

2008 奥运倒计时一周年

掘金奥运理财产品



2008 北京奥运会倒计时进入一周年。一年后的 8 月 8 日,第 29 届奥运会将在北京拉开帷幕。数据显示,与北京奥运有关的经济规模已达万亿元,普通老百姓如何从奥运经济中获益呢?理财专家认为,一般老百姓可从收藏品和银行理财产品中攫取自己的第一桶“奥运金”。

王老伯是一名退休工人,他的最大爱好就是收集各式各样的奥运纪念品,一为收藏,二为升值。在北京获得奥运会申办资格后,王老伯更是将收集北京奥运的纪念品当成生活中的“重头戏”,如一些纯金、纯银的纪念币,贵金属类及其他类的产品都成为他收藏的重点对象,他购买的第一套北京奥运纪念币已经上涨了上千元,赚到了奥运经济的“第一桶金”。理财专家认为,普通老百姓在奥运的大背景下,同样能像王老伯一样通过收藏等方式分享奥运经济带来的实惠。

纪念币:奥运理财首选

提到奥运相关产品,大部分人首先想到的是各种纪念品和纪念币,这是理财的一个好方法。中国金银币市场从今年元旦以来就一直走好,部分品种已有较大的涨幅。

据邮币卡市场资深人士介绍,目前已发行的主要奥运产品大概可分为邮品、纪念币(章)和纪念品三大类,最受追捧的奥运纪念币(章)类,主要有贵金属类、足金足银类和镀金镀银类,前两种更成为奥运题材的主流产品。

理财专家认为,奥运题材的衍生品产品比较多,奥运纪念币不但有万众瞩目的奥运题材,还兼具央行限量法定货币的概念,其收藏价值具有较大潜力。

2006 年 9 月推出的第一组北京奥运会贵金属纪念币,其中,由 2 枚金币和 4 枚银币组成的金银套币发行时的价格为 8316 元,目前的市场价格已经上涨到 1.7 万元。而同时推出的普通纪念币的价格从发行初的 28 元上扬到目前的 79 元,涨势喜人。

2007 年 6 月 20 日,央行发行第 29 届奥运会普通纪念币、贵金属纪念币(第 2 组)各一套。普通纪念币一套 3 枚,发行量各 1000 万枚,其面额均为 1 元,目前已经大幅升值到 70 元左右,强势十分明显。贵

金属纪念币(第 2 组)一套 8 枚,每套面额总值为 2640 元,目前价值高达 1.2 万元。

理财专家认为,奥运题材的衍生品产品比较多,奥运纪念币不但有万众瞩目的奥运题材,还兼具央行限量法定货币的概念,其收藏价值具有较大潜力。

理财专家提醒,需要注意的是,奥运题材金银纪念币(章),通常都附有纪念证书,购买时一定要配套齐全,否则出售时会被压价;另外像奥运会徽金银纪念币一对,其证书上号码相同者市场价格要高于不同者。

银行打造奥运理财产品

和纪念币一样,各大银行推出的奥运理财产品也是值得老百姓关注的理财工具。目前已有各家银行推出了和奥运相关的理财产品。

理财师表示,和其他理财产品不同,这些与奥运挂钩的银行理财产品一般能保证本金,预期收益要看挂钩股票的表现情况和产品设定的条件。这类产品相对安全,适合风险承受能力较低的投资者,不过投资时间上也有一定讲究。尽管奥运概念股票长期看好,但如果恰逢股市高点买入这类产品,收益也会大打折扣。不过,理财专家同时提醒,理财产品与储蓄存款不同,不应被视为一般储蓄存款的替代品,它存在一定的风险,包括投资风险、流动性风险等。

胡芳

理财之赢 贵在探索创新 聚焦未来



过去的一年多以来,“创业”再次成为一个炙手可热的词汇。一个标志性事件就是 2006 年 3 月中央电视台推出的大型电视活动《赢在中国》,将创业者的角色推到公众视野的聚光灯下。

