

谨慎保面值 新基金“龟速”建仓

□徐国杰

A股市从7月以来大幅反弹,但在此期间成立的诸多新基金、尤其是指数基金却放缓了建仓步伐,有的甚至空仓运行。不过,对于后市,基金也并不悲观,结构性行情仍将延续,消费和战略新兴产业是大方向。

资料显示,从7月初A

股反弹以来,截至9月20日,沪深300上涨了约13%,中证500则大幅反弹了26.98%。但在这期间成立的诸多新基金却放缓了建仓节奏,净值增长率远落于市场涨幅,业内人士指出,新基金缓慢建仓一般有两个原因,一是看淡市场,一些新基金想充分利用建仓期这段时间来回避下跌,提

升业绩,二是为保面值,尤其是有新基金在发行时如果有帮忙资金参与认购的话,更需要把净值稳定在面值之上,以方便这些机构日后赎回。

相比指数基金的“龟速”建仓,主动型基金则稍有不同,其选择股票的余地更大。如国泰价值经典基金8月13日成立,截至9月6

日,不到一个月,股票仓位便提升到了9.97%。

虽然新基金们纷纷放缓了建仓步伐,但对于后市,基金整体上来看也并不悲观。有基金经理指出,虽然今年以来市场是下跌的,但不少股票已经创出历史新高,存在大量投资机会。分析来看,虽然沪深300指数估值不高,但中证500指

数高高在上,中小板指数离新高也不远,一些积极参与其中的基金也受益匪浅。

一位新发基金的基金经理表示,市场预计在今年四季度有望看到经济数据的最低点,前期大家都建仓较慢,可能在四季度会是个建仓的好时点。而对于品种的选择,不少基金还是倾向于消费和新兴产业。

华泰柏瑞投资部总监汪晖说:“从我们的分析框架看,消费和战略新兴产业的政策周期是长期向上的,它对受益行业和公司有显著估值提升作用,这就是估值结构性泡沫的根本原因。相反,产能过剩和高污染、高能耗的周期性行业估值受到压制也是政策周期的必然结果。”

建行手机银行 缤纷好礼送不停

为感谢广大客户长期以来对手机银行的厚爱与支持,中国建设银行于9月1日起在全国范围开展为期三个月的“建行手机银行,缤纷好礼送不停”活动。

此次活动分为“开通手机银行,赢得惊喜大奖”和“你传递我共获大奖”两部分,“开通手机银行,赢得惊喜大奖”针对活动期间新开通手机银行的客户,在完成一笔账务性交易(含转账汇款、缴费、理财等服务)后,每天抽取价值3000元大奖一名,建行将定期在其国際互联网站(www.ccb.com)公布获奖名单。

“你传递我共获大奖”通过

客户邀请的模式,使更多客户能够了解使用建行手机银行。活动期间,每成功邀请3名客户开通手机银行并得到被邀请人确认的客户即可获得30元手机充值卡。

此次活动是中国建设银行贯彻“以客户为中心”的经营理念,提升电子银行服务品质的又一重大举措。

通过此次活动,中国建设银行在手机银行功能介绍、签约及开通使用辅导、客户使用问题的处理等服务细节上进一步提升服务水平,使客户能够更方便顺畅地使用手机银行服务。

建设银行服务热线:95533
不张扬的“单项冠军”

城商行“单项冠军”是这样炼成的

解读“莱商模式”之成就篇

在与济南毗邻的莱芜市,有一家资产规模并不大的“小银行”,在全国城商行系统中名列前十,甚至取得过2007年度全国城市商业银行综合竞争力排名第一的骄人业绩,这就是莱商银行。如今,莱商银行即将在济南开设分行,其神秘面纱也要向济南市民揭开,这个城商行的“单项冠军”到底是如何炼成的?

莱商银行自2004年起,连续6年被山东银监局评为良好银行。中国《银行家》研究中心颁布的“中国商业银行竞争力排名”中,莱商银行在全国城市商业银行综合竞争力排名更是令人惊羡:2006年度、2007年度、2008年度先后名列全国第五、第一、第三;2009年度列全国小型城商行第三;连续三年列环渤海经济区第一,连续四年获“最佳区域市场竞争力奖”。

不仅如此,2008年12月,《金融时报》,中国社科院金融研究所联合授予“年度最佳中型城市商业银行”和“年度最佳风险管理中小银行”荣誉称号;2009年12月,又被评为“年度最佳效益中小银行”荣誉称号。

2009年11月,国际金融协

会、亚太金融业研究中心等联合授予莱商银行“中国最佳中小型企业服务品牌银行”,“中国十大最具竞争力商业银行”。

十年只拉“上坡车”

