

A股折腾半年 沪指仅涨1.19%

八成股民赔得“稀里哗啦”

在近日举行的陆家嘴论坛上，证监会主席郭树清豪言“中国的资本市场没有理由不成为世界一流”，但A股上半年几经波折后基本回到原点，其中沪指仅微涨1%，在全球主要市场中居中游水平。一项调查显示，这半年来八成股民都在赔钱，小散信心跌至低谷。



月、本季度、上半年最后一个交易日，股指以中阳报收，可谓是完美收官。

在经济增速下滑，CPI见顶回落，货币政策趋于放松等多重因素的共振下，上半年，A股市场反复震荡。按照去年末收盘点位计算，半年来上证综指小幅上涨1.19%，深证成指走势稍强，涨幅为6.53%。

回顾股指走势，呈现出中间高、两头低的形态。沪指两次冲击2500点附近强压区均告失败。去年

底上证综指收盘报2199.42点，而上周五收盘报2225.43点，沪指仅上涨26点，6个月大盘经历了两波上涨和两波下跌行情，基本回到原点。

而从上半年全球主要股市表现看，亚太地区多个市场显著上涨，表现靠前。深陷欧债危机泥沼的希腊，其股市毫无悬念的垫底。而中国A股上半年的表现在全球主要市场中居中游水平。印度股市以年初至今超过10%的升幅，居全球主要股市上半年涨幅榜首。

指数抗跌难掩 八成股民亏损

今年股市指数没怎么跌，但小散们赔得是稀里哗啦。一项调查显示，这半年来，有八成股民炒股处于亏损状态，其中超过五成的股民亏损在30%以上，还有近三成的股民亏损在30%以内。

由于小散们受的打击太大，对未来的市场似乎也乐观不起来了。一项调查显示，八成股民认为市场

会跌破年初低点2132点，有超过六成股民认为市场的底部在2000点下方。而对于下半年的行情，大家普遍认为不会有什么惊喜发生，五成股民认为下半年市场将会是大熊市，三成股民认为仍将维持震荡市。不过从仓位来看，小散们并没有在这轮持续的下跌中“跑路”，45%的股民仓位保持在80%以上，还有近20%的股民仓位保持在40%到80%。

上半年市场徒劳无功，下半年怎么走？从目前诸多券商研究机构的下半年策略分析看，对经济企稳时点的分歧较大，与去年底相对乐观的预期相比，机构认为，下半年经济寻底的过程将更为曲折、漫长，股市寻底之路也不平坦。

最近一篇叫《沁园春·A股》的股歌在网上流传。这首股市新词不仅形象描绘了股市大跌，还揭示了股市大跌的深层原因——“小非狂逃”、“天量融资”、“公司业绩难提高”。下半年，要想让股市上涨，就要解决这些根本性问题。

(徐建华)

财金观察 → A10版

● 财经播报

华安模式探路：先稳健，后多元

短期理财基金“先行者”——华安月月鑫、季季鑫6月底结束首期运作，收益完全符合预期，且都落在公告的预期收益区间内。华安短期理财基金被业界称为“华安模式”，该公司还将在低风险理财产品线铺设上采取“先稳健，后多元”策略，设计更多理财产品。

汇添富理财14天基金 上周五率先发行

6月29日至7月6日，首只“超短期”理财基金——汇添富理财14天在农行等银行及券商发行。其以14天为一个周期进行滚动投资，在打开申购后可每日申购。据悉，正在申报中的短期理财产品多以30天以下的“超短期”为主，该产品成为超短期产品市场的先头兵。

万家创业成长指基 7月2日起发行

近日，A股创近5个月新低，估值水平进一步下移。瞄准指基建仓良机，万家中证创业成长指数基金7月2日起将通过工行、建行、农行等银行、券商场内及万家网上直销发行。其中，A级约定收益为一年定存+3.5%，当前为6.75%；B级为杠杆份额，初始杠杆比率为2。

首只跨境ETF花落华夏 港股投资一站直达

华夏恒生ETF及联接基金日前获批，并将在7月9日在各大银行及券商认购。这是境内首只跨境ETF，其联接基金更是境内首只可以用美元日常交易的基金。截至5月31日，华夏恒生ETF的投资标的香港恒生指数的成份股平均股息收益率达3.9%，而A股市场同期为0.46%。

