

下周新品

鹏华沪深300基金周一发售

基金名称:鹏华沪深300指数证券投资基金(LOF)基金

基金管理人:鹏华基金管理有限公司

基金托管人:工商银行

发售时间:3月2日至3月27日

投资范围:主要投资于沪深300指数的成份股及其备选成份股(投资占比不低于90%),现金或到期日在一年以内的政府债券不低于5%。

基金经理:杨靖,7年证券从业经验,曾任研究员、行业研究小组组长,2001年6月加盟鹏华基金公司,先后任鹏华中国50基金、鹏华行业成长基金和普润基金经理助理。2006年9月任基金普润基金经理,2007年4月任鹏华优质治理股票型基金基金经理。

购买细则:持有有效证件到鹏华基金公司直销渠道或工行、建行、农行、中行、交行、招行等银行及券商网点认购。如认购金额小于100万元,认购费率1.0%;如认购金额大于等于100万元且小于250万元,认购费率0.6%;如认购金额大于等于250万元且小于500万元,认购费率0.3%;如认购金额大于等于500万元,认购费为每笔1000元。

点评:这是三年来首只LOF指数基金。沪深300指数荟萃中国A股300家优秀上市公司,是综合反映中国经济整体走势的“晴雨表”。产品将少量投资于非沪深300成份股、新股等,以提高收益。该基金具有LOF交易模式,方便投资者操作、节省费用。

泰达荷银品质生活基金2号发售

基金名称:泰达荷银品质生活灵活配置混合型证券投资基金

基金管理人:泰达荷银基金管理有限公司

基金托管人:建设银行

发售时间:3月2日至4月3日

投资范围:股票占基金资产30%-80%,债券资产占比15%-65%,权证占比0%-3%,资产支持证券占比0%-20%,并保持现金或到期日在一年以内的政府债券占比不低于5%。

基金经理:双基金经理制度。史博,金融学硕士,CFA,曾从事研究工作,任研究员、研究部总经理、首席策略分析师、合丰周期基金经理、股票投资部高级投资经理,2007年6月加入泰达荷银基金公司任投资副总监。自2007年7月至今任荷银首选基金基金经理。自2008年8月至今任荷银市值基金基金经理。

李泽刚2002年初加入泰达荷银基金公司,曾担任行业研究员、基金经理。2007年8月至今任荷银市值基金基金经理。

购买细则:持本人有效证件到泰达荷银基金公司直销渠道或建行、农行、中行、交行、招行等银行及券商网点认购。如认购金额小于50万元,认购费率1.2%;大于等于50万元且小于250万元,认购费率0.75%;大于等于250万元且小于500万元,认购费率0.5%;大于等于500万元且小于1000万元,认购费率0.25%;大于等于1000万元,认购费为每笔1000元。

点评:该产品作为一只灵活配置的混合型基金,十分注重大类资产配置灵活性。在震荡市中,能有效做到攻守平衡,适合稳健型投资者。该基金主要投资于与居民提高生活品质密切相关的主题和行业中的优质企业,对这些主题及行业所覆盖企业的投资占股票投资的比重不低于80%。

交银施罗德先锋基金3月3日起售

基金名称:交银施罗德先锋股票证券投资基金

管理人:交银施罗德基金管理有限公司

托管人:农业银行

发售时间:3月3日至4月3日

投资范围:股票资产占基金资产60%-95%;债券、货币市场工具、权证、资产支持证券以及法律法规或中国证监会允许基金投资的其他证券品种占比5%-40%,其中现金及投资于到期日在一年以内的政府债券占比合计不低于5%。