如此业绩辉煌的莱商银行,很难想象,就在十几年前,还是一家几近破产的城市信用社。莱芜市城市信用社成立于1997年,存、贷款总额分别为3.7亿和3.2亿,均列莱芜金融系统最后一位,排在第一位的是它的不良贷款率36%。

1997年末,莱芜将原来5

家信用社与原行政挂靠单位脱钩,实行统一管理,优化银行审贷系统,改革人事管理制度。

既然无路可退,那就勇往直前,从此之后,必须拉上坡车,只拉上坡车的理念成为精神动力。

在山东省17个地市中14个设有城市商业银行,其中莱芜市商业银行算是最晚成立的,然而,莱商银行却是最早

更名的城商行之一。2005年7月莱芜市商业银行挂牌成立,仅用了三年,2008年就更名为莱商银行。

小银行大作为

董事长李敏实从来不避讳莱商银行的“小”。在入驻济

南的银行中,莱商银行是资产规模最小的法人银行。然而,莱商银行却是在总部所在地区市场占有率最高的银行,拥有近25%的市场份额。

值得注意的是,在入驻济

南的所有银行中,莱商银行是

“级别”最高的银行之一,连续

3年在银监会风险监管评级中

被评为目前全国最高“级别”

的银行——二类行。

小块头的莱商银行有着

卓越的大智慧。莱商银行一方

面积极搭建引智战略

发展平台,另一方面全力打造

鲁、苏、豫、冀的机构发展格局。

2008年11月引入上海浦

东发展银行作为战略投资者,

2009年11月,以第一大股东的

身份投资入股德州银行,成为

全国第三家为同业作战略投

资的城市商业银行。2008年

以来,机构拓展步伐稳步推进,

目前在山东菏泽、江苏徐

州各设立一家分行,在河南方

城设立了一家村镇银行、平邑

支行、新泰支行以及东营村镇

银行均在积极筹备中。



莱商银行

LAISHANG BANK

地址:济南市纬二路168号

电话:0531-66696755

○财金快递

汇金承诺

认购工行配股

工商银行日前公告,财政部和中央汇金投资有限责任公司已于近日向公司作出关于认购工行配股股份的承诺。

财政部和汇金公司均按其持有本行股份比例,以现金全额认购工行董事会于2010年7月28日审议通过的配股方案中的可配股份。该认购承诺需待配股方案获得本行股东大会、类别股东会议及有关监管部门核准后方可履行。

工行此前公布了不超过450亿股的A+H股配股计划。工行董事长姜建清在该行中期业绩发布会上曾表示,争取在今年完成配股。董事会秘书古树澍此前也表示,完成250亿元可转债发行和配股之后,工行可以在未来三年内不进行权益性融资。

(任晓)

9月21日开基净值
详见A版面中缝

投资与网球

网球与高尔夫球、保龄球、桌球并称为世界四大绅士运动,起初是作为贵族的休闲娱乐活动,良好的观赏性和健身功效使其很快流行。

进入上个世纪90年代,随着网球运动的职业化和商业

运作程度越来越高,职业网球赛事吸引了无数的网球爱好者和观众,其实,很多投资者都是网球爱好者,对于既懂投资又热爱网球的人来说,实际上,投资的真谛与网球运动很有些遥妙暗合之处。

世界顶级评级机构“晨星公司”股票研究部的负责人帕特·多尔西,其著作《股市真规则》被译成中文后,受到众多投资者的热捧,其中有一段颇为精辟,他认为“投资就像打网球,致命的发球和正反手主动进攻都能帮你赢得不少得分,但任何技术的优势都不是绝对的,都可能因自己的失误变成对手攻击的弱点,投资的最高境界

就是适时的攻守转换。”网球爱好者都知道,网球需要掌握正手、反手、斜线击球等技术,而且还要能把这些技术灵活地运用在不同的情况下,做到攻守兼备。

投资和网球运动一样,过分强调防守型的投资安全就失去了进攻的机会和获取的乐趣,而一味冲锋陷阵式的追涨又可能导致我们最终失去自己的阵地。因此,要保持对资产保值增值的高度敏感,而保值相比增值却更显重要。因此,在投资中进行优化配置,做到进攻中不失稳健、稳健中力争进攻,攻守兼备,确保综合实力突出,方能在投资的竞技场上长期立于不败之地。

过分强调防守型的投资安全就失去了进攻的机会和获取的乐趣,而一味冲锋陷阵式的追涨又可能导致我们最终失去自己的阵地。因此,要保持对资产保值增值的高度敏感,而保值相比增值却更显重要。因此,在投资中进行优化配置,做到进攻中不失稳健、稳健中力争进攻,攻守兼备,确保综合实力突出,方能在投资的竞技场上长期立于不败之地。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣业公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间内便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣业公司的协助下,成为多家保险公司和银行的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣公司。他现在积极地向朋友们推荐朵拉,希望他们也能快速加入赚钱的行列……

