

## 股市震荡 理财如何平衡风险



□晚报记者 来从严 实习生 李威/文 马健/图

近期股市的巨幅跌宕,让很多股民看到了股市的风险。而正是在这种情况下,新基金的发行节奏加快,多家基金公司旗下的偏股型基金产品已获准发行。对此,理财专家表示,投资者不妨暂时由“股民”改作“基民”。

6月6日,由中金黄金和世界黄金协会联手推广的“中国黄金投资金条”高调在河南亮相,作为一种可以即时买卖的黄金投资品种,主办方选择在股市震荡正剧烈时高调推出,无疑再次将“理财应注意平衡风险”理念进行强调。

### “股民”变“基民”避风险

新基金发行又进入高潮。包括景顺长城、益民、广发、华宝兴业等在内的数家基金公司旗下的偏股型基金产品已获准发行。记者获悉,6月11日,华宝兴业行业精选股票型基金将发行。同日,广发大盘成长基金也开始发售。这些新基金既有股票型基金也有混合型基金,其主要资产将配置在股票市场上,有的新基金已明确将限量100亿发行,有的新基金将投资重点放在大型蓝筹股上。

据了解,在去年第四季度,有23只基金获准发行,首发募资额达到了约1654.5亿元。而今年以来,5个多月只发行了29只基金。其中第一季度发行了15只基金,首发募资额约为1254亿元,4月份发行了9只基金,募资额约为717亿元,而5月仅发行了5只基金,募资额仅为355亿元,而且这其中还包括多只由封闭式基金转型为开放式进行集中申购的基金,真正获准发行的新基金更是寥寥无几。

业内人士认为,多只新基金同时获准发行能看出,新基金发行节奏似乎有所加快,也表明当前形势下管理层的一个态度,新发基金将给市场带来大量新鲜血液,这在大盘剧烈震荡的背景下,对于提振市场信心是一个有利因素。

“在股市如此剧烈震荡的情况下,从投资安全的角度来讲,投资者不妨考虑‘弃股投基’。”招商银行郑州分行首席理财师赵磊表示。从长期来看,股市肯定

是看涨的。基金投资本身就是作为一种长期投资的工具,因此基金受股市短期调整的影响有限。因此,对于那些对股市了解不多的市民来说,不妨改为持有基金,这样不但可以回避风险,还可以赚取稳定的收益。不过,赵磊同时也提醒说,由于近期连续跌停,不少新入市的股民资产损失过半。因此在这种情况下,盲目平仓也会有很大风险,应耐心等待合适的时机,将资金从股市撤出投入基金。

### 投资黄金保值避风险

“2005年和2006年,黄金的最大收益率分别为41.47%和18.04%,黄金投资的风险比股市风险小得多。对害怕股市风险想撤出的投资者来说,黄金投资既可以降低风险又能够保证收益,是一种很理想的选择。”6月6日,在中国黄金投资金条河南上市发售现场,理财专家这样建议。

股市的震荡,让黄金投资开始升温。记者了解到,

由中金黄金和世界黄金协会联手推广的“中国黄金投资金条”,于6月6日正式在河南钱币有限公司上市发售。该金条共有1000克、500克、200克、100克和50克5种规格,最令人关注的是其可以与上海黄金交易所的实时金价挂钩进行双向买卖,投资者可以当场办理买进或者卖出,实现即时收益。

世界黄金协会大中国区总经理王立新介绍,由于

黄金本身具有保值的特殊性质,当你的资金投资于黄金后,资金只与黄金市场自身的价格浮动相关,这就是说在很大程度上回避了市场外其他因素的影响,比如说当其他资产贬值时,由于黄金与其他资产并无很大的负面关联,黄金通常不会随着贬值,你投资的资金也不会缩水。

“国际化平衡资产风险的惯例是将自己投资资产的20%换成黄金,黄金

是对冲投资风险很好的选择。现在大盘震荡很多投资者输得很惨,就是他们扎堆进股市的教训。”省一位银行经理对于现在大盘下跌投资者天天“闹心”的情况这样说道。“虽然目前黄金与股票的收益差距较大,但黄金规避风险的作用应该被投资者考虑在投资组合当中,仅仅只买股票就有可能像现在这样赔得很彻底。”该人士这样提醒投资者。

### 收费代管添力高速发展



□晚报记者 来从严 实习生 李威/文 晚报记者 吴琳/图

在欢快的音乐声中,省交通厅高速公路管理局局长李庆瑞、中信银行郑州分行行长窦荣兴交换了签字证书。6月6日双方在裕达国贸举行全省高速公路联网收费统一经办银行签约仪式。中信银行郑州分行成为我省高速公路联网收费统一经办银行。

李庆瑞表示,目前,河南省高速公路通车里程达到3400多公里,位居全国首位。2007年预计增加1089公里,到2007年底全省高速公路通车里程可达到4500多公里。现在我省高速公路共有收费站183个,随着通车里程的增加,预计2007年高速公路站点也将达到200个左右。河南省的高速公路发展已入快车道,与中信银行合作就是结合现在省高速公路的发展状况,依托其产品、技术和创新优势,代理高速公路收费项目将有效提高高速公路收费的归集效率,提高资金运转效益,更好地促进高速公路的发展,为中原崛起贡献一份力量。

### 理财专家帮助市民理财



□晚报记者 来从严 实习生 李威/文 通讯员 李景辉/图

随着总行集中宣传月活动的正式启动,光大银行郑州分行围绕树立阳光理财品牌、推动理财业务市场营销,开展了理财产品展示、举办理财讲座、社区宣传等一系列营销活动,第三届阳光理财节宣传营销活动拉开帷幕。

6月1-3日,光大银行郑州分行借势郑州住交会集中组织开展阳光理财宣传营销活动,宣传个人信贷和理财业务,并以特展的形式参展本届住交会。分行行长助理耿素琴代表郑州分行出席了开幕仪式,分行选派人员开展了丰富多彩的宣传营销活动并主办了第七届中原住交会高峰论坛——房地产投资与理财讲座,邀请房地产界人士和

股市专家分解目前如何在股市、房市投资。本次宣传主要推出光大阳光理财“阳光一生”个贷品牌下“随心换”、“固定利率组合贷款”、“阳光安居”、“阳光乐业”、“阳光消费”三大类共12种产品的完整体系。

光大分行将营销人员分成多个营销小组,到各个展厅入口、过道等人流密集区散发宣传传单资料,向市民派发小纪念品。在50多平方米的展区内,分行十余名理财经理在咨询台接受众多市民的咨询。在为期三天的活动期间,全行共调动宣传人员100多人。

据了解,在三天的住交会活动中,光大分行共发出宣传单页、业务手册以及刊登光大个贷宣传广告、软文的报纸合计6万余份,接受群众咨询2万多人。