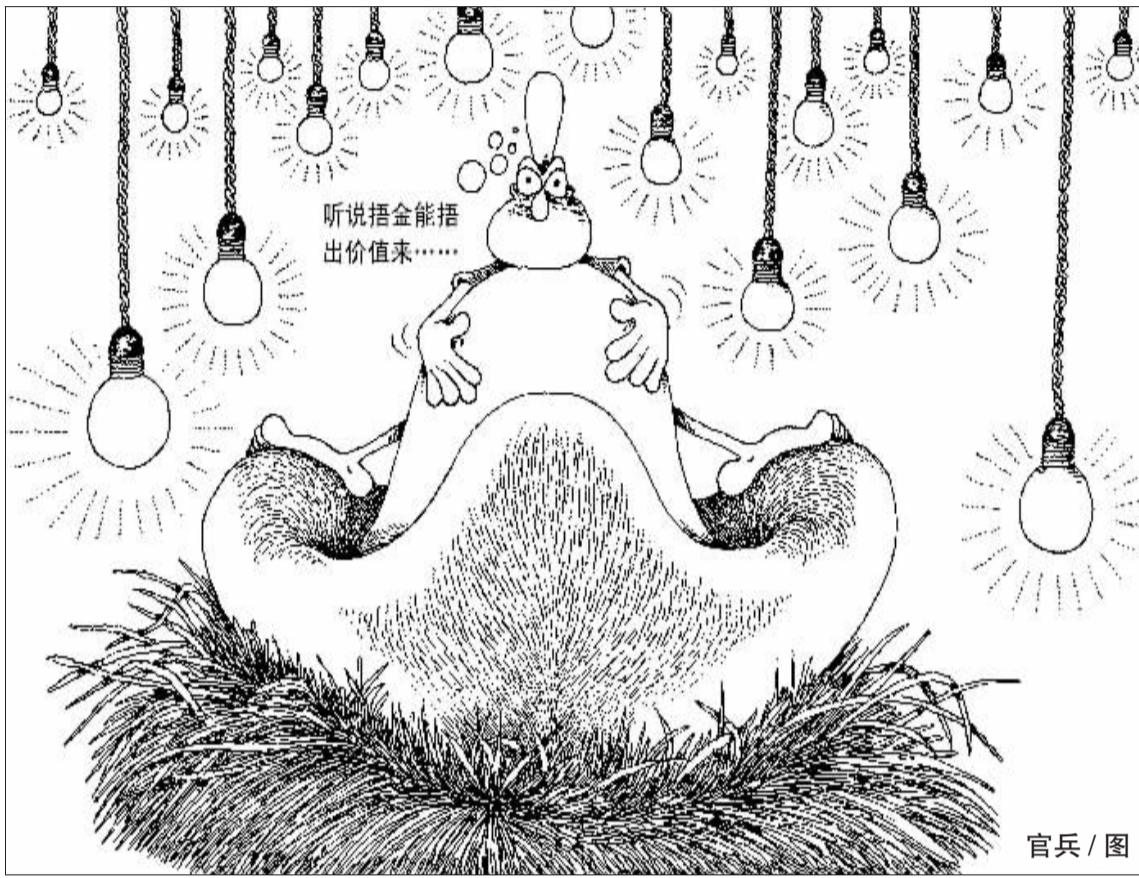
基金经理:史伟,英国雷丁大学经济学硕士,8年证券、基金从业经验。曾任研究员、高级研究员、基金经理助理和基金经理、股票型基金基金经理。2008年4月加入交银施罗德基金公司。

购买细则:持本人有效证件到交银施罗德基金公司直销渠道或农行、建行、交行、招行等银行及券商网点认购。前端收费模式下,如认购金额小于50万元,认购费率1.2%;大于等于50万元且小于100万元,认购费率1.0%;大于等于100万元且小于200万元,认购费率0.6%;大于等于200万元且小于500万元,认购费率0.3%;大于等于500万元,认购费为每笔1000元。后端收费模式下,持有时间1年以内(含),认购费率为1.6%;持有时间1年—3年(含),认购费率为1.0%;持有时间3年—5年(含),认购费率为0.4%;持有时间5年以上,认购费率为0。

点评:该产品主要投资于中小型企业上市公司,特别是处于创业期或成长期,未来企业扩张能带来巨大成长空间、有望成为行业龙头的中小型企业,或经营管理较灵活、能敏锐捕捉市场机会应对市场变化的中小型企业,以及具有独特盈利模式和业务特征、经营业绩具备巨大增长潜力的中小型企业。(陈墨)

黄金涨势如虹 投资者“斗”金有法

证券时报记者 陈墨



进入2009年,黄金作为资产“避风港”的作用越来越突出,投资者在追求保值避险功能的背后,这些金子真的给投资者带来了“巨大”的短期收益。而各大专业机构近期一致预测,2009年黄金升势不可扭转。