从企业系统化创新看创业理财的方向在中国不再满足于“世界工厂”的角色,渴望在全球供应链中提升自己的地位之际,创新的诉求顺理成章地成为时代精神的反映。这一信号强有力地推动着新兴企业的成长。相对于这些“蓝海”上的探险家,成熟型企业的创新或许具有一定的借鉴意义。如互联网和通信领域的领先厂商思科公司提到,要不断界定企业发展的“核心”事务,并把资源从其他方面抽取出来,重新注入这一“核心”。所谓“核心”,并不是指当前市场收入的主要来源,而是对于企业未来的发展至关重要的业务方向。在新兴企业中聚焦于核心并不困难,创业者还没有背负上庞大的公司组织,自然而然地关注着

核心并致力于在市场中达到目标。这些业务可能还没有占据重要的市场份额,但却是差异化的来源,是企业区别于竞争对手的价值所在。

但是,随着企业不断成长,曾经带来巨大成功的资产却变成了负担。这些业务成了企业主要的收入来源,但和竞争对手相比,它们已经不再具有差异化的优势。市场上出现了类似的产品和服务,而利润率面临下滑。通过不断明确自己的战略核心,将资源、人才、资金和管理层的注意力,不断投注在这些对未来发展至关重要的方向上,从而确保了长期的成长目标。正如思科公司 CEO 约翰·钱伯斯所言:“我们在当前业务和长期成长之间保持着良好的平衡。”

创业者之手推动未来

成熟的企业素以善于使用投资并购手段推动其长期战略而著称。通过综合运用研发、并购与合作投资这些手段,能够专注于自己的战略“核心”

之上,为创新投入最大化的资源,推动了整个产业的共赢。思科中国总裁林正刚指出,在“扁平”的世界中,全球竞争的参与者第一次站在同一起跑线之上,而这一趋势正在带给中国前所未有的发展机遇。新兴企业也从创新文化中获益。如思科企业已在中国投资 7 亿美元,以激发具有创新模式、技术和日程的企业,投资的对象包括中国通信服务公司、安博教育集团、盛大网络等 40 多家企业。随着中国企业创新力的不断加强,它也将继续加大投资力度,这些投资将帮助中国企业获得管理知识、专业技能和知识产权,推动公司和行业的成长,实现更多的创新成果。

真正成熟的公司始终关注着中国经济转型发展的历程,致力于帮助中国企业构建和谐的商业网络和通信环境。在经济快速发展的今天,无论企业和个人都应该进一步分享自己的成功经验和成熟做法,成为创业与理财的行家。

靖琪

存款谨记“三不要”

目前国内,储蓄依然是大多数人理财的主要方式。但是很多人常常只是计较存款利率的高低,很少留意储蓄中的一些技巧和方法。专家提醒投资者,储蓄不当会折财,谨记“三不要”。

选择储蓄期限 大额不要存活期

由于存款利率的一再下调,很多人开始不屑于“那点”存款利息。认为 1 年期和 3 年期没什么差别,定期和活期也没大多差别,以至于不少人常常把较大的金额常年放在活期账户,总觉得这样更方便。其实这样的做法,常常会让你损失掉不可小觑的一笔收入。

在选择存款种类、期限时,应根据自己的消费水平和用款情况来确定。能够存 3 个月定期存款的绝不存活期存款,能够存半年定期存款的绝不存 3 个月。

不要将所有的钱 存一张存单上

王先生前年 5 月份将家中所有的 20 万元存了一张 3 年期定期存单。但是今年 5 月份,王先生的爱人因病住院,需要 3 万元的医药费,结果王先生迫不得已提前支取,使得 20 万元全部按照活期存款利率计息,利息损失很大。

虽说目前有些银行可以办理部分提前支取,其余存款还可以按原利率计息,但只允许办理一次。正确的储蓄方法是,假如有一万元,可分开 4 张存单,分别按金额大小排列,如 4000 元、3000 元、2000 元、1000 元各一张。这样一旦遇到急用钱时,利息损失才会减小到最低。

