



多元化投资 放大赚钱效应

淇县农信社 各项存款突破 30 亿元

晨报讯 近日,从淇县农信联社传来喜讯,截至2012年4月末,该县农信社各项存款余额为30.03亿元,占全县存款市场份额的54.71%,各项存款较年初上升4.42亿元,存款增幅达17.26%,上升幅度为历年之最;各项贷款27.64亿元,占全县贷款市场份额的44.24%。银行卡存量达到56520张,累计安装POS机具168台,累计布放金燕自助通10台,运行ATM机7台。实现账面利润2203.54万元,全县农信社总收入增幅和经营利润同比增盈在全省农信社中排名前列。

多年来,淇县农村信用合作联社坚持以“服务三农、改善民生”为己任,在地方政府和上级主管部门的大力关心和正确领导下,充分发挥农村金融主力军作用,为支持辖内“三农”和地方经济发展作出了突出贡献,已成为辖内农村地区从业人数最多、金融覆盖面最广、存贷款规模最大的银行业金融机构。(李鲲鹏 王忠法)

核心提示

30年前的1元钱能做很多事,现在的1元钱只能买个烧饼。“这就是通货膨胀,我们的钱在不停地贬值,理财就显得尤为重要。”理财专家说,资金的用途决定钱的去处,可以分为:短期消费、日常开销、备用金、养老、医疗、教育准备金等。这些分类决定投资要多元化,第一种是放银行,第二种是保险,第三种是证券等。

A 保本基金“买新不买旧”

一季度基金共盈利380亿元,然而基金份额大幅缩水,表明投资者对市场的恐慌情绪在蔓延。在避险心理的驱动下,投资者纷纷寻找保护本金的方式。理财专家提醒:稳健投资可关注保本基金,最好“买新不买旧”。目前大部分已成立的保本基金并未到期,且日常申购并不保本,投资者只有在认购期认购并持有到期才能保本。Wind数据显示,在2012年3月20日至6月20日,没有一只保本基金到期,而4月27日至6月上旬新发的保本基金稀少,正在发行的鹏华金保本基金或将成为现阶段投资者的理想选择。

B 今年偏股基金整体上涨

今年以来偏股类基金集体上涨,尤其4月以来表现比较突出。银河证券数据显示,一季度标准股票型基金平均净值增长率为0.31%,今年以来(截至4月20日)平均上涨5.79%。

尤其难得的是,一些规模超过200亿元的大基金表现也比较突出。银河证券数据显示,截至4月20日易方达价值成长净值增长率达8.09%,目前排在同类型基金第一名,其中4月以来涨幅就达到6.45%。

从整体来看,一些品牌好、投研能力较强的大基金公司今年表现突出。比如华夏基金旗下的华夏盛世、华夏大盘、华夏红利等基金涨幅7%;易方达价值精选今年以来净值增长率已达11.36%;易方达资源行业、易方达科翔和易方达价值成长今年以来涨幅均超过7%。

C 蓝筹杠杆基金飙升行情暗涌

今年以来,监管层多次力挺蓝筹股,蓝筹风格转换已悄然开始。截至“五一”节前最后一个周五,在蓝筹股带领下,上证指数累计周涨幅为2.32%,而涨幅最高的蓝筹风格指数——中证等权90指数累计涨幅则达到3.85%,超越沪深300指数3.42%的涨幅。目前,市场上唯一跟踪该指数的银华中证90指数分级基金表现彪悍,其杠杆份额银华鑫利在4月以17.54%的二级市场价格涨幅力拔头筹后,再度占据涨幅榜前沿,周涨幅高达7.69%。

对于未来蓝筹行情,有业内人士分析,证监会基金部负责人日前介绍了建立基金业绩比较基准约束机制的基本思路,加上蓝筹股价值挖掘、退市制度完善和监管部门拟建基金业绩比较基准约束机制等因素影响,可能导致基金调仓买入蓝筹股。

D 资金集结向蓝筹

在管理层“抑炒新扶蓝筹”的号角下,越来越多的资金向蓝筹板块集结。在四道利好接踵而至的5月“蓝筹月”中,国内首只到期的分级基金——长盛同庆在到期后也转型为追踪偏中大盘风格的中证800分级指基。

资料显示,中证800指数包揽沪深300和中证500。围绕这两只指数的基金产品数量超过30只,总资产规模过千亿元,但将两只指数合并在一起的中证800指数目前还没有相关的基金产品,投资者还无法直接投资中证800指数。长盛同庆中证800指数分级基金是国内首只跟踪中证800指数的基金,也是第一支涵盖沪深两市大、中、小盘股票综合表现的分级指基。

E 寻找五年期“最赚钱”基金

日前,南京大学中国机构投资者研究中心推出2012年一季度内地基金管理人整体投资回报评级,其中,五年期投资回报排名前五位的分别为兴业全球、华夏、摩根士丹利华鑫、国海富兰克林和银华基金,受到投资者以及市场广泛关注。

兴业全球基金副经理、投资总监

王晓明表示,

2012年消费类和新经济有望成为未来投资的主要方向。要将选择股票的立足点放到基本面与业绩成长上,特别要放到其业绩在未来几年增长的确定性和稳定上来看。(据《半岛晨报》)



电商“圈地”掀起价格战 拼价格能否赢到最后?