广发纳斯达克100指基 获批发行

广发旗下广发纳斯达克指数100指基目前已通过证监会批准，将于7月初发行。纳斯达克100指数涵盖工业、科技、零售、通信、生物技术、医疗、交通、媒体和服务企业，是“新经济”的代名词。从2004年至去年7月15日，该指数涨了61.02%，而标准普尔500指数为18.73%。

万家两基金分获 货基债基半年冠军

上半年，万家货币收益率2.52%排货基第一，超出平均水平近20%，今年以来平均七日年化收益率4.81%。超过三年定存利率4.65%；万家添利半年收益率达13.79%，不仅在全部债基中排第一，也超越绝大部分偏股基金收益水平，其进位份额万家利B上半年收益率27.91%。

东吴优信债基上半年 业绩排名靠前

上半年，债基取得不俗收益，平均收益率5.36%。其中，东吴旗下东吴优信债基A、C上半年分别以6.43%、6.30%收益率排112只同类基金前列。东吴优信在三季度主要投资久期相对短的短融产品，然后根据三四季度市场调整情况适当拉长久期，从而获得较高收益。

A股表现居全球中游 2500成上半年高压区

上周五，在外围利好消息的刺激下上证指数涨1.35%，结束连续七个交易日的跌势并收复2200点关口。欧洲理事会主席范龙佩周五上午表示，已就深化欧元区一体化路线达成一致，包括港股在内的亚太股市纷纷快速上扬，带动A股市场周幅收高。上周五也是本周、本

建行电子商务服务平台 开业纳客

6月28日，建设银行电子商务金融服务平台——“善融商务”正式开业。“善融商务”是建设银行顺应电子商务发展潮流，结合传统金融服务优势和新兴电子商务服务应用而搭建的，全流程、综合性电子商务服务平台。

据介绍，“善融商务”以“亦商亦融，买卖轻松”为出发点，面向广大企业和个人提供专业化的电子商务服务和金融支持服务。在电商服务方面，提供B2B和B2C客户操作模式，涵盖商品批发、商品零售、房屋交易等领域，为客户提供信息发布、交易撮合、社区服务、在线财务管理、在线客服等配套服务；在金融服务方面，将为客户提供从支付结算、托管、担保到融资服务的全方位金融服务。

建行“善融商务”立足于打造安全、放心、高品质的电子商务平台，重点引入和扶持善管理、重信誉的优质商户。

为支持商户发展壮大，建设银行将向在招商节期间入住的商户提供免店铺租金、免交易佣金、免服务费、减免交易手续费等一系列优惠和特色金融服务，向在“善融商务”进行交易的企业和个人消费者，提供企业、个人融资服务、信用卡分期等政策优惠。

为活跃市场，集聚人气，在“善融商务”开幕和招商节期间，建行还将倾情投入，针对购物会员开展丰富多彩的营销活动：买家实名注册就送代金券、积分翻倍，在商城购物还能参加限时抢购、秒杀、吉祥号抽奖等活动。

据悉，建设银行拥有超过一亿网上银行用户，超过六千万的手机银行用户，他们将是“善融商务”积极的参与者和消费者。建行表示，未来还将进一步加大资源投入，倾力打造“善融商务”，为广大商户提供更多商机，让百姓尽享实惠。



周爱宝

蝉噪树上，蛙鸣池塘，酷热难挨的夏季来了。倏忽之间，半年过去了。2012年的上半年真是不容易，原以为四五月份经济探底就结束，但是许多经济指标继续下行，经济疲弱已成不争的事实，6月8日央行抛出降息这一手段刺激经济增长，但是股市仍然继续探底。

面对经济下行风险，各行各业为经济增长做着相当的努力，从中央到地方，企业到个人都在做着最大的努力。山东金融业更是吹响了金融服务实体经济的号角，开展金融创新，积极服务中小企业。尽管许多企业做出

生命比赚钱更重要

了很大的努力，但是经济效益下滑不可避免。可喜的是，有的企业领导并没有把过多的压力向下一级传递，而是下调增长预期，鼓励员工，在困难的时候看到希望。企业可以发展慢一点，只要不翻车，控制住风险，留得青山在，不怕没柴烧。金融业的发展更是如此，控制住风险，然后才能谈发展。种种迹象表明，欧债危机最困难的时候已经过去，世界经济正在企稳，美国经济和中国经济也开始转好。