仓库,再销出去,卖不掉就要折扣处理或丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有资金损失。这和吴先生以前所从事的行业有了很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣业公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间内便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣业公司的协助下,成为多家保险公司和银行的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣公司。他现在积极地向朋友们推荐朵拉,希望他们也能快速加入赚钱的行列……

好项目 大品牌
投资少 收益高
朵拉国际连锁0531-86117788

你想持续稳定赚钱吗

什么行业能持续稳定的赚钱?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。他平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业。

直到有一天,他去朋友干洗店办事,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客络绎不绝,跟朋友细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况;产业变化小,风险低,因为消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须先备货储放在

时并存。因此,在“4·2·1”的家庭结构中,未来家庭养老实属独子难当。

而在理财养老中,传统储蓄理财日益受到通货膨胀的吞噬。据国家统计局数据,今年2月以来,居民消费价格指数涨幅连续6个月超过2.25%,可见,储蓄养老在应对未来高昂生活费方面已力不从心。同时,要保证养老金的足额、安全、增值、专用等,具有高风险的房产、股票、基金衍生品等理财方式,更是把未来寄托在未知数中。而商业养老保险正弥补了传统储蓄和高风险理财的不足。

专家表示,完善的养老保险应该由30%的社会养老保险,30%的企业年金和40%的个人理财养老保险组成,也就是说,晚年的生活质量很大一部分是靠个人在即时的养老保险方式选择。因此,在现有社会条件下,由社会保险、企业年金和个人商业养老保险组成的养老保险亟待建立。

政府提供的社会基本养老保险作为养老保险的基础,据统计其目标替代率(养老金与退休前收入之比)

不超过58%,而且“现收现支”的养老体系随着人口红利期的结束和人口老龄化的加剧,将面临巨大的支付压力。

在社保养老之外,家庭养老仍是是我国养老方式,但我国未来的人口结构问题日渐突显:人口总量多、工作人口少、人口老龄化三个特点同

30%,随着社会老龄化的进程加快,国内养老保险市场是巨大的蓝海。但是,究竟开发什么样的养老保险产品才能满足市场需求?

其前提就是对退休人的生活进行“望、闻、问、切”,真正做到诊断和把脉消费者对退休养老金的需求点,不盲目、不跟风,做到专注、专业、精准。”

据了解,目前消费者对于商业养老保险的要求很多,尤其是对分红高、保障全的养老保险产品更加热衷,但是,目前国内寿险市场专注于退休养老的专业养老保险产品相对较少。

对此,中国人寿相关负责人表示,“为最大限度满足消费者对养老保险的需求,我们对福禄满堂产品的开发进行了精准定位,其关键点是能够做到专款专用、安全保值、兼顾保障,而且领取金额和分红收益相对突出。”

福禄满堂:金色晚年“定心丸”

为让广大消费者惠于这种灵活便捷的养老保险方式,福禄满堂投保范围较广,从出生30天到64周岁皆可投保。为体现该产品的灵活性,其缴费方式可选择一次性交付、5年、10年或20年,开始领取可选择50%、55%、60或65岁,领取方式可选择年领、月领两种,不论何时领取,保证最少领取20年或至85岁。

作为增额年金,福禄满堂首年给付的养老金按保险金额

合同载明的领取金额确定,从下一个保单年度起,每个保单年度的年金给付在前年给付标准基础上,每年增加5%,直至约定领取期限届满,越早投保收益越多且在部分年龄段保证达到翻倍还本,可谓“年年递增,老来尊荣”。

区别于市场其它保险产品,福禄满堂的专业性体现在前期没有返还年金的概念,对消费者而言是做到专款专用,对保险公司而言是保证资金运作的周期较长,而这种设计的最大优势是着眼于消费者的利益,体现在年金领取金额高,从保单生效至保险期间均享有高额分红,不领取的养老金和红利可以累积生息,保值增值。

此外,该产品对疾病、意外身故均设有保障,在年金领取前,因疾病身故返还所交保费的两倍或现金价值。在年金领取期间,身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老金之和一次性给付身故保险金。

中国人寿相关负责人表示,“从呼吁个人养老模型的建立,到望、闻、问、切退休生活,福禄满堂产品集聚了灵活领取、金额较高;递增领取、抵御通胀;全程分红、分享盈余;累积生息、双重收益;身故还本、意外多倍;保证领取、养老无忧等特点,希望真正能够为消费者的退休生活质量身定做‘金色晚年’。”

(英轩)