

工银红利,三季度排名倒数第一

481006持续重仓白酒股,表现低迷引质疑



起底“有毒基金”

“今年有一波结构性的小牛市,我看大多数的股票基金和混合基金都赚了不少,工银红利的表现在让人匪夷所思!”家住山大路的王先生给本报打来电话,提出了自己的质疑:“我三年前买的工银红利,这个基金一直表现低迷,今年,看到很多基金都赚钱了,我就不明白,它为什么还持续下跌呢?”

□财金记者 胡景波

实际上,对于工银红利的质疑,今年以来就没有断过。好买基金的数据显示,工银瑞信红利在三季度的整体收益为-2.96%,在全部354只股票型基金中排名倒数第一。10月份,工银红利股票整体收益-2.40%,甚至跑输了沪深300指数-0.96%的跌幅,在484支基金排名475位,依然垫底。

工银红利 大幅跑输同类

今年三季度虽然市场持续震荡,但创业板、自贸区主题等持续发酵,让很多基金获利颇丰。受益市场整体的提升,沪深300红利指数在此期间上涨了8.89%,中证500红利3季度更是上涨了15.90%。相比红利指数,工银瑞信红利-2.96%的受益让人大跌眼镜。

与同类基金相比,该基金的业绩水准依然毫无作为。好买基金数据显示,浦银安盛红利精选今年7-10月份收益率为13.83%;泰达宏利红利先锋7-10月份收益率为9.55%;华夏红利7-10月份收益率为8.43%;而同期工银红利的收益为-6.15%。

重仓白酒股 选股思路成谜

资料显示,工银红利现任基金经理为杨军,自2010年任职该基金以来,任期收益-8.92%,而同类基金基金经理任期回报为11.85%。从该基金的选股来看,重仓白酒和地产是其业绩最主要的拖累。

该产品半年报显示,贵州茅台为其第一大重仓股,该基金持有贵州茅台107.89万股,占基金净值的比例高达9.77%,持仓市值超过2亿元,占股票市值的比例更是高达11.10%,几乎买到了上限。该基金持有泸州老窖的市值,也在2亿元以上。

此外,地产也是其重仓的方向。基金半年报显示,该产品持有万科A,市值超过2亿元,为其第三大重仓股。前十大重仓股中,还包括了招商地产、保利地产、首开股份等另外3只地产股。而今年以来,申万一级行业中房地产的跌幅为2.07%。

未来压力或更大

该基金的公开资料显示,投资原则为“通过投资股票市场中注重分红的上市公司股票,获得股息收益和资本增值,并通过投资于权证、股指期货期货等金融工具进行套利或避险交易,控制基金组合风险,为基金持有人增加风险调整后的回报”。从其目前的资产配置来看,其所重仓的确实是高分红的个股。

如贵州茅台2010、2011、2012年的分红分别为每股派息2.3元、4元和6.4元,派息比例为42.99%、47.36%和50.70%。

而如果该基金没有在4季度做大幅调仓,其后续承受的压力或将进一步加大。“目前决策层对房地产调控的意图进一步增强,这也很大程度上压制了地产股的上涨。白酒依然受制于三公消费,高端白酒向大众消费品的转型难以一蹴而就,业绩下滑传递到股价和分红层面,对这只产品可能会造成比较大的压力。”上海一家券商的策略研究员表示:“现在白酒股面临的是估值和业绩的双杀,一旦业绩下滑的趋势进一步加剧,分红也就很难持续。”

财经播报

国联安优选王忠波: 11月市场有望企稳

截至10月30日,今年以来,国联安优选累计涨幅为39.54%,排名进入同类基金前十分之一,同期超越沪深300达45.66%。国联安总经理助理、研究总监、国联安优选基金经理王忠波认为,11月紧张的流动性应该会有所好转,季报的影响可能会使投资者调整对部分个股的全年预期,但此影响可能是结构性的。此外,通过本轮下跌,部分估值较高的板块估值也会回归理性,市场预计会在进入11月后逐步稳定。对于绩优基金来说,也将迎来投资良机。