存单到期 不要长期不理睬

张女士的一张 10 万元的 3 年期定期存款去年 4 月份到期了,张女士心想反正不急需用钱,就一直没去管它。本以为到期后仍然会按照 3 年期定期存款利率计息,但是今年 5 月份张女士去取钱的时候,才发现原来自去年 4 月份以后的 1 年时间里,张女士的钱是按照活期利率计息的,使她白白损失了将近 1500 元的利息,张女士后悔不已。

楚天

保本型理财产品受市场青睐

随着股价的攀升,投资 A 股的风险也在增大。银行最近有没有推出一些保本型理财产品,让退出股市的资金找个安全的避风港?在股市高位持筹时,有必要拿出一部分资金投资保本型产品,形成合理的投资组合。当前,一些具有强烈风险意识的市民纷纷打起银行保本产品的注意。

保本产品应时而生

银行理财产品与股市变动关系密切。当股市红火,直接投资股市收获可观之时,银行的中介性理财产品容易受到冷遇。六月以来,买基金的市民就多起来了。当前,股市持续创新高,股民心态日渐谨慎,卖股套利的开始增多,对稳健投资的需求也更加强烈。

银行保本理财产品在这样的背景

下应时而生。“进入 8 月,银行保本型理财产品扎堆在发售,但市场热度不减。”一位银行产品部工作人员评价说。

稳健中追求理想收益

记者了解到,不少外资银行保本产品的运作原理是,代理机构将客户资金的八成左右投向无息低价格债券。国内银行的保本产品也是将资金大头投放固定收益产品,少部分资金投向浮动收益类产品。

这样操作的结果是,在全额保障客户的本金前提下,可赚取一定比例的收益。有时,这种安全投资的收益也相当可观。

选产品要多考虑分散风险

银行保本投资产品是健康投资组合

中不可缺少的一部分,它为投资组合带来稳定性。有专家建议,在股市风险增长的情况下,保本投资以占家庭流动资产的 8%~10%为宜。

银行保本产品常见的是定期存款,接近保本的有认购新发行的发达国家债券或购买货币基金,还包括市面上非常流行的结构性产品。能够取得多少回报,关键看挂钩标的物的表现和产品结构。由于选购保本产品旨在降低投资组合中的风险因子,特别是想缓冲 A 股投资风险,因此,有必要多考虑分散风险的因素。

选购保本投资产品,还要充分考虑资金流动性的需要。如果急需资金提前赎回银行保本产品,本金就会受到损失,因此,购买时,动用的应是一段时间内不急需的资金。

周小磊

热点观察

大学毕业生理财 保障和增值并重

近日,记者就年轻人关心的理财话题,采访了省会几家银行的理财师。理财专家认为,理财应以职业生涯规划为中心,坚持保障和增值。

以职业生涯规划为中心

职业是大学毕业生获得收入的主要来源和重要起点,规划好职业,相当于打好了理财大厦的地基。工行理财师石剑桥坦言,刚刚毕业的大学生,因为参加工作时间不

长,收入不是很高,理财方面的知识与经验也有限,所以完善职业规划逐步提高工作收入,这才是理财的根本。年轻时要懂得投资自己,花在自己身上的投资回报率最高。趁着年轻多读书,提高自己的职业水平,并每月拿出收入的一部分投入到自身充电和工作上。

保障增值两手抓

中信银行理财师王瑞分析,由于年轻人储蓄少,抗风险能力较弱,因此,应该将部分资金购买保险。保险是理财工具中较具防护性的,它兼具投资和保障的双重功能。因此,对刚刚踏上工作岗位的年轻人来说,购买一份