酷夏已至，让人最揪心的不是经济，而是孩子的生命安全。据媒体报道，6月9日，全国三个省份共有16名学生在这一天中溺水死亡：我省莱芜市7名初三学生结伴在莱芜汇河下游游泳时溺水身亡；湖南省邵阳5名小学生在桃洪镇竹塘村向家山塘游泳时溺水身亡；黑龙江省哈尔滨市7名学生在松花江边

游玩时，4人溺水身亡。16个孩子同一天在游泳时被淹没，令人痛心！以莱芜这七个学生遇难为例，这里面有社会的责任，采沙等行为了让江河根本不适合游泳，但无人提示，无人制止；这里有家庭和学校责任，没有尽到监护人的责任；这里有孩子任性，沾染了社会不良风气，违背了未成年人不得饮酒的规定。

静下心来想一想，之所以出现这些伤痛的事情，是因为大家在忙经济，忙着赚钱，忽略了生命安全。发展经济的目的是改善民生，让人们有一个更舒适的生活环境，如果一味的赚钱，不珍惜生命，那发展经济还有什么意义？



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

以服务为突破口 打造核心竞争力

百年人寿全面提升品牌形象

日前，在2012年全国保险监管工作会议上，中国保监会主席项俊波在会上强调，当前和今后一个时期，保险监管工作的基本思路是“抓服务、严监管、防风险、促发展”，并将“抓服务”排在监管基调的首位，“服务”被提到了前所未有的高度。

百年人寿董事长何勇生表示，在产品同质化日趋严重的竞争环境下，服务不仅是企业谋求发展的突破口，亦是提升行业社会形象和稳健发展的根本所在。

以服务为突破口 提升百年品牌形象

百年人寿由东方资产、国电电力、融达投资、华信信托、大连港集团等14家实力股东构成，于2009年6月3日正式开业，在短短两年多时间里实现了良好的经营发展和快速增长，堪称国内市场上成长最快的新生代寿险公司之一。何勇生表示，公司重视

企业的长期发展，不能只寻求一个短期的发展，如何保障公司在市场不断的冲击下，能够长期稳定持续的发展很重要。经过两年多的摸索和实践，逐步确立了以服务培育品牌核心竞争力的发展战略。而全新品牌形象的推出，正是这一战略的集中体现。

升华服务价值 形成特色服务优势

“工欲善其事，必先利其器”。百年提出的服务制胜战略并非无水之源。据悉，百年自成立伊始就集中力量进行服务创新，在众多保险公司的服务大战中领先一步，并逐步形成了独具特色的服务优势。

据了解，2009年百年人寿在中国保险市场首创“一保通”服务新概念。“一保通”是一个系统化和多元化的服务系统和管理平台，借助先进的信息技术，通过客户终身专属号码帮助客户管理全

部保险资产，并运用网络等多种电子化方式为客户提供简单、快捷、方便、安全的保险服务。目前，一保通服务平台整合实现了二十四小时人工电话服务、即时短信提醒服务、电子邮箱服务、电子通知书服务、在线客服和十九个大项的网上服务。

全程关爱理赔 赢得客户口碑

此外，百年人寿还推出了“全程关爱理赔”的特色理赔服务。该服务是百年人寿在整合医疗资源和服务资源的基础上，将关爱的理念和关爱客户的行动延伸，扩展到理赔前、理赔中、理赔后的全过程，是将理赔服务覆盖到健康教育、诊疗支援、风险自助管控的一种全新理赔服务模式。

2011年10月21日，济南的杨女士因腹痛、腹胀在省肿瘤医院诊断得卵巢癌。客户无助之下拨打公司电话4006999100寻求帮助，接到报

案，山东分公司立即反应，迅速启动全程关爱理赔服务，公司仅用5个工作日即作出正常给付保险金5万元的决定，获得了杨女士及家属的一致称赞。

2012年被保人邱某为孩子投保百年富贵年金保险(分红型)，附加住院费用型医疗保险，合计年交保费3065元。孩子因急性支气管炎出院后，客户及时报案，并递交理赔资料，在接到理赔材料后，百年人寿两个小时就做出正常赔付结论，为孩子的治疗送去了“及时雨”。

多措并举 打造百年服务品牌

以上的理赔案例不胜枚举，经过服务方面的不断努力，百年人寿得到了市场和

