

通胀抢先见底

投资时钟疑似“倒转”

美林投资时钟按照经济增长与通胀的不同搭配,将经济周期划分为四个阶段:“经济上行,通胀下行”构成复苏阶段,“经济上行,通胀上行”构成过热阶段,“经济下行,通胀上行”构成滞胀阶段,“经济下行,通胀下行”构成衰退阶段。

按照最新公布的7月份经济数据,CPI增速“破2”,增长端数据继续下行,表明当前国内经济仍处于经济增速和通胀“双下”的衰退阶段。值得注意的是,在美林投资时钟刻画的经济周期中,经济变化始终领先于通胀变化。然而,7月份经济数据却折射出通胀

当前经济周期正在步入衰退阶段的末期,经济能否由“衰退”切换至“复苏”牵动着市场神经。对于A股而言,鉴于经济底的确立还将经历等待和反复,市场短期难以避免波动;不过,经济衰退末期意味着股市左侧投资窗口已经打开,投资时钟指向股市开始进入倒计时。

抢先经济见底的信号。

具体来看,7月份CPI环比增速4个月以来首次出现正增长,预示物价已经处于底部区域,国内农产品批发价格持续上升,秋冬食品消费旺季的临近,国内成品油价再度上调等因素,也令CPI增速即将见底反弹成为市场

共识。不过另一方面,PPI增速继续负增长,工业增加值增速进一步下行,进出口数据双双下跌,固定资产投资环比增速小幅下滑,一系列疲弱的增长端数据表明经济增速仍在探底过程中。

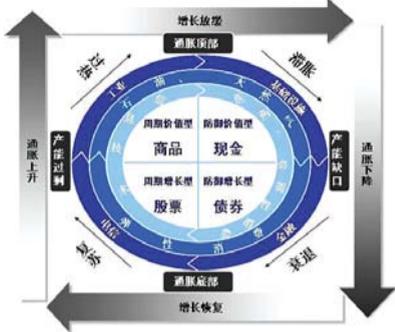
通胀见底,经济下行,7月经济数据似乎出现了投资

时钟“倒转”的迹象。对此,分析人士指出,通胀反弹幅度可能有限,经济也隐现底部信号,通胀“逆袭”并不会改变当前经济周期位于衰退末期的判断。

首先,短期来看,通胀并未大幅“越位”。市场对CPI增速见底回升的预期主要缘于天气因素以及季节性因素造成的农产品价格阶段性反弹,并非新一轮通胀大周期的开启,当前温和的货币政策以及疲弱的经济运行也并不支持国内物价大幅上涨。

其次,虽然7月经济数据普遍无惊喜,但一些积极信号开始闪现。如工业增加值

环比降幅收窄,房地产新开工项目有所回升。这意味着,经济正在步入衰退末期。此外,由于价格具有“粘性”,通胀周期确实应该滞后于增长周期。相关研究表明,美国通胀转折点在经济周期转折点之后5个月出现;中国的经济与通胀历史走势也反映出,中国的通胀周期与增长周期同样具有明显的先后波动次序。仅此来看,通胀的见底反弹,或许意味着经济底已经不远。(李波)



财经播报

最赚钱保本基金迎姊妹篇 招商安盈保本今起发行

继招商安达勇夺半年度保本基金“收益冠军”之后,今日起,招商基金推出的安盈保本基金将在工、招、中、农等银行及招商、国信等券商发售,首募上限为50亿。该基金投资股票等收益资产比例不高于40%;债券等保本资产比例不低于60%。2002年至2011年,保本基金平均年化收益率为17.48%。截至8月3日,招商安达今年以来收益率5.99%,再度居保本基金榜首。

瑞福优先吸金超50亿 启动第五次比例配售

集年化收益率6%、6个月开放、1000元起购、申购费为0、单级发售不上市等多重优势的瑞福优先周一再现一日售罄,申购资金达50亿元,远超可申购份额上限,昨日提前结束申购,比例配售已成定局,这也是瑞福优先继首个五年存续期出现四次比例配售后的第五次比例配售。

嘉实理财宝7天 化“时”成金

作为首批超短期理财基金,正在发行的嘉实理财宝7天债基采用摊余成本法,主要投资于期限较短的存款、债券、回购,从而实现稳定收益。其最大特点是“7天持有周期”的产品设计,规定其在“7天持有周期到期日”可申请赎回,能满足当下投资者对闲置资金的高流动性要求。

国海富兰克林携手 五家第三方销售机构

近日,国海富兰克林基金在业内最先与所有的第三方销售机构达成协议,目前已陆续上线众禄基金、数米基金、天天基金、好买基金、诺亚正行等5家。基金在享受费率优惠的同时,还有望得到专业、持续的投顾服务。截至二季末,公司旗下所有成立满5年的基金均获晨星4星或5星评级。