汇添富两只基金 齐派红包

汇添富旗下添富民营、添富医药等两只基金将于近期分红,每10份分别分派2.50元、0.50元,权益登记日都是为11月4日,现金红利发放日皆为11月6日。良好的基金业绩无疑是汇添富大手笔分红的基础,添富民营最近三年、两年和一年业绩排名全部位居同类产品前列,长中短期业绩均出色。添富医药业绩排名稳居股票基金前10%,在医药主题基金中业绩遥遥领先,今年以来在医药基金中排名第2,反映出汇添富基金在医药行业上的强大投研实力和出色选股能力。

16家上市银行2013年三季报显示:

银行业绩增速继续下滑

16家上市银行2013年三季报披露完毕。和以往相同的是16家A股上市银行的净利润依然占据了全部A股上市公司的一半,三季报显示,今年前三季度上市银行实现归属母公司的净利润达到9183.78亿元。今年前三季度,工农中建交五大国有银行的净利润约为6942亿元,同比增长约12%,相当于日赚25亿元。

不过,各家银行净利润增速逐年萎缩势头明显,依然下滑。

过去仍可以维持在20%以上增速的股份制银行,增速也普遍跌落到20%以内,只有华夏银行等两家银行实现了20%以上的增速,其余股份制银行前三季度增长均低于16%。而去年同期,有6家股份制银行同比增速超过30%。

国有银行前三季度增速则更低,工、农、中、建、交行分别实现净利润2055亿元、

1380亿元、1202亿元、1765亿元和487亿元,同比增速分别为10.74%、14.91%、13.24%、11.56%和9.43%。国有大行中增速最高的农业银行增速也不到15%。

数据显示,大部分银行的不利贷款规模和不良率出现“双升”,股份制银行尤其严峻。例如,截至2013年9月末,兴业银行不良贷款余额84.4亿元,较期初增加31.54亿元,增幅高达59.67%;不良贷款率0.63%,较期初上升0.2个百分点。

一位银行业人士表示,从银行目前实际经营情况来看,东部地区经济回升不是很明显,这主要是制造业回升不明显,银行在该区域的经营情况恢复还需要一定时间。尽管银行的不利贷款出现了“双升”,但“不良水平还在银行业控制的能力之下”。

(据新华社)

市政类债券主题投资趋势明朗

万家基金微专栏 “债券理财”篇⑤

债市经过数月的震荡下跌,风险得到充分释放,四季度是否已经到了入场的好时机?在不被看好的时候,债基投资建仓的绝佳时点或许已经临近。站在中长期的角度看,目前的利率位置处于顶部区域。今年以来,权益类产品经历大幅上涨已积聚风险,有些产品的净值出现明显回调;而债券型基金更能规避股市风险,收益相对稳健。

在当前债市重现入场配置良机的背景下,万家基金在国内首次推出市政建设类主题债券基金——万家市政纯债基金,为投资者提供契合市场节奏变化的理财选择。市政债在国外发达市场发展较为成熟,国内此前还没有以此为主要投资标的的理财产品。以市政建设为投资主题的债基,主要投向承担城市建设相关业务,承担地方交通建设投资经营以及其他国有资产经营开发的主体发行的债

券,投向棚户区改造、城市道路桥梁轨道交通建设、污水处理等民生工程,符合国家城镇化战略。相对于同信用评级的产业债、票据等券种,市政类债券的到期收益率始终保持优势。

WIND资讯统计数据显示,截至2013年9月27日,全市场2620只城投债的平均票面利率为6.31%,2013年9月最新发行的79只城投债平均票面利率为6.59%。因为以项目的未来收入为信用基础,这类债券的期限长、安全性高、收益稳定,保险机构、养老金、投资基金等都对市政债券有着巨大的配置需求。

万家岁得利债券型基金经理 朱虹

下期标题:《低仓位低久期静候债市拐点》



交通事故成为人身意外伤害死亡“第一杀手”

泰康人寿交通意外险最高保千万

泰康人寿对2012年出险赔付案件进行分析后发现,高居意外伤害及伤残出险原因第一位的是交通事故,占比达到31.6%;2012年泰康人寿10大最高赔付案件中,因车祸身故的就占了6例。

