

尘封三月 “债券型”首破闸门 理性应对基金申购新高潮

在基金发行断档近三个月后，市场终于迎来了债券型基金的首发。而近期多只老基金也先后打开申购，进行岁末营销。理财专家表示：近期频频出台的银根紧缩性调控政策对投资市场会有影响，但对基金投资者而言，不要因此扰乱投资脚步，仍应坚持长期持有的理念。

晚报记者 来从严
见习记者 倪子/文
晚报记者 赵楠/图



债券型基金首破闸门

“除了拆分、分红的老基金或封转开基金，已有3个月没新基金供投资者选择了。17日亮相的国投瑞银稳定增利债券型基金，不仅可以满足投资者对低风险产品的配置需求，也满足了投资者对新基金产品的渴望。”省会一家银行的理财经理说道。

“根据wind数据统计，从2007年8月中旬至2007年11月5日，债券型基金的综合收益率为5.77%，而股票型基金的收益率水平则只有0.25%。市场震荡中配置风险较低的‘抗跌’债券型基金，可作为震荡市中良好的避险工具。”

[机构观市]

近期央行频频实行紧缩政策，资金流通的紧张成为投资者最大的担忧。对此，华商基金表示，对基金投资者而言，仍应坚持长期持有的理念，不要因为紧缩调控而

扰乱投资脚步。

华商基金表示，目前企业销售利润率仍维持较高水平，未来企业盈利水平依然稳定。而大量优质蓝筹公司回归，将有效带动

市场整体盈利水平的上升，并使得大盘蓝筹股成为稳定指数、稳定市场的坚实基础。

这种市场状况下，投资者应该保持冷静，不要因为

银根紧缩政策而干扰自己的投资计划，而应以理性化的投资理念来应对市场的不确定性，坚持长期持有，才能获得稳定增长的投资回报。

年底基金再掀申购高潮

进入12月后，大盘重新站上5000点，基金分红、封转开，将再次掀起投资风暴。

曾创下辉煌历史的老基金也开始大比例分红。博时主题行业股票证券投资基金，下周每10份基金份额将分红5.40元。由基金景阳封转开的大成景阳，将自12月17日至明年1月11日开放申购。此外，先前暂停申购的上投阿尔法基金从14日起打开申购。“众多基金公司选择在岁末大举营销，这对基金投资者有利。”该理财师表示。

华商基金：莫被紧缩扰乱投资脚步

[基金资讯]

华富成长基金19日再次分红

华富基金旗下的华富成长趋势基金于本月19日再次分红，这也是该基金自成立以来连续第三个季度的分红。华富基金表示：此次分红，首先是兑现华富成长基金“季季分红”的承诺，同时为了满足一部分投资者年底希望及时兑现收益的需要。可以有效避免股市波动所带来的损失，减少投资风险，为投资者创造更大的投资回报。如果投资者暂时不需要兑现收益，建议选择“红利再投资”的方式，继续分享牛市收益。

第三只指数基金申购进入倒计时

以跟踪沪深300指数为目标的国内第三只沪深300指数基金——国泰沪深300指数基金进入最后的集中申购阶段。除银行和券商渠道外，国泰基金网上交易系统将全天候提供该基金的集中申购服务。国泰沪深300指数基金基金经理黄刚表示，该基金将在6个月的建仓期期间，注重规避风险，在相对安全的区域配置个股，把握好后市投资机会。

基金“封转开” 年尾掀高潮

近期基金科讯“封转开”方案已获核，并在12月下旬开展申购，从而可能成为2007年最后一只“封转开”基金。2007年共有19只封闭式基金到期转型，是历年来到期“封转开”数量最多的年份，从过往业绩来看，成功实施转型的南方隆元和华夏行业精选，过往的优秀业绩都十分优秀，基金科讯在2006年和2007年更是实现了100%以上的高收益。 本报整理

[银行资讯]

工行首次发行牡丹运动卡

为了更好地向运动员提供金融支付与结算服务，工商银推出了中国第一款倡导运动与健康的主题信用卡——牡丹卡家族的新成员牡丹运动卡。持卡人可在全国逾千家运动场馆、健身俱乐部、运动会所、体育产品专卖店刷卡消费享受折扣，世界体育大赛中获得冠军的牡丹运动卡持卡人还赠送运动意外伤害保险。此次发行的牡丹运动卡分为两大系列共八款，为满足收藏需求，该卡发行初期还制作了限量版纪念套卡。李丰收 武建选

招行推出“集合号”新股申购计划

招商银行开始销售新一类打新理财产品——新股“集合号”之专项新股申购系列理财产品，其首款产品将专门参与太平洋保险的网上申购，在产品结构和费用收取方面都有新突破。

此款产品重点投资于优质公司首次公开发行A股的股票，在其上市首日卖出新股以获取收益。并且新股集合号将不收取任何固定费用，仅对信托实现收益部分，收取18%的业绩报酬。据悉，太平洋保险12月14日开始网上申购的发行安排，新股集合号之太平洋保险新股申购理财产品计划将于12月10日开始在招行各网点销售。 赵磊

[保险资讯]

生命人寿启动“生命伙伴”工程

生命人寿于近日推出“生命伙伴”战略工程。该工程涵盖产品、员工发展、客户服务价值和公司社会效益四个方面的规划，致力于全面解决中国家庭的关键保险需求，是生命人寿特色创新的重要举措之一，对不同类别家庭的生命周期进行科学划分，明确其保险需求，提供系统性的理财、保障、健康医疗三方面的规划。 冯琪