华夏银行济南分行 创新服务支持农资企业

日前华夏银行济南分行与山东省农业生产资料有限公司展开合作,通过围绕核心企业链式开发的模式,为省农资公司某下游经销商发放了首笔网络自助贷,实现了异地客户贷款发放的网络化、自助化。

据华夏银行济南分行相关负责人介绍,近年来,华夏银行以特色产品、体制机制、服务模式为重点积极探索创新,目前已经形成以“小、快、灵”为特色的小微企业金融服务品牌“龙舟计划”,包含15类标准化金融服务产品;确定了商圈、园区、行业协会、交易平

台、核心企业、市场等六大合作平台,围绕核心企业链式开发,实现了批量服务理念。在此次业务合作中,华夏银行济南分行采取了整体式方案营销策略,通过核心企业链式开发模式将山东省农资公司及其下游经销商确定为一个整体,并在此基础上选择信贷产品,创新信贷服务,通过“融信通金融服务平台”强大的电子银行服务能力,借助小企业网络贷及平台资金归集功能为客户提供安全快捷的金融服务,得到了客户的认可与好评。(财金记者 王小平)

20年阳光陪伴,光大银行与您同行

1992年8月,中国光大银行在北京成立,开启了光大人为客户提供全面的商业银行产品与服务的进程。

二十年来,伴随着中国金融业的发展进程,中国光大银行不断开拓创新,锐意进取,在为社会提供优质金融服务的同时,取得了良好的经营业绩:在综合经营、公司业务、国际业务、理财业务等方面培育了较强的比较竞争优势,基本形成了各主要业务条线均衡发展,零售业务贡献度不断提升,风险管理逐步完善,创新能力日益增强的经营格局。2010年8月

18日,中国光大银行A股成功上市,迎来又一个崭新发展阶段。

凭借卓越的创新能力和出色的业绩表现,中国光大银行连续三年被评为“年度最具创新银行”,荣膺“2011 CCTV中国年度品牌”。招牌业务“阳光理财”系列产品家喻户晓,阳光系列品牌被评为“年度金牌影响力品牌”;投行业务、企业年金、资金结算等领域也创造了多项

行业第一。

二十年的坚持努力,换来的是客户的肯定和社会的认可。2012年3月,中国光大银行获中国银行业客户满意度第一。现在,中国光大银行正按照“一年奋力起步,三年改变面貌,五年形成自身特色,十年勇争同业前列”的思想,奋发向上,努力成为具有较强综合竞争力的全国性股份制商业银行,努力为客户提供更全面的产品和服务。



农信动态

宁阳农信 助力特色产业发展

宁阳县农信社提早部署,多措并举,通过采取积极措施助力特色产业发展。一是配齐配备人员。安排内勤人员轮流担任大堂经理,及时分流客户。二是安排一名信贷人员在大堂坐班,随时受理客户贷款申请。三是定期向联社申请调拨零币,及时满足周边客户零币兑换需求。四是提供人性化服务,提前备置防暑药品和茶叶和雨伞等便民设施,得到了广大客户的称赞和好评。(高磊)

泰安农信 青年员工服务社会

入伏以来,泰安持续高

温,为进一步磨练青年员工毅力,激发青年员工爱岗敬业、无私奉献的精神,泰安市泰山区农村信用社组织部分青年员工参加了以“我为社会做贡献”为主题的义务服务活动,累计出动100余人次,帮助老人40余次,找回失散儿童2人,公交车站、公路两旁、敬老院等场所处处留下了农信青年员工靓丽的身影。(刘睿)

泰山区农信 开展大比武活动

为打造一流的员工队伍,树立一流的队伍形象。泰山区农村信用社日前组织开展了业务技术比赛,此次比赛共设计算机、出纳、会计三个大项和中文录入、机打传票、珠算、点钞等9个小项,吸引来自信用社主任、会计主

管、信贷内勤、综合柜员及机关人员等各岗位205名员工报名参加。经过激烈角逐,9名青年员工在比赛中脱颖而出,分别获得参赛项目的冠军,据悉,他们的平均年龄为29.9岁,较往年呈现出年轻化的特点。(刘睿 朱鑫强)

岱岳区农信 “贷动”专业市场发展

今年以来,岱岳区农信社立足区域经济特色,不断优化贷款结构,改进贷款模式,将良庄蔬菜批发市场、光彩市场商户、姜芽加工户等商户、个体经营户作为信贷支持重点,建立了以联盟成员自治、相互监督、相互扶持的信用联盟。近日,岱岳区农信社到市场宣传信用联盟,在信用社帮助下,蔬菜市场商户信用联盟迅速组建,获

得总额330万元授信,且享受利率优惠。有力地推动了农户增收以及当地经济的健康发展。(彭广峰)