“砍价最便宜,买贵返差价”“低价天天见,中奖再加奖”……近期,淘宝、京东等多家电商巨头打响价格战,抢占市场份额。然而,没有规模效应和创新产品,“拼价格”能赢到最后吗?

资本“组队”圈地网购市场

近期,电商砍价潮再次升级,诸如“你买我就降,好书对半价”“砍价最便宜”“中奖再加奖”的砍价招牌充斥网络。电商大幅砍价底气何在?重要原因之一是,电子商务已成为最吸引资本眼球的热门领域,大量资金集中注入电商平台,以期抢占市场份额。

5月8日,苏宁电器旗下网购平台苏宁易购宣布,计划在促销中投入20亿元特价货源和4亿元让利额度。同日,京东商城表示,将用5亿元对家电产品进行让利。

成熟电商为抢占市场份额掀起价格战的同时,新兴电商正不断涌入。5月7日,麦德龙中国网上商城正式上线。这家欧洲第二、全球第三的零售批发商在上海宣布,将在3年~4年内门店数量翻番的同时,实现新客户占网购平台总量的70%。

此前,入股国内网购站点“1号店”的沃尔玛,已将持股比例提高至约51%。加上家乐福中国官网悄然试水“在线商城”,世界前三大零售批发超市集团均在中国“触电”。

网商运作陷入价格战怪圈?

根据中国电子商务研究中心监测,今年一季度我国网购市场交易规模达2336亿元,同比激增42.8%。

专家认为,一方面,传统商城遭遇租金增加、渠道单一、用户习惯改变等压力;另一方面,网购市场有庞大的销货流量,更包含数亿35岁以下的未来客户群。

不过,市场增速等天文数字的背后,电商推广、物流费用不菲,传统商家涉足电子商务并非轻而易举。互联网专家、上海交通大学媒体与设计学院魏武挥认为,随着消费者对网购的热度不断提高,资本大规模进入电商是正常的,但应注意网店投入未必比实体店少。

追求“全网最低价”,使电商背负着巨大的投入压力。2011年,京东“领鲜”调高派送运费,并表示今年仍需进行总额15亿美元的新融资。

“电子商务的发展态势不可阻挡,但过度价格战不仅影响电商平台自身,最终将伤害制造企业。”中国电子商务协会副秘书长陆刃波指出,国内电商一直将价格作为优势,然而更多承担成本的是制造业。

实现规模效应与差异竞争才能赢

电子商务热潮已经兴起,行业发展必将经历新一轮优胜劣汰,“拼价格”只能带来短期效益,实现规模化运营和差异化竞争才能赢到最后。

陆刃波认为,如果电商网站达到一定规模,其成本将低于传统销售渠道,但国内电子商务在物流、派送及售后服务上均不成熟,要充分发挥电子商务的优势,还需补足这些短板。

专家认为,电子商务的发展归根到底还有赖于产品或服务的创新。我国电商产品链仍较单一,企业需防范同质化竞争,只有加强产品或服务创新才能留住客户。

(据新华网)

手机银行刷一刷 Smart 奔驰开回家

图片仅供参考,以实物为准

活动时间: 2012年4月23日~2012年7月24日

参与对象: 中国建设银行手机银行用户

活动期间,通过建行手机银行完成手机转账、缴费、投资理财业务中任一单笔指定金额,即可获得对应级别的团购资格,有机会半价团购iPhone4S手机、iPad2平板电脑、itouch等时尚数码产品及手机话费、加油卡等数万件商品。

团购成功的用户还可以参加由浦发银行举办的“一百元秒杀Smart汽车”活动,秒杀活动共设3期,每期2辆Smart车,当期团购成功的用户可获取秒杀资格。活动期间共秒杀6辆Smart汽车。

团购秒杀地址: 手机登录ccb.99wuxian.com或“建行手机银行客户端—商城—99无限”

活动客服热线: 400-670-8866

网 址: www.99wuxian.com

中国建设银行
China Construction Bank

客户服务热线: 95533

网 址: www.ccb.com

手机银行网址: msp.ccb.com