

■ 点击理财产品 | Product |

华商稳定增利
2月14日起售

基金名称: 华商稳定增利债券型证券投资基金
基金管理人: 华商基金管理有限公司
基金托管人: 建设银行
销售机构: 华商基金、建设银行、农业银行、交通银行、招商银行、民生银行等
发售时间: 2月14日至3月11日
基金经理: 张永志, 曾任职于工商银行青岛市市北一支行、海通证券, 2007年5月进入华商基金, 2007年5月至2009年1月担任交易员; 2009年1月起至今担任华商收益增强基金经理助理; 2010年8月起任基金经理。
投资范围: 债券等固定收益类资产的投资比例不低于基金资产80%, 其中可转换债券比例不高于资产净值30%; 股票等权益类品种投资比例不高于资产20%; 权证投资比例不高于资产净值3%; 并保持不低于基金净值5%的现金或到期日在一年以内的政府债券。

华宝兴业成熟市场动量优选
2月21日起售

基金名称: 华宝兴业成熟市场动量优选证券投资基金
基金管理人: 华宝兴业基金管理有限公司
基金托管人: 中国银行
境外投资顾问: 领先资产管理公司
销售机构: 华宝兴业、中行、民生银行等
发售时间: 2月21日至3月11日
基金经理: 尤柏年, 经济学博士。曾在澳大利亚 BConnect 咨询公司 APEX 团队从事投资、金融工程研究等工作。2007年6月加入华宝兴业任金融工程部高级数量分析师, 2008年7月任海外投资部高级分析师, 2009年3月至今任基金经理助理兼任高级分析师。
投资范围: ETF 占基金资产 60%-95%, 债券、现金及中国证监会允许的其它投资品种的比例为资产 5%-40% (现金或到期日在一年以内的政府债券不低于基金资产净值的 5%)。

“鑫意”理财恒通第四期
2月16日开始销售

产品名称: 2011年“鑫意”理财恒通第四期人民币理财产品 A11104
发售银行: 上海农商银行
收益类型: 保本固定型
预期年收益率: 3.1%
委托期: 89天
销售日期: 2月16日至2月22日
委托资金: 起始5万元人民币, 委托递增单位为1000元, 计划募集上限为1亿元。
投资标的: 主要投资银行间市场债券资产, 投资比例0%-100%, 也可投资银行间市场其他金融资产和金融工具等, 投资比例0%-100%。

“珠联璧合”人民币21天
2月17日开始销售

产品名称: 2011年“珠联璧合”(1007期IV)人民币21天理财产品 819424
发售银行: 南京银行
收益类型: 非保本浮动型
预期年收益率: 3.4%
委托期: 21天
销售日期: 2月17日至2月23日
委托资金: 起始10万元人民币, 委托递增单位为1万元, 计划募集上限为50亿元。
投资标的: 投资对象为商业承兑汇票、银行承兑汇票、银行间债券市场国债、央行票据、金融债, 以及信用等级不低于AA-级的企业债和中期票据、信用评级不低于A-1级的短期融资券、同业存款, 以及债券回购、同业拆借等货币市场金融工具。

“福临苏州”招银进宝之点
贷成金146号
2月15日开始销售

产品名称: 2011年“福临苏州”-招银进宝之点贷成金146号理财计划 101026
发售银行: 招商银行
收益类型: 非保本浮动型
预期年收益率: 3.4%
委托期: 31天
销售日期: 2月15日至2月17日
委托资金: 起始5万元人民币, 委托递增单位为1万元, 计划募集上限为0.5亿元。
投资标的: 投资于AA级(含)以上信用评级高、流动性好的银行间市场流通债券, 银行承兑汇票及其他金融资产。(陈墨)

■ 理财主张 | Opinion |

红包新派送 有礼又赢财

过新年, 送红包, 虽然是传统项目, 但红包内容正不断更新。老百姓理财意识开始觉醒, 将送现金的红包变成邮票、基金、黄金等, 不仅保值增值, 避免现金缩水, 而且还能提高孩子理财意识, 体验财富增值。

证券时报记者 方丽

理财红包
体验财富增值

俗话说, 你不理财, 财不理你。为给小孩从小培养理财意识, 不少家长将股票、基金等资产作为红包送给孩子。

深圳周小姐就表示, 她从1999年开始就每年为孩子买1万元封闭式基金, 目前账户上已有几十万元了, 收益非常高。这比送现金红包好多了, 还将成为她上大学的学费。

而上海金先生就偏爱给孩子买股票, “我儿子今年11岁了, 从他出生到现在, 我每年都要在春节前最后一个交易日买500股银行股, 作为送给他的压岁钱。”据金先生介绍, 目前有不错的收益。深圳一家商业银行理财经理表示, 选择股票给孩子做压岁红包, 第一条原则就是要安全, 要选择一家长期存在而且发展前景看好的公司。

