了我的保险服务而生活得更快乐，我是多么地开心！当知道我的客户虽然出险了但得到了我们快速周到的理赔服务，我是多么地安心！当看到我的客户不仅拥有了保障又得到了理想的分红收益，我是多么地舒心！当知道更多的客户有了保险有了更多的保障，我是多么地放心！“做保险就是做慈善”，您的投保是我的职责！

经历就是财富。有了这些新的感知，我不再惧怕一些拒绝、一些侮辱，我大胆说出：我是一名保险慈善家！我微笑着面对，必定收获微笑的回馈。

想起了莎士比亚的一句名言：今宵有我演出，必定掌声雷动！

(刘健，男，1969年出生，中共党员，工商管理博士，十几年寿险经历，曾获首届中国保险经理人大奖等多项荣誉，现任中意人寿山东省分公司总经理)

特别关注

一场尊严革命，一次行业尝试，一种探索改制，一生永远中意！

“寿险市场立潮头，五险一金显尊荣”—中意人寿济南营销员体制改革探索增员大行动正在火热进行中！

详 询：0531—66688688

联系人：个人营销业务部 孙女士 李女士 王先生

一次机遇一生转机！一种待遇一世福利！