

花银行的钱,买自己的车

齐鲁车展唯一合作银行——建行山东省分行圆您购车梦

9月6日—9日,由齐鲁晚报主办的2012年齐鲁秋季汽车展示交易会在济南国际会展中心和济南舜耕国际会展中心同时隆重举行,建设银行山东省分行成为本届车展唯一指定合作银行。

届时,建行将携特色业务——“建行龙卡购车分期付款”入驻车展,以汽车金融、建行龙卡等为主题,举办丰富多彩的活动,为准车主们提供多元化的购车金融选择,圆准车主的购车梦。

家庭购车

信用卡分期付款更划算

以往手头要有足够的钱才买汽车的消费观念正在改变,市民刘先生告诉记者:“以前我买车的时候,都是存了好些年的钱才买得起一款中意的车,现在我的儿子才工作两三年,就打算用信用卡分期付款买一辆十几万的车了,比以前方便多了。”

建设银行山东省分行相关人士介绍,目前,他们已与多个汽车品牌建立合作关系,用户可根据自身能力选择12期至36期不等的分期付款,手续方便,又可以缓解资金压力。对于市民来说,如果只是短时间内缺少资金,选择分期付款要比选择汽车消费

贷款划算得多,省下来的钱还可以做其它投资,可谓一举两得。理财专家指出,通过分期付款,提前实现购车愿望,提高生活质量和工作效率。消费的同时还省下了不少费用,是一种不错的理财消费方式。

信用卡购车

建行更给力

“我们一直想进入齐鲁车展,因为种种原因一直未能实现,今年终于如愿以偿,通过车展,相信一定可以给消费者提供满意的汽车金融服务,赢得更多消费者的青睐。”建行山东省分行信用卡中心总经理孙飙对车展信心十足。

孙飙介绍,建行是国内率先推出

信用卡分期付款购车业务的国有上市银行,积累了丰富的经验,产品设计完善。该行的“龙卡购车分期付款”更是以“零利息,免担保,免抵押”等特点得到了众多购车消费者的喜爱。

据了解,建行信用卡购车分期付款业务是指持卡人同意支付首付款情况下,向建行申请用其龙卡信用卡,在指定经销商处购买家用汽车。经核准后,将审批通过金额平均分成若干期,由持卡人在约定期限内按月还款,并支付一定手续费,无需办理抵押、担保手续;合作汽车厂商贴补手续费,远低于同期汽车贷款利率,且不占用正常信用额度。分期金额还可根据每月分期入账金额计算积分,逐月累积,还可兑换相应礼品。

(财金记者 薛志涛)

农信动态

肥城农信

网银让利惠民

6月以来,肥城农信联社积极响应省农信社号召,努力推广网银等高科技产品,推出各种优惠政策。例如个人网银UKEY工本费20元可以在办理完3笔跨行转账后得到返还,并且与全省内农信社行内转账费用全免;企业网银的UKEY工本费完全免收等等。这一系列的优惠让广大客户在享受到便捷服务的同时也得到实惠。

(柳鲁宁)

财金资讯

工信部推进物联网企业直接融资

本报讯 工信部周一正式发布的《无锡国家传感网创新示范区发展规划纲要(2012-2020年)》称,我国将加大对示

范区内物联网产业的财政支持力度,加强税收政策扶持;同时,推进物联网企业通过资本市场直接融资。(证时)

多部委酝酿出台促消费新政

本报讯 在外需持续低迷背景下,促消费政策年内将再度发力。记者日前从业内获悉,商务部、工信部等多个部委正就消费相关的若干领

域密集摸底,并就相关鼓励政策的思路进行可行性论证。预计年内将迎来促消费新政密集发布期,信用消费等领域或有政策鼓励。(经参)

易方达举办债券市场峰会

各大机构聚焦市场创新

近年来中国债券市场扩张迅速,截至去年底,市场规模跃升全球第四。对比成熟市场发展历程和当前市场条件,中国债市将面临极大发展空间,这一点已成为债市参与各方的共识。8月17日,易方达基金主办“易方达·中国债券市场发展高峰论坛”汇聚了监管机构、专业投资机构 and 权威研究专家,共同探讨中国债券市场发展相关的关键课题。