实物黄金、纸黄金、黄金股票……笔者身边的“金民”在淘金热中收益不菲,各有各法。

“捂”金——饰品金竟存8年以上

在广州某报社做编辑的江小姐提起她亲戚的炒金良方,艳羡不已。据江小姐介绍,她的亲戚很早就以前就有存金子的习惯,经常把金饰存8年以上再出手,获利颇丰。

江小姐生长在四川,还在读中学时,她亲戚就来深圳大量购买金饰品。深圳靠近香港,当时的黄金价格要比四川便宜很多,一克差距有20多块钱。“江小姐亲戚买的多数是比较粗的金链子,当时每克还不到100快。

今年随着金价上涨,江小姐亲戚对比了一下回购的收费,准备乘着金价涨势如虹出手,想要落袋为安。“我亲戚卖金子排队排了好长时间,近期卖金的人太多了。”成都某黄金店工作人员也表示,长期以来买黄金的人只有10%会要求回购,但近期这一比例至少上升至20%。”

高抛低吸——黄金产品波段获利

家住福田的周小姐在一家公司做财务,听朋友说黄金可以保值。今年春节前,用自己部分积蓄首次尝试了实物黄金的投资。当时中心区一家金店正在进行促销活动,我大概以每克205元的价格购买了500克投资金条。”

哪知,在短短一个半月,这家金店的金条零售价每克已经超过了225元。这让周小姐兴奋不已,本来

是用于保值的金条,短期内就收益过万”。周小姐表示,这样“低吸高抛”实物黄金获利比较传统,最好选专门用于投资的黄金产品,而不是黄金饰品。

首次出手就有不菲收益的周小姐表示,近期内不会去金店进行黄金回购。回购有很大一笔手续费,在变现过程中收益损失很大,七七八八算下来根本赚不了多少钱,我还不如压箱底存起来,从长期来看,黄金是肯定要升值的”。

“择”金有道——纸黄金“门槛低”

有2年多黄金投资经验的吴先生,就不太喜欢实物黄金的投资方式,保存起来有点危险”。所以,他进行黄金投资主要选择纸黄金

方式。

2008年年末纸黄金每克不过180至190元,而到现在已经超过了220元,涨幅快接近20%了。就在这段时间我的收益也已经好几万了”,吴先生认为,进行纸黄金不需要实物黄金交割,流动性好、门槛也低,投资起来更像股票,交易成本低廉,适合我这样的上班族。”

不过,他表示最近已经落袋为安了,这轮金价近来涨势过猛,已经比较危险了,之后可能会有回调”。

投资“金股”——大赚股票市场

在黄金价格节节走高的同时,国内A股市场的黄金股也强势上攻。今年以来,山东黄金、中金黄金

等黄金股涨幅已超过了20%,而涨幅最大的紫金矿业已上涨超50%。

老股民陈先生就选择投资黄金股来分享黄金价格走高的收益。谈起选择黄金股,他说得头头是道。“我是去年底就开始关注黄金股的”,陈先生认为,美国市场持续萎靡不振,由东欧引起的第二波金融危机随时会来,各路资金必然流向黄金。而在上一个金价历史高位时,黄金股都过百了,而现在只有几十块,投资价值很大”。此外,他还认为,未来市场很可能进入通胀通道,目前正是布局通胀概念的时候,而黄金股是最好抵御通胀的品种,只好

我对实物黄金不熟悉,只好投资黄金类股票,在海外黄金类股票的估值水平要高于其他股票。”陈先生表示。

银行涉“金”理财产品“成色”是关键

证券时报记者 陈墨

本报在黄金牛市再度走强后,银行开始对黄金“大做文章”,纷纷推出涉“金”理财产品。

除了中行、工行等银行传统的“纸黄金”业务外,金币、金块备受银行关注。值得注意的是,兴业银行、深发展等银行推出的上海黄金交易所的黄金产品,也适合普通投资者投资。这类产品不仅具有纸黄金性质,也能够提供实物黄金。投资者既

可选择用纸黄金来“短炒”,也可以选择提取实物黄金,不过需要缴纳一定的手续费。

还有银行推出涉“金”的理财产品,如东亚银行推出一款专供该行私人银行客户的保本理财产品,就是挂钩国际黄金的基金,这是今年国内银行推出的第一款挂钩黄金的理财产品。该产品规定,只要在9个月内挂钩基金的涨幅不超过20%,投资者就可以分享该基金涨幅的0.8倍。如果挂钩基金的涨幅超过

