



热烈祝贺《郑州晚报》单日出版672版
创造“大世界基尼斯”新的世界纪录

观点

三季度或是较好的投资时点

V
新闻话题

国家统计局9日公布数据,6月居民消费价格总水平(CPI)同比上涨2.2%,环比下降0.6%。其中,食品价格上涨3.8%,非食品价格上涨1.4%。同时公布的6月全国工业生产者出厂价格(PPI)同比下降2.1%,环比下降0.7%。当日上证综指跌破2200点支撑点位,下跌2.37%。多家基金公司对经济数据发表了各自的看法。

@信诚基金 CPI快速下行充分反映出前期经济自发收缩强度。下半年经济虽然有望小幅回升,但物价水平在三季度将大幅走低。货币政策有待进一步放松,预计年内央行还有1~2次降息、3~4次降准的空间。而随着通胀风险明显下降,中国将使用更多的财政和货币政策来推动经济增长。

@上投摩根基金 6月CPI的下降与前期央行降息相互印证,在某种程度上也已经体现在市场预期之内,经济下滑与货币政策维持宽松步伐相互交错。预期未来调结构为主的政策将会带动市场的结构性活跃行情继续维持,短期可关注业绩确定性增长板块以及低估值板块。

@申万菱信基金 总体来看,我们认为,随着央行的降息与下调准备金,我们对3季度A股的资金面相对乐观,而4季度将会进入解禁高峰。结合国际与国内、宏观与市场等多方面因素的考虑,我们认为,3季度或许是全年较好的投资时点。

@东吴基金 经济下滑的态势有些超预期,现在股市的政策底已经出现,目前需关注二季度的国内生产总值(GDP)数据,经济基本面企稳后市场底部也将出现。虽然目前股票估值便宜,但股市处于震荡下行通道,没有赚钱效应,目前宜多看少动,保持观望。

V
理财观点

李大霄 熊市已是强弩之末

近日,英大证券研究所所长李大霄在发表微博中称,6月份CPI同比涨幅降至2.2%,创29个月以来新低,拓宽了货币政策进行预调微调的空间,随着货币政策从中性变为略微宽松,房地产市场的销售渐渐回稳,股市流动性环境得到改善,筑牢钻石底的因素就愈发增加了。此前,他曾发微博表示:老熊已是强弩之末,同时他表示,“在悲观中,咬咬牙,挺过去也许又是一片天,特别是对于好股票。”

在此之前,对于钻石底的基础,李大霄曾做过6方面的解释,一是外围市场的情况较预期略好;二是宏观数据等需要政策调控的对象均得到控制,货币过度的紧缩政策也得到了改善;三是市场经过调整,估值已与1664点相近,投资价值突显;四是汇金、社保等入市及养老金的入市等影响;五是产业资本抄底;六是外国资本大举买入中国股票ETF。加之五一前后的政策改制,李大霄认为都是重大利好。

而对于今年股市的整体走势,李大霄曾表示,今年是小牛行情,钻石底基本确定,随后市场将是重心逐渐往上走的趋势。“今年大牛的基础并不是非常的雄厚,目前判断是小牛,缓慢上移,多空不断拉锯将是今年市场的大趋势”。

理财发布

首只发起式基金主投小企业债

近日,鹏华基金率先上报了一只发起式基金并已获受理。这将是监管层增设发起式基金审核通道后,基金公司上报的首批发起式基金之一。该基金是一只固定收益类基金,主要投资中小企业债券,鹏华基金将使用1000万发起资金认购这只新基金。

据悉,近期备受市场关注的发起式基金,即监管层近期放开的创新基金产品明确要求,发起式基金的发起资金需来自基金公司股东资金、公司自有资金或高管、基金经理的自有资金,且持有期限不少于3年。发起式基金以明确的基金组织方式,有效地将投资者和基金管理人的利益绑定在一起,实现了基金管理人与投资者的风险共担和利益共享,不仅体现了对投资者权益的维护,也有利于增加基金管理人的投资积极性。

券商将密集推创新型产品

近期,部分券商正着力推出一批创新型产品。以东方证券资产管理有限公司为例,该公司上半年推出了业内首只专注折价主题投资的产品——东方红-新睿2号,其创新性也颇受市场关注;紧接着7月2日,其姊妹产品东方红-新睿3号也正式发行。

Wind资讯数据显示,今年上半年,券商资产管理公司共发行产品47款,发行份额共192.97亿份,平均发行份额4.11亿份,和去年同期(7.96亿份)相比,平均发行份额降低近一半。其中,创新型产品表现抢眼。

据Wind资讯统计,截至6月30日,314只可比券商集合理财产品的平均收益率为1.94%,并不是很理想。“创新型产品对券商来说是很好的业务扩展机会,但投资者在选择创新型产品的一个关键参考因素就是该券商之前产品的收益情况。”某知名券商分析师对此表示。

文字整理 记者 倪子

第七届中信银行青少年高尔夫球对抗赛华中区选拔赛郑州打响 Hole In One 您准备好了吗?