肥城农信 支农助微见实效

今年以来,肥城农信联社统一部署,组织干部员工进行“进千村、入万户”活动,“支农”先“知农”,走千访万摸需求。肥城农信联社年初全市集中开展信贷需求调研活动,为全年贷款投放量做到了“有的放矢”;而且还“顺时因地”地开展局部调查,捕捉信贷需求的动态变化。多措并举创新品,破解企业融资难。肥城农信联社从肥城经济特点和小微企业“短、频、急、快”的融资需求特点出发,组建了小微企业服务工作小组,并推行限时办理

制度,增加贷审会召开的时间和频率,逐步提高服务小微企业的效率和水准。(邱岳强 柳鲁宁)

新泰农信 举办信贷人员培训班

日前,新泰农信联社成功举办信贷人员培训班。该联社全体信贷专管员及客户经理参加了培训,系统学习了《个人“创业通”贷款管理办法》、《个人住房贷款管理办法》以及抵押押贷款办理流程等内容,取得了良好的效果。本次培训班以贯彻《信贷人员工作指导意见》为出发点,对指导意见上涉及的消费类贷款和抵押押贷款办理流程进行了细致的讲解,提升了信贷人员的整体理论知识水平和业务经办能力。(潘营营 王得志)

羊群效应和投资再平衡

随着A股市场的不断下挫,各种之前所谓的“钻石底”被一次次击穿,多方与空方的口水战也在网上争论得不可开交。投资者面对资产的缩水和空多之间的博弈,心理层面已经发生了变化,这种时候,究竟应该怎么做呢?是跟随,还是反向?

反向行为是绝大多数成功投资策略的核心所在,然而,人性总是渴望人多带来的安全感,这也产生了“羊群效应”。这主要表现在由于信息不对称,投资者通过观察大多数人的行为来推测其私有信息,或是过度依赖于舆论而模仿他人决策。影响从众的最重要因素不是意见本身,而是认同此意见人数的多寡。这样就会导致集体的非理性表现。

在投资市场中,尽管机构相对于个人投资者更具信息优势,但机构之间也同样表现出投资的羊群效应。从博弈论的角度分析,在个人与机构之间,机构收集并分析信息,而个人投资者跟随,即“收集分析-跟随”是均衡解;在机构之间,跟随-跟随亦是博弈的均衡解。

理性的投资者不会追随潮流,而是以严肃的态度独立行事:认真制订合理的投资组合目标,严格遵循选定的投资组合。欲意忠诚于资产配置目标,要求投资者经常买进已经过时的并卖掉正在流行的投资产品,这就要求投资者做出异于主流的反举动作,即投资组合再平衡。当市场出现过度波动时,再平衡能够提高投资组合收益,减少资产配置

年度变化。

尽管投资组合的再平衡有诸多好处,但知易行难。在美国著名投资机构TIAA-CREF投资计划参与者中,挑选出1.6万名研究对象发现,个人投资者中很少有人会定期变更投资组合的资产配置:在10年的时间里,47%的个人没有对资金投入哪种资产做出任何改变,21%的投资者只做过一次改动。投资从来不是件轻松事,借力于专业投资机构时,别忘了当转向灯亮起时,方向盘在自己手中。(兴业全球基金 黄雪霞)



“赶早加油”的投资消费学

在国际油价连续回涨背景下,国内成品油价格“三连跌”之后再临上调临界点,8月9日国家发改委发出通知,自8月10日零时起将汽、柴油价格每吨分别上调390元和370元,折算到90号汽油和0号柴油(全国平均)每升售价分别提高0.29元和0.32元。一时间,年初“油荒”期间加油站开车“抢油”的趣景,再现各地街头。究其原因,在油价上涨前赶早再加一次“便宜”油的心理,是促成这种现象的关键因素。理财市场上这种“赶

早”行为却不多见。谈到理财,很多人重复得最多的一句就是“还早呢,等有了钱再说吧”。转过身去,却总将钱包里的钞票拿去消费,再去重复“减穷”。

其实,消费与理财两者之间并没有绝对冲突之处。投资的真正目的并非放弃消费,而是以“早进场”获得超过通货膨胀的资本增值回报,更低成本获取未来更高质量的消费。

以“自驾游”为例,当前最困扰车主的,就是可能上调的油价带来的厚重“加油单”。而与之相对,也有部分具备理财头脑的人,早早到借助投资优质基金对冲油价,甚至赚取额外收益的机遇。如今年成立的华安标普石油基金,截至8月7日,其

近一月、近一季度的净值增长率分别达到5.7%和4.74%,不仅在同类油气资源基金中表现最好,同时远远领先其他QDII产品同期净值收益表现,成为对冲油价的“利器”。

俗语“八月十五看龙灯”,就告诫做事提早准备、不要错过最佳时机。从目前看,尽管经历前期价格回调,但石油资产的流动性改善已促使油价缓慢上升,且近期的波动还会不断制造良好的入市时机。而与纯粹的石油消费相比,在油价盘整期间“赶早”定投石油基金,以分笔逐步吸纳石油资产的方式,对冲石油消费甚至赚取收益,明显远胜那些没提早进场投资而忍痛放弃“自驾游”的人。

