

弱市中基金定投宜谨慎

专家提醒:定投也要讲技巧,操作不当定投也赔钱



听巴菲特的话学投基

中国私募基金经理赵丹阳不惜210万美元的重金买下与巴菲特共进一顿午餐的机会,足以见得这位被誉为“股神”的国际投资人在中国投资者心中的地位。对于普通基金投资者来说,巴菲特有一条基本的投资原则也可以用于形容基金投资:“如果我们有坚定的长期投资期望,那么短期的价格波动对我们来说就毫无意义,除非它们能够让我们有机会以更便宜的价格增加股份。”

对于巴菲特来说,投资是赚好企业的钱,赚时间的钱。由于好企业的数量比较稀缺,一旦拥有就尽可能地多拥有,并一直持续下去。巴菲特投资时不会追随市场传言,以实际的数据和资料才是其评估依据,坚持以价值投资为导向,认真考察投资对象的基本面,从而作出判断。同样的道理如果运用到基金投资中,我们也有许多经验可以借鉴。今年以来,一些股票型基金净值折损,让不少基民感觉心灰意冷,不知是否应该继续坚持投资。

假如按照巴菲特的投资理念,基金的买卖决策不在于某位资深的专家或权威的基金经理的评价,不在于权威人士历史上的骄人成绩,而在于投资者认真考察公司诚信度、基金经理人的素质和稳定性、产品线广度、旗下基金整体绩效、服务水平等公司实际品质所得出的最终判断。

海通

金融动态

招行理财教育公益行 教您“创业”

7月25日,招行郑州分行第二届“理财教育公益行”再度拉开帷幕。新东方董事长俞敏洪和慧聪网CEO郭凡生在“河南青年创业大讲堂”上为广大青年们如何创业进行“言传身教”。招商银行郑州分行行长潘新民表示,“理财教育公益行”和“河南青年创业大讲堂”合作,就是想为市民提供更多的金融服务。

在历时一天的活动现场,两位在创业领域获得了较高成就的嘉宾颇受关注。“让知识拥有财富,用学习改变人生。”思索了多年的郭凡生告诉与会者。俞敏洪则认为:“积极的人生观和价值观是一切生活的基石,它会影响到人的一生,这样当你面对任何问题或困难时,都会义无反顾,直到成功。”

据介绍,此次招商银行“理财教育公益行”活动突出的主题为“中国式理财,财富中国人”,谋求在中国特定的社会经济环境下,通过对中国传统文化和国情的深刻理解和把握,集合精英的智慧,成就中国人的财富梦想。

王军强

“2007年度中国最佳银行” 评选揭晓

“2007年度中国最佳银行评选”结果近日揭晓,多家银行获得殊荣。

综合奖	最佳中资银行:工商银行
	最具成长性银行:招商银行
	最佳科技应用银行:交通银行
	最佳风险管理银行:建设银行
	最具国际竞争力银行:中国银行

单项奖	最佳网上银行:招商银行
	最佳现金管理银行:中信银行
	最佳财富管理银行:工商银行
	最佳企业伙伴银行:浦发银行
	最佳信用卡业务银行:招商银行
	最佳个人金融服务银行:招商银行
最佳外汇金融服务银行:中国银行	

刘卫清

国家理财规划师职业资格
5月18日开始报名,银行、保险、证券等机构理财从业人员须持证上岗。
网址: www.chfpedu.com
报名电话: 0371-69356355

近期持续起伏不定的波动市场,不仅让很多投资者捉摸不定,更让一些专业人士直呼有点“找不到北”。那么,怎样定投基金最有效?理财专家提醒,基金定投具有一定技巧,投资者应该在专业人士的指导下,选择适合自己的定投方式,这样才能实现更好的回报。

晚报记者 来从严 倪子

操作不当定投也赔钱

基金定投是很多理财专家比较推崇的长期理财方式。但是,基金定投也是有一定技巧的,操作不当的话,照样有赔钱的风险。

有些投资者在市场调整时就停止扣款,甚至赎回。其实,基金的净值不会一直向上走,如果对经济和市场的未来前景仍然保持信心,就不应该贸然停止扣款。

基金投资是一个长期的理财行为,定投更需要长期投资的理念。比如今年上半年高位进场的投资者,就会发现自己的定投越扣越赔。其实,定投必须经历完整的投资景气周期,才能够达到分散投资、降低风险的目的。还有些投资者只买排名第一的基金,但是过往业绩并不代表未来表现。定投的基金最好是可以长期战胜大盘并超越同类基金的产品,短期回报率第一名的基金不一定是定期定额的最好选择。



选好渠道定投更省钱

基金业内人士表示,选择不同的定投渠道,结果就可能大不一样。千万不要小看定投申购费率优惠,长期来看也能节省不少钱。以每月定投500元为例,如果定投10年,按照基金公告申购费率1.5%计算,10年下来需要支付900元。但如果申购费率有4折优惠(0.6%),10年只需支付360元,相比之下能节省60%的申购手续费。很多基金公司电子直销都是最便宜的定投渠道,不少基金公司