7月17日,中信银行将再次为假期中的青少年朋友们送上一份礼物——第七届“中信银行青少年高尔夫球对抗赛”华中区选拔赛。经过四站分区选拔赛后,9月份将在上海举办年度总决赛。

如果您有“Hole In One(一杆进洞)”的本领,或者想为自己的高尔夫生涯增加精彩的一笔,快来参加第七届中信银行青少年高尔夫球对抗赛华中区选拔赛吧。

记者 倪子
通讯员 王灿/文
记者 慎重/图



竞技与互动相结合

“中信银行青少年高尔夫球对抗赛”创办于2006年,历时六届,郑州地区首次承办此项赛事。

赛事由中信银行总行主办,采用区域对抗赛制,分华东、华北、华南、华中或西南四个大区举行选拔赛,在区域选拔赛男、女子A组(15-17岁)、B组(13-14岁)、C组(11-12岁)、D组(9-10岁)、E组(8岁及以下)共10个组别选出前三名共30位,4个分区共120位选手参加年终总决赛,并决出区域优胜队。以上优胜选手还有机

构建高尔夫服务体系

经过2006~2012年的逐年提升,中信银行已形成覆盖从青少年到成人,从初学者到职业球手的高尔夫活动体系,开展了包括在全国30多个城市全面开展的普及性高尔夫活动“中信银行天才少年高尔夫训练营”和“中信银行香卡女子高尔夫训练营”、每年举办5站的大型青少年赛事“中信银行青少年高尔夫球对抗赛”、国际级青少年赛事“张连伟杯国际青少年高尔夫球邀请赛”、国家级专业赛事“中信银行中国业余高尔夫球巡回赛”,

定位于提升客户体验

中信银行以各项具体的高尔夫活动为基础,建立“中信白金高尔夫”整体体系和品牌,构建与同业相比更具特色的差异化活动内容,在各地分行全面开展属地化、常态化服务,其目的在于满足客户需求,提升客户体验,从而提升客户忠诚度及获取新客户,同时也促进中国高尔夫运动的普及和发展。

“中信白金高尔夫”体系的推出,将深化中信银行零售业务、高端信用卡业务和公司金融业务高端客户经营和服务,延伸增值服务品牌,使高尔

夫活动成为中信银行高端服务体系中独具特色和最具优势的一项。

经过6年的深入开展,中信银行已构筑起了从低到高的活动梯度层次。在这个体系中,客户可以获得全方位的高尔夫体验。不管是初学者还是高水平球手,不管是普通爱好者还是职业运动员,不管是亲身参与还是子女培养,中信银行都能够提供相应的服务和体验。这正是客户选择中信银行的理由,也是中信银行高尔夫服务区别于同类产品的差异化特征。

会获得“‘张连伟’杯国际青少年高尔夫球邀请赛”的参赛资格。

“中信银行青少年高尔夫球对抗赛”以“竞技性与家庭互动性相结合”为理念,将分区选拔赛安排在母亲节、父亲节、儿童节和暑期举办,让小朋友们在轻松愉快的氛围中接受对抗赛的挑战。“华中区选拔赛正值暑假,将为每一位球员及其家庭营造一个温馨的‘家庭同乐日’的欢乐氛围。”中信银行郑州分行相关负责人说道。

以及由“同一亚洲”巡回赛组织认证的“中国-亚太职业高尔夫球队际对抗赛”等赛事。

中信银行郑州分行承办的“中信银行天才少年高尔夫训练营”、“中信银行香卡女子高尔夫训练营”、“中信银行中国业余高尔夫球巡回赛”“中信银行杯高尔夫邀请赛”等在郑州地区已形成良好口碑。2012年暑假,中信银行郑州分行还将组织15场“中信银行天才少年高尔夫训练营”活动,丰富中信银行郑州分行贵宾客户子女的暑期生活。