郑州晚报 中信银行
财富讲堂系列之十

选择比通胀率“跑”得更快的资产

今年下半年以来，作为家庭“钱掌柜”的女性会悄悄感觉到一些变化，物价在上涨，首先是食品在涨价，随后蔓延到其他领域，刚刚公布的11月CPI(消费价格指数)数据高达6.9%。而在通胀来临的时候，你做好准备了吗？如果通胀来临，平时养成的良好投资习惯现在就显得尤为重要，如持有股票和房地产等稳定资产，面对通货膨胀就会安心许多。面对通胀，你首先需要明确一些事：

一、尽量多持有固定资产，比持有现金更为合算。这里的资产，不一定是实物资产。土地、房产、私人股权、股票、艺术品以及外币，都是资产。

二、并非所有资产都会有超过通货膨胀的升值幅度。有些资产的涨价幅度有可能低于通货膨胀率，说得更绝对一些，或许会低于银行定期存款利率。一定要记住，不是所有资产都会赚钱，要慎重选择投资资产。

三、特定时期，资产的市场价格有可能超过升值潜力。既然你知道有通货膨胀，资产会升值，别人也会知道，大家一哄而上炒资产的结果，资产价格可能抬得过高。

举个例子，从长远来看，股票和房地产是最适合对搞通货膨胀的资产。世界上主要经济体中，鲜有这两种资产的长期走势不能跑赢通胀率的。假若你在不适合的价格购入这两种资产有可能相对变得不安全。原因正是过滥的流动性会提升通货膨胀预期，从而让大家把这两种资产价格炒得太高。投资心理实践一再证明，绝大多数人的投资决策是短视的。

总结以上三条，在通货膨胀时期的投资哲学就是：一、选择资产；二、选择特定资产；三、选择在特定时期投入特定的资产。

理财需持之以恒，树立正确的投资理念，调整好自己的消费习惯，完全可以将自己的钱财打理得井井有条。

中信银行郑州分行金融理财师(CFP) 王豫静

交通银行“蕴通财富” 公司金融 服务品牌全新推出(二)

交通银行全新打造的公司金融服务品牌——“蕴通财富”(Win to Fortune)在其四大服务子品牌：“蕴通账户”、“蕴通供应链”、“蕴通理财”、“蕴通财略”基础上还推出了以下一系列的特色服务解决方案，契合客户所需，成就客户所想。

“金融快线——企业网银服务解决方案”为企业提供安全、方便、快捷的账户管理、转账汇款、外汇宝交易、买卖基金、购买理财产品、代发工资、代理缴费等多种功能，随时随地，轻松进行财务管理。

“融资快线——国际贸易服务解决方案”包括九大贸易融资类产品和十五项贸易结算类产品，并充分考虑企业贸易生产经营特点，贴近企业在融资期限、融资利率以及汇率风险管理等方面的要求，提供企业多种担保方式，为企业量身定制更专业的服务方案。

“企业年金服务解决方案”将依托自身具备的21年丰富的养老金管理经验；品种齐全的托管业务；高效灵活、安全稳定系统设计；国际化、专业化的管理和专业团队为客户提供全面优质的企业年金服务解决方案。

“离岸银行服务解决方案”以“内保外贷”和“外保内贷”业务为基础，为客

户提供离岸存款、离岸贷款和离岸国际结算业务的优质服务。

“报关一点通——网上税费支付服务解决方案”是交行为进出口企业提供的网上税费支付服务。目前，交通银行“报关一点通”在异地报关和7×24小时服务的基础上，推出“税费担保”功能，让客户直接享受海关“先放后税”的优惠政策，助您瞬时报关。

“赴港IPO综合配套服务解决方案”为企业提供在香港资本市场直接融资的渠道，提供一站式金融服务。交银国际领有牌照从事投资银行、企业融资、财务顾问、新上市股份包销、股票交易等，提供全方位的投资银行及券商服务。

“内地企业境内IPO综合配套服务解决方案”对处于上市、再融资决策酝酿阶段的企业；已决定境内上市、再融资，正选择确定保荐机构的企业；已递交内地上市申请待批的企业；企业股票正式发行、再融资；企业上市、再融资成功后交行均可根据企业需要为其提供相应的独具特色的理财服务。

“代理财政支付服务解决方案”利用交行遍布全国的现代化网络清算系统，为财政资金提供清算平台和实现代收代付。配合财政部实现将所有财政性资金

逐步纳入国库单一账户体系管理，收入直接缴入国库或财政专户，支出通过国库单一账户体系支付到商品和劳务供应者和用款单位，实现财政资金的集中收付。

“银期、银证、银保交易结算服务解决方案”——全国集中式银期转账是特别为期货市场客户统一开发的资金汇划系统。证券公司客户交易结算资金第三方存管业务是指我行集中存放证券公司客户交易结算资金，同时为每个证券投资者设立独立的管理账户，记录并提供转账、查询、帐实核对监督等多项服务。银期证转账业务是为满足投资者在期货市场与证券市场之间资金划转需求而推出的资金在签约证券资金账户与签约期货资金账户之间的同城或异地的双向、实时划转服务。“银保通”系统是一套银行保险代销专用服务系统，能提供新保即时出单、续期缴纳保费、保单信息保全、保单质押贷款等多种衍生服务，这是目前较先进的一种保险代销模式。

“蕴通财富”的服务内容还将不断充实和丰富，其品牌内涵也将不断升华。交通银行2600个服务网点、7000名客户经理和产品经理团队时刻关注企业的需求和体验，一起推动银企和谐、共创新辉煌。