交通事故出险占首位

公开数据显示,至2012年底,全国私家车保有量超9300万辆,汽车驾驶人首次突破2亿人,伴随着众多新车、新手的上路,2012年我国共发生道路交通事故近20万起,事故死亡人数年均7.6万人,交通意外已成为人身意外伤害死亡的“第一杀手”。

更让人心痛的是,因为保险买的不足,在意外身故及伤残类赔付中有92%的客户赔

偿不足5万元。这其中30至50岁的中年人占比超过60%,这些人往往处于上有父母,下有儿女,事业爬坡的负担最重时期,可以想象一个家庭失去支柱将会面临怎样的困境。灾难面前生命的脆弱,亲情的沉重牵动着人们的神经。面对严峻的交通安全形势,人们除了增强自身安全意识,加强风险防范之外,在财务规划上为自己购买一份足额保险保障就显得十分必要。

近日,泰康人寿新推出了一款“万里无忧两全保

障”,提供高额交通意外保障,期间长达30年,为百姓的出行添一份安心,产品一上市便得到了广大市民的关注与青睐。

交通意外最高保千万身价

泰康人寿这款“万里无忧两全保险”是针对私家车主及经常出差,乘坐交通工具的人士设计的,强化了对交通意外的保障。具有保障额度高、保障期限长、保障覆盖广、保费全返还的特色。买1份能保百万,最高可买10份享千万身价,具体包括:驾驶私家车、公务车意外身故/高残保障100万元;乘坐私家车、公交车、民航航班机、出租车、轮船、轨道交通

通、市内公共汽车及电车、长途公共汽车意外身故/高残保险金100万元,满足出行的全方位保障。此外,该产品还提供一般意外身故/高残保险金10万元。

“万里无忧”交费期间短,可选择一次性、3年或5年交费。例如,客户购买1份“万里无忧”,每年交3650元,只需交费5年,即可拥有长达30年、涵盖多种交通工具的高额保障。被保险人满期生存,不仅退还已交保费,还能实现20%的增值。

据了解,该产品主要通过银行渠道销售,办理方便快捷,VIP客户最高可购买10份,从而轻松拥有高达上千万的交通工具意外保障。

谁来当我的

干洗店老板?

你是否具备一切归零从头开始的勇气?

你是否具备合理分配激情与理智的能力?

你是否具备以自我为主人以为员工为朋友的精神?

如果以上三点你统统具备,那就去朵拉干洗店当老板吧!

近日,朵拉国际洗衣连锁干洗店的员工们正在等待“新老板”的来临。针对此事,笔者采访了朵拉洗业中国总部的市场项目李总监。

笔者:听说朵拉国际洗衣连锁在招聘老板?

李总监:这样说不准确的。我们公司确实预备了正在营业的干洗店,为它们寻找合适的老板,但并非传闻所说的“招聘老板”。事实是我们朵拉洗业为了满足投资者考察项目的需求,实行了一个“三天店长体验计划”。如果意向投资人对干洗行业感兴趣,可通过预约获得三天的带薪店长身份,进而深入了解朵拉干洗店最真实的运营情况。

笔者:朵拉为什么会想到去做这样一件事情呢?

李总监:这要从两个方面来说。一是国内的干洗行业还处在发展阶段,发展空间大,利润回报高,但也鱼龙混杂,缺乏一定的市场规范,在这样的情况下投资者要获得可靠的信息存在一定困难。二是我们朵拉洗业从法国入驻中国以来,在为加盟商提供店面选址、设备安装、培训指导、后期维护、宣传策划等全方位保姆式支持的基础上,始终不断探索更周到的服务模式,这次计划就是我们探索的一部分,在国内业内属于首创。

笔者:请问您现在有这样的预期呢?

李总监:真金不怕火炼,一方面我们希望投资人能直观地了解我们的实力,另一个方面我们也是在对投资者进行一个零距离的考察。我想这种坦坦荡荡的相互选择,符合我们这个信息时代的要求。

你来,或者不来,朵拉就在这里。

笔者:说得真好!相信这样特殊的服务模式会帮助投资者早日找到财富之路,获得成功!

朵拉加盟热线: 0531-86117788、4000-786-887

网址: www.sdduola.com