而且, 对于这些新型压岁红包, 上述理财经理还表示, 近几年新年红包的形式越来越多, 有黄金、基金以及保单等等, 新型红包对于培养孩子的理财意识, 并为孩子将来成年后的生活所需积累一笔不小的财富, 有莫大的好处, 这样还可以随着孩子的成长让他们体会到时间对财富的积累效应。

黄金、邮票、艺术品
都可成红包

除了理财产品外, 黄金、邮票、艺术品等具有保值增值用途的投资品都可成为“红包”。

过年送邮票当红包, 不仅有

创意而且在不断升值!”理财达人黄小姐就每年给自己孩子买一套贺岁邮票作为压岁红包。从目前邮票市场走势看, 虽然过贺岁邮票涨幅并不高, 但也能对抗通货膨胀, 而且还可以提高孩子的审美意识。

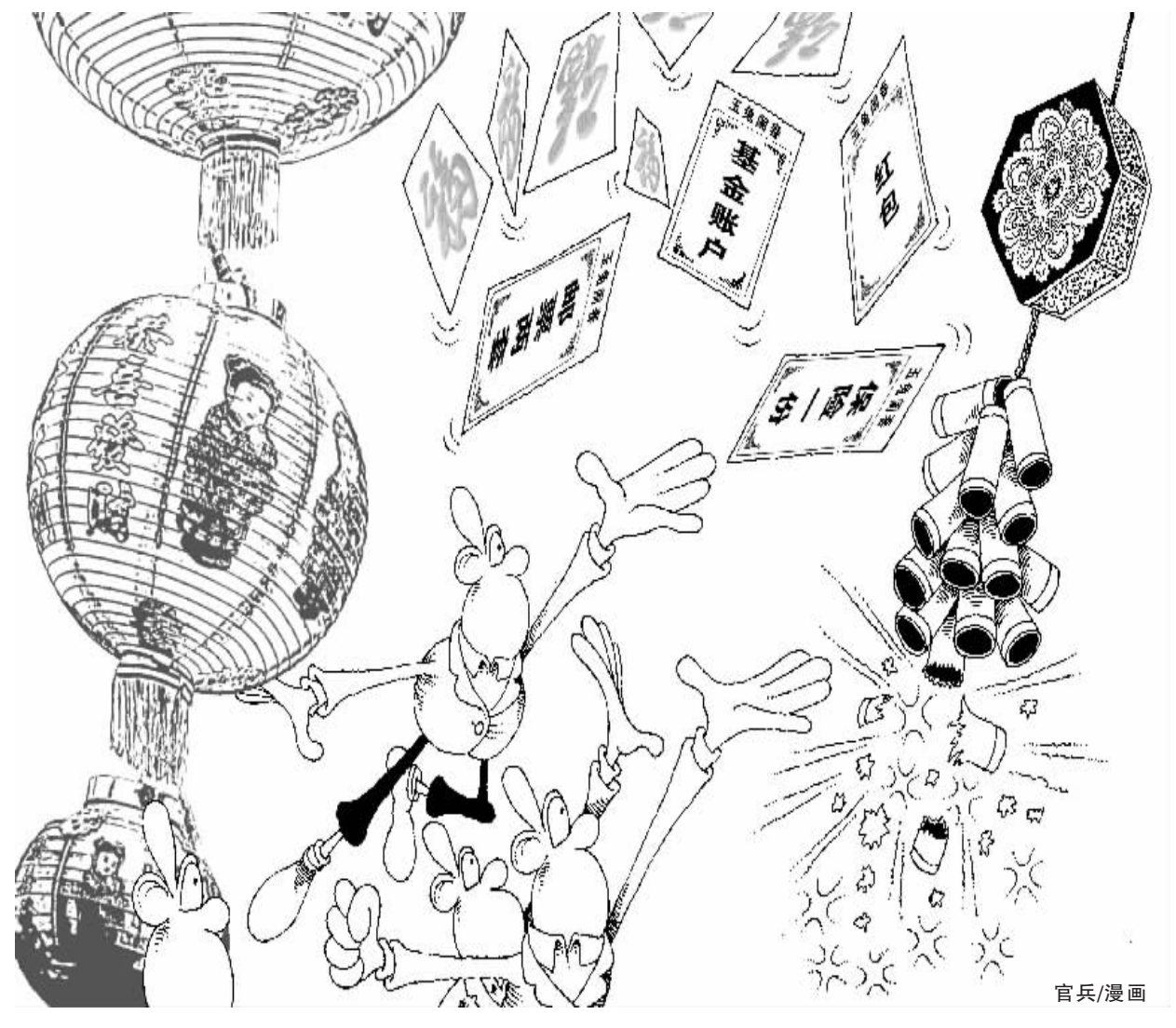
广州成小姐则表示, 去年过年, 她收到一位朋友送的金项链作为礼物, 当时觉着新鲜, 但去年黄金价格一路攀升, 她感觉到礼物的可贵, 这礼物可比包1000元的红包有价值多了!”目前, 送孩子黄金饰品作为压岁红包已经成为时下潮流。对此, 理财专家表示, 黄金具备抵御通货膨胀的作用, 但是金条、金币的保值增值效果要好过饰品金, 因此如果是压岁红包, 不如选择金条或者金币。他还表示, 具有收藏价值的艺术品也可以成为给孩子的红包。