电子直销做定投就能持续享受申购费率4折优惠。

理财专家提醒说,目前部分基金公司已经开始尝试新型定投方式。像上投摩根开通的“多日定投”就可以实现自主选择,这是在一般定投功能的基础上,针对不同的客户需求和投资目标而设计开发的新一代定投方式,定投日期可控,能满足投资人很多方面的特殊需求。选择适合自己的定投扣款日,长期定投计划才会实现更好的回报。

兴业银行与新乡市商业银行签署科技输出项目协议

银银平台开创银行间合作新模式



2008年7月4日,兴业银行与新乡市商业银行在福州市举行了“新乡市商业银行、兴业银行科技输出项目签约仪式”。该项目的成功签约,标志着我省首个商业银行向地方金融同业输出核心技术取得阶段性成果。

晚报记者 刘卫清
通讯员 张建钧

系统升级 成为中小地方金融机构发展的难题

在金融业快速发展的今天,如何实现彻底的“脱胎换骨”,建立自造血的功能,提升自身的核心竞争力,几乎成了所有的中小地方金融机构都回避不了的问题,而几乎所有的中小地方金融机构在思考解决方案时,IT系统的改进是其无法回避的难题:一方面业务上难以满足加大创新步伐的需求,导致IT系统不知用力何处;另一方面“麻雀虽小,五脏俱全”,这样势必会导致“大马拉小车”的现象,造成IT资源的浪

费;金融创新步伐加快,IT系统升级换代加速,在系统升级的同时,如何保证稳定性,就成为重点考虑的问题。

对于地方金融机构所面临的IT系统问题,作为国内三家具有自主知识产权核心业务系统的商业银行之一的兴业银行,在全国率先推出了“科技管理输出服务”,和地方金融机构一起共同探讨银行IT信息系统的治理和建设经验。

银银平台 开创合作新模式,提高中小金融机构科技管理水平

此项业务合作是兴业银行继通过“银银平台”为中小金融机构提供强大的代理业务支持后,对中小金融机构服务的又一次重大创新。兴业银行计划以本次合作为起点,继续探索新的合作模式,为中小金融机构提供合理成本、可持续、符合银行发展需要的科技管理输出服务,为国内中小金融机构提高科技管理水平发挥自己的作用。此次合作标志着兴业银行在河南地区开展银银合作,服务于当地中小银行同业机构又迈出了重要的一步。

长期以来,兴业银行秉承“共享资源、创新服务、增长价值”的服务理念,始终致力于与广大中小金融机构建立全方位的合作共赢关系,

开创了银银合作新模式。2007年12月1日,兴业银行在上海举办发布会,宣布在国内率先推出银银合作业务品牌“银银平台”。“银银平台”品牌,以抽象的盛开的莲花为标志,寓意兴业银行愿与广大中小金融机构心“连”心,携手创造价值,实现合作共赢的愿望。目前兴业银行已与全省各地城市商业银行、城市信用社等建立了广泛而深入的合作关系,向省内中小金融机构提供包括银银平台、科技管理输出服务等在内的七大板块服务,并能根据合作伙伴的具体需求量身定做,树立了“中小金融机构的银行服务专业提供者”的市场形象。

科技输入

快速提升地方商业银行的信息化建设水平

新乡市商业银行成为我省首家进行“科技输入”的地方金融机构,也是全国首家与兴业银行同时签署科技输出建设合同和运行维护合同的地方商业银行。

新乡市商业银行是新乡市唯一一家地方股份制商业银行,秉承“立足地方、立足中小、立足市民”的市场定位,和“服务中小、服务民营、服务市民、服务地方”的宗旨,经营业绩连创新高,社会信誉不断提升。新乡市商业银行在去年10周年行庆时,存、贷款市场份额就分别占新乡市金融机构总量的12%和13%;不良贷款率控制在3%以内,资本充足率超过9%;累计实现利润5亿元,累计上缴税金达到2.5亿元。2006年、2007年连续两年利润超亿元,多次受到新乡市委、市政府的通报表彰。当初的地方性股份制商业银行,现在已发展成雄踞牧野、名扬中原的现代金融机构。

在运用高科技手段中,新乡市商业银行一直处在城市商业银行的前列。该行是全省首家加入全国电子联行系统的城市商业银行,在全省首家获得货币市场业务代理总资格,实现了新乡市货币市场业务操作零的突破;全省首家开办签发银行承兑汇票业务;用史无前例的大手笔成功收购了获嘉县城市信用社,开创了河南山东两省跨地区经营的先河。

本次合作中,兴业银行以自身核心业务系统为原型,为新乡市商业银行量身定制适合其发展的核心业务系统,并负责该系统的远程灾难备份和日常维护。通过此次合作,新乡市商业银行实现快速提升自身的信息化建设水平;共享兴业银行先进的业务处理流程和业务管理模式,减少科技设备和人力资源的投入,为其以后长期可持续发展奠定了坚实基础。