证监会、中债登、全国社保理事会、中国首家采用投资人付费业务模式的新型信用评级公司中债资信、中国最大的证券公司中信证券、中国最大的固定收益类公募基金资产管理公司易方达基金、美国最大的债券基金管理公司PIMCO……这些债券市场顶级机构汇聚一堂“华山论剑”,会关注什么话题?这就是本次论坛的主题:探讨中国债券市场发展面临哪些机遇与挑战。

与会机构纷纷指出,随

着利率市场化进程的不断深化,金融脱媒大势所趋,社会直接融资需求旺盛,债券市场制度创新持续推进,中国债市将迎来巨大发展的历史性机遇。但目前市场发展不平衡,缺乏多层次多种类的债券投资标的,风险定价的市场机制还不够成熟,等等问题也成为制约债市发展的关键性因素,各方机构普遍期待以“创新”推动发展。

截至上半年末,易方达基金是中国基金行业中固定收益类公募基金规模最大的公司,旗下包括债券基金和货币基金在内,总规模已达到462亿元人民币。易方达旗下债券类基金在今年上半年的加权平均收益率高达8.11%,是众多债券投资机构中的一颗明星。

震荡市借主题捉“牛股”

进入年度“下半场”之后,宏观经济层面的下滑似乎对股市的悲观情绪提供着“基本面”的支撑。而展望股市所依托的内外部,宏观形势,部分机构建议,投资者对于A股市场下半年的走势无须过度悲观,经济周期有望从当前的衰退末期逐步走向复苏。基于政策放松以及经济企稳的预期,权益类市场有望迎来建仓良机。

银河基金指出,“稳增长”和“调结构”将是下半年政策的主线,因此,受益于“稳增长”和“调结构”的主题板块无疑是下半年最值得关注的亮点之一。传统周期性行业下半年会面临一定的业绩兑现压力。相对而言,创新

转型板块有望获得政策的更多扶植,基本面会有比较明显的改善,业绩兑现的压力相对较小。基于上述观点,银河基金近日正在发行的主题策略基金将以主题投资为理念,捕捉具有核心竞争力、代表未来发展方向的典型公司。

分析人士则强调,从市场契合度来看,主题投资尤其适合震荡整理行情(结构性)和牛市(主题投资贯穿始终),是应对当前和未来市场的有效方法。过去30年,世界金融市场主题股票的平均回报率超过市场均值约150%,而A股市场主题投资敏感性尤为高,主题投资获取超额收益的概率较大。(中财)

钱途漫步

在耶鲁大学投资总监斯文森的《不落俗套的成功》书中,他对共同基金的择时交易进行了详实分析。通过对投资者在1987年10月股市大崩盘前后和2000年3月互联网泡沫破裂前后对基金配置情况的研究,揭示了基民在牛市买进并在熊市卖出,证明了基民的择时交易反倒演变为追涨杀跌,使投资者的荷包大为缩水。

那么,我国的基民在择时方面表现又如何呢?为了研究“羊群效应”情况,笔者选取三种不同类型的基金产品,即股票型、债券型和货币型基金,通

当心“择时交易”变“追涨杀跌”

过观察在不同市场表现下,从基金发行到保有规模的变化来论证。

首先,从历年基金发行募集规模表现来看。在股市牛市时,其募集规模水涨船高,在股市高涨时(如2007年度)股基募集规模最大,而在股市低迷时(如其后的2008年度)则急剧缩水。

其次,从季度基金绝对保有规模与股市表现来看。在2007年全年里股基保有规模迅速上升,而在2007年四季度至2008年四季度的时间里,虽然上证综指从历史最高点

6124点下跌到1664点,但股基绝对持有量却未有显著变化,倒是债基明显表现出在牛市萎缩而熊市扩张的“安全港”特征,特别是在2008年第四季度,股市自最高点持续回落4个季度以后(出现了最低点后),债基保有量达到高点。此时,不是应该转而投资股基吗?