网络红包
送虚拟货币购物忙

网络时代来临, 朋友之间送红包可选择网络虚拟货币, 也是不错的方式。

陈小姐喜欢网络购物, 她今年就收到了不少朋友的“网络红包”, “我不少朋友直接将红包打进我淘宝账户内, 我就直接用它买日常用品, 非常方便。”而且, 她表示, 现在有部分购物网站进行一些充值送礼的活动, 可以最大限度地利用现金, 而且网上东西比较便宜, 也很划算。

除了网络红包外, 在某些社区礼物区还推出了送红包的服务, 网友可以用虚拟货币购买虚拟礼物和红包, 然后将它们送给自己的好友, 有些虚拟货币可以进行手机充值, 还可以玩游戏, 适合朋友之间互送红包。



官兵/漫画

抗通胀理财术: 少存款 多贷款

2011年, 新的一年, 总体物价还会上涨, 通货膨胀还会加剧。按照目前专家的预测, 今年物价上涨会在4%上下运行, 这已经大大高于目前储蓄一年期利率水平。

在高通胀下, 虽然央行把调高存款准备金率作为主打牌, 但调高利率的可能性仍然很大, 不少专家预测在年内会调高2至3次。因此, 2011年投资理财市场注定不会平静。

中国工商银行高新支行理财经理李玮玮认为, 新的一年, 投资理财的

渠道重点可关注黄金、白银、基金、房产等能实现抗通胀的领域。在通胀预期下, 投资理财的建议是: 少存款、多贷款、负债最大化。多关注些抵抗通胀的投资领域。

当通胀已经成为大家所担忧且关心的问题时, 加大在基金方面的投资是一个不错的选择。基金投资对于抗风险承受能力较弱的人群, 可采用基金定投的方式。

其次, 房产成为通胀预期下的有效保值增值手段。从长远的角度来看, 房产作为固定资产, 相对具有普

通意义上的较强的保值增值功能。通胀预期下的黄金投资也日益引起关注。对投资者而言, 理财配置中应该重点考虑黄金。从长远来看, 美元还会贬值, 黄金还是有上涨的空间。

在银行理财产品方面, 建议投资者选择期限相对短些的理财产品, 比如1年或半年内的理财产品。预计国家还是会实施逐步加息的政策, 因此不建议存放期限较长的定期或理财产品。

(信心 整理)

加息周期 生钱有道

央行9日上调了金融机构人民币存贷款基准利率, 目的在于抑制通货膨胀和管理通胀预期。分析人士预计, 市场将进入加息通道。面对当前通胀压力, 市民该如何投资跑赢CPI呢?

黄金: 按需配置是上选

业内人士称, 黄金作为“硬通货”, 可以成为跑赢CPI的资产配置之一。

招商银行太原分行产品经理游博说, 目前国际金价相对稳定, 配置一定比例黄金并长期持有是理财避险的上选。他建议普通家

庭投资黄金以投资实物黄金和纸黄金为宜。

实物黄金又分为投资金和文化金。”游博说, 其中以金条居多, 一般分为投资金条和收藏纪念金条。后者含有加工、设计等费用, 其价格高于投资金条, 更适合收藏。如果出于投资目的, 最好选择投资金条, 其售价随实时金价而定。

游博告诉记者, 纸黄金投资门槛相对较低, 一般最少为10克/手, 金额3000元左右。他解释说, 投资纸黄金就像炒股一样买卖交易, 没有实物交割, 通过低买高卖赚取