20%,投资者到期则可以获得相当于定期存款的年化收益。如果挂钩基金下跌,则投资者的最低收益是活期存款利息。银行涉“金”产品的这一“成色”显得具有一定吸引力。

黄金牛市效应下,以前与黄金挂钩的理财产品表现抢眼。根据普益财富对正在运行的113款QDII理财产品的跟踪研究,上周涨幅超过5%的都是挂钩黄金相关的指数或基金产品。其中,累计收益率最高的是渣打银行“开放式结构性投

资计划瑞银彭博固定期限黄金超额回报指数”产品,累计收益率达到35.08%。

理财专家表示,目前有3大因素支撑黄金牛市:一是全球经济衰退,投资者选择黄金作为资金“避风港”;第二黄金投资需求大幅上扬,支持黄金饰品等整体需求的增加;三是面对动荡的金融市场,投资者配置资产将黄金纳入组合。业内分析师表示,短期看黄金价格还有所反复,但长线看好。



吴佳

喜见工行迈出一小步

作中,竞争给客户带来的实惠。

在国有银行先后商业化运行之后,我们最切身的感受不是效率的提高、费用的降低等这些本应由竞争带来的成果,反倒是感受到名目繁多收费的出现。同时,国内银行没有将本行有关收费规定公示的习惯(残留的衙门习气),将收费视作天经地义;由于一般消费者与商业银行在规模与实力上相去太远,“店大欺客”便成为常态,一般客户也只能忍气吞声。笔者曾亲见一名顾客因为在存钱时银行没有尽到告知义务,以至于在提钱时被要求交手续费而大为光火,当时颇有些大闹公堂之态。

可以说,不少银行当前的收费是在向“国际惯例”看齐,服务则仍然颇具“中国特色”。当然,国际惯例到底是什么,其实也并没有很统一的标

准,因为各国文化与社会背景的差异,使得各国以及各经济体的标准相去甚远。而在对“国际惯例”的选择中,国内银行难免有为我所用的主观倾向性选择在其中。如果这种情形持续下去,可以说,银行业的改革并没有达到预期的目的,反而有可能出现各种制度最坏结果的叠加。

上述原因,是导致笔者对工商银行仅对信用卡欠款部分收取利息的新规大为感慨、赞叹之所在!至少这小小的一步,让我们看到了正常市场竞争下可能带来的切实好处,这是正常市场运作的应有结果。

虽然目前还没有其他银行跟进,但这并不意味着该事件不重要。也许,力求银行间的差异化服务和差异化收费是其他银行的宗旨,其他银行愿意以更为个性化的服务来吸引客

户,并不急着打价格战。此外,虽然其他银行并不着急跟进,也许只是处于密切关注阶段,并非完全不予理睬。毕竟以工行中国第一大商业银行的名头,它的一举一动对其他银行的业务影响颇大,其更为合理化的收费对客户吸引应该令其他银行必须正面回应。笔者估计,其他银行后续跟进的可能性相当大。

竞争方能带来进步,期许工商银行这一小步,拉开银行业务竞争的大幕。从另一个角度考量,只对欠款部分收取利息方合情合理,过去的全额收费显然是强势卖方市场行为。在银行的诸多收费与规定中,或者还有继续合理化的空间。这也是值得期待的。

无话不说

一周理财产品点评

结构性理财产品复出

本报本周共有21家商业银行发行59款理财产品,理财产品发行数出现下降,募资集中度增加明显,9款人民币债券和货币市场理财产品计划募集总规模超200亿元人民币。

结构性产品本周再度出山。花旗银行发行了2款结构性QDII理财产品,币种分别为美元和澳元,理财产品的资金投资于结构性票据,挂钩香港上市的中国基建和能源类股票,每个季度设定观察期间,增加了投资者获取收益的机会。除了花旗银行2款结构性理财产品外,荷兰银行、中国银行及渣打银行均发行了结构性理财产品,涉及的挂钩标的有美元3个月Libor、美元兑日元汇率和股票指数等。

(张若斌)