第三,从各类型基金产品占比情况来看。股基占比从2007年四季度的高占比一直坚持到2008年的第三季度,却在2008年第四季度时突然出现明显下降,持基信心消失在黎明前最黑暗的时候。

投资者都在憧憬着能“低买高卖”,在股市高点时减持股基或转换为债基或货基,实现最好收益;而在股市低迷时则买入股基,捕捉住最好的投资时机。从理性投资角度来看,当市场持续高涨而人声鼎沸时,抽身而退需要一种“众人皆醉我独醒”的独立思维与勇气。(兴业全球基金 黄雪霞)



财经播报

招商安盈保本再次成功“闪发”

在招商信用增强债基首日售罄,创出募集规模近40亿的佳绩后的28天,今年来风头正劲的招商基金推出第二只保本产品招商安盈,8月15日的发行首日募集额接近其上限50亿,将提前结束募集。截至8月10日,公司首只保本基金招商安达今年以来收益率6.66%,继续领跑。

华夏安康信用债基近期发行

受益于债券牛市,债基半年平均收益率高达5.5%,备受基民追捧。华夏基金新近获批的安康信用债基将于近期发行,该基金以信用债为主要投资标的。截至7月31日,华夏基金管理的各类固定收益资产,包括公募基金、社保、年金、专户等在内的总资产规模逾900亿元。

利率市场化利好嘉实理财宝7天债基

正在各大银行、券商的公开

发售的嘉实理财宝7天超短期理财债基拟任基金经理桑迎指出,利率市场化将推高资金利率,理财基金将成为利率市场化进程的获利者之一。嘉实理财宝7天债基在运作过程中将充分考虑利率市场化对产品收益的各种影响,顺势布局谋求高收益。

上投摩根消费指数27日起发行

8月27日起,上投摩根中证消费服务领先指数基金将通过建行等渠道发行。该基金在风险可控的前提下,攫取中证消费服务领先指数所有行业和股票的

机会。截至今年7月17日,中证消费服务领先指数自2005年以来累计涨幅330%,分别跑赢同期沪深300、综指185%、256%。

汇添富多元收益债基做投资“全能选手”

下半年,债市续演“慢牛”行情,股市低估值优势显现。8月13日起在中行等银行及券商渠道发售的汇添富多元收益债基,将密切关注股债两市行情变化,做债基“全能选手”,力争实现投资超额收益。拟任基金经理曾刚所管理的债基曾是2009年、2010年同类产品收益冠军。

山东工行团员青年开展“金融服务进市场”活动

为普及金融知识,宣传金融产品,8月18日,工商银行山东省分行60余名团员青年在济南洛口服装城商贸中心开展“金融服务进市场”活动,把金融服务送到广大商户身边。活动当天共走访业户300余家,发放各类宣传材料400余份,解答各类咨询50余人次,现场办理各类业务200余笔。

活动中,工商银行员工在济南洛口服装城商贸中心大厅设置金融知识宣传展台,向广大商户及顾客提供金融知识、金融产品咨询服务,同时按照参加活动

的团员青年专业特点组成了6支青年服务小分队,送金融服务上门。期间,该行员工充分利用自身专业知识,针对批发市场业户的金融需求,分小组、分楼层积极深入业户开展金融知识宣传,并现场为客户介绍和办理个人经营贷款、个人助业贷款、专项分期付款、个人网银和手机银行等各项业务,增进了批发市场业户对金融知识和金融产品的了解,有效满足了业户的金融需求,得到了洛口服装城商贸中心广大业户的普遍好评和热烈欢迎。(段维斌)



交行推出“稳添利”保本保收益理财产品

交行各营业网点有售,欢迎垂询95559或各网点理财经理

产品名称	投资起点	预期年化收益率	同期储蓄存款基准利率	销售日期
稳添利3个月	5万	3.9%	三个月	循环发售
稳添利6个月		3.95%	半年	

注:本文仅作为宣传使用,不构成购买要约,交通银行具有最终解释权。理财非存款,投资须谨慎。