金价波动的差价。

基金: “养基”要因人而异

招商银行太原分行国际金融理财师田占金提醒, 投资基金有风险, 要因人而异。

田占金说, 目前基金主要分为货币基金、债券基金和股票基金三种类型。对于短期内有闲散资金的投资

者, 可以选择货币基金, 在当前加息通道下, 债券型基金难有趋势性机会, 建议尽量不要配置。田占金建议, 如果投资者有一定的风险承受能力, 可以选择股票型基金, 通过基金定投将资金小

额分批入市摊平市场风险。同时, 他提醒基金定投要避免“朝三暮四”, 盲目选择业绩较好的基金频繁操作。

理财: “多问”必不可少

针对目前种类繁多的银行理财产品, 田占金建议, 选择理财产品宜短不宜长, 同时对所选理财产品尽量做到全面了解。

田占金建议, 普通家庭选择银行理财产品最好考虑1至3个月的短期理财产品, 因为当前市场普遍预期年内央行还将加息, 理财产品预期收益率也会随之提高, 短期理

财产品便于对未来加息的新机会做好准备。如果选择投资期限较长的理财产品, 其操作的灵活性就会大大降低。

针对目前市场上期限在7至14天的超短期理财产品, 田占金认为这类理财产品更适合持有大量资金投资者购买。

田占金提醒, 理财产品的预期年收益率不等于实际收益率, 购买前一定要多咨询, 尤其对于预期收益率明显高于同类产品的更要问个仔细。比如要问投资方向、是否保本、收益最差的情况等。

(信心 整理)

■ 吴话不说 | Wu's Column |

缩小城乡差距正当时

吴佳

今年的旱情来势汹汹, 受灾面积大、旱情级别高, 出现了冬春连旱、甚至秋冬春连旱的状况, 令冬小麦的收成受到考验。而旱情延续的话, 还有可能影响到棉花和玉米的生产。

在应对旱情、保证农业生产方面, 政府频频出招, 从任务的布置情况看, 焦点从抗旱转到对农业生产重视程度的提升, 提出要保障农民从事粮食和农业生产的合理收益, 努力形成务农收入稳定增长的机制。温总理还强调, 坚持把“三农”工作摆到重中之重的位置, 推

进农业与二三产业协调发展、农村与城市共同繁荣。

在去年通胀形势已经趋于严重的情况下, 今年的旱情使得通胀控制的难度进一步加大。为此, 今年经济工作的头等大事已经从保增长转到了稳物价。粮食问题关系到物价稳定与否, 也关系到社会稳定与否。这次旱情让我们需要正视的问题有:

首先是农民务农积极性的缺乏。据央视的追踪报道, 在大旱之际, 农民并不急着抗旱, 究其原因, 是因为抗旱成本高、收益低。相关数据显示, 25年来, 农资产品的价格上涨了20倍, 而粮食价格只

涨了6倍。以此推算, 农民的种粮收益整体应呈下降状态。

其次, 是农业收益与其他行业收益差距悬殊的问题。农民收入已经连续多年出现增长, 但从增收结构进行分析, 可以看到外出务工的收入仍然超过务农收入。

如果各个竞争性行业不能取得大致相等的收益, 则必然使得资源集中于高收益行业。这样, 农业这个收益最低的行业, 自然会势微。

在大旱之际, 不单要解决眼前的问题, 更要解决长远的问题, 要从制度上解决制约农民务农积极性的障碍。在最近几年的改革发展当中, 比

较欣喜的是, 在遇到重大问题的关头, 解决问题的思路不再是退回计划经济时代, 而是相应作制度性调整, 使得危机成为推进改革的动因。从现在的情况看, 到了从根本上解决城乡差距的时候了。

如果这次旱情令我们对中国农业与中国农村的状况有所警醒, 那么, 我们至少在当下应该着手解决:

一个是粮食价格问题。虽然我们对粮食实行了最低收购价, 但收购价只是一个保底价, 该价格并不能体现农民应得的收益。看到一个数据, 2010年因俄罗斯等地灾害, 使得全球小麦价格全年上涨了近45%, 而国内价格仅上涨了5%。这个数据并

不值得作为中国粮食价格非常稳定的案例来加以炫耀, 反而应引以为戒, 警惕对粮价的过度管制带来农民的最后弃耕。

另一个是城乡服务的均等问题。这个问题已经引起政府的高度重视, 现在已提出农村电网改造, 对农村公路的投资也将在“十二五”体现既重量也重质的思路。今后也要本着还债的思路, 继续加大在农村基础设施上的投入, 包括教育、医疗的相等投入。

希望在这样一个思路下, 解决制约中国社会和经济发展的障碍, 从而真正实现中国经济的转型。

(作者系《交易日报》财经评论员)