合适的保险必不可少。对于收支稳定,每个月又有固定盈余的年轻人推荐购买基金定投。

建行理财师张淑芳分析,如果一个年轻人每个月坚持投资 300 元基金,按 5% 的保守年收益率计算,从 25 岁起算,到 65 岁退休时,可获得 45.7796 万元,而这其中本金只有 14.4 万元,净收益是本金的 218%。此外,有积蓄的年轻人可考虑投资金融市场购买一只认为有潜力的股票,进行中长线投资,抵御货币贬值风险,确保资金增值;也可选择银行推出的人民币理财产品,从中得到一定的收益保障,此种投资的风险比股票要小。

王震



招商银行

券商集合理财托管业务独占鳌头

今年上半年,证券市场的火爆不仅使券商获得了丰厚的经济收入,集合理财业务的快速增长也给创新类券商带来了额外的惊喜,而开展券商集合托管业务的各家银行也增加了新的利润增长点,招商银行就是今年券商理财托管业务发展的最大受益者。

记者从招商银行总行了解到,截至 2007 年 6 月 29 日,券商集合理财产品有 24 只,资产净值总额达 689.48 亿元,较去年末大增 300 亿元,增幅达 43.51%。其中招商银行托管的券商集合理财产品达到 248.97 亿元的规模,较年初增长了 111.27%,资产净值和产品数量的市场份额分别达到 36.1% 和 29.2%,成为业内券商集合理财产品托管的领头羊。

招商银行的券商集合理财产品托管业务之所以发展迅速,得益于合作券商品牌突出、产品灵活创新、托管服务优质等综合因素。该行在券商集合理财业务起步之初,就预见了这一市场发展前景,很早就与部分品牌突出的证券公司——国泰君安、广发、招商、华泰证券开展合作,率先推出规范性、集合理财产品。根据市场及客户的需要,该行利用理财产品设计的灵活性,与券商共同创新产品,设计出不同风格的理财产品,为投资者提供较稳定、高回报的产品,积累了券商理财托管业务的经验,也提升了托管效率和服务水平。

券商集合理财产品不仅拓宽了招商银行的资产托管领域,成为支撑其托管业务发展的三大支柱之一,也培育出一批认同券商集合理财产品的银行客户群,为促进招商银行资产托管业务的进一步发展奠定了坚实基础。

振宁

2007 年中银奥运夏令营选拔赛 选手开始奥运之旅

8 月 6 日,入选中银奥运夏令营的 80 名青少年将带着所有参赛选手的梦想与希望来到北京,开始为期 7 天的绚烂的奥运之旅。

随着北京奥运会的日益临近,了解奥运、迎接奥运、参与奥运越来越成为所有人关注的话题。中国银行也希望通过这样的主题夏令营活动,在青少年朋友中传播和普及奥运知识,进一步弘扬奥运文化。备受全国青少年朋友关注的中银奥运夏令营选拔赛活动全部通过网络线上实现,经过 20 天的激烈选拔,共有来自全国 32 个省份和地区的五千多名小选手参与比赛,最终决出的 80 名小选手将承载着各自省份和地区所有同学们的梦想,踏上奥运夏令营的征程。

马丽

中原区地税局

创新纳税服务方式促进税收征管工作

中原区地税局采取多项措施,创新纳税服务方式促进税收征管工作。加强教育,转变观念。组织大厅工作人员认真学习礼仪知识,注重职业道德、公民道德规范的学习,从思想上认识到纳税人既是税务机关的管理对象,更是税务机关的服务对象,树立“我的服务代表地税形象”的观念,将优质服务自觉融入办税服务工作中。

在办税窗口,记者看到,工作人员规范着装,挂牌上岗,做到受理办税事项热情,解答问题耐心细致,接待咨询和辅导填表时微笑服务,与服务对象交谈时使用文明用语。据了解,中原区地税局着力转变税收工作观念,积极与地方政府和重点企业沟通信息、协调工作,主动为纳税人排忧解难,想纳税人之所想,给纳税人当参谋、出主意、提建议,关心支持企业发展,培育良好的税源。同时创新税收工作方式。利用新的征收系统软件新知识新技术,不断改进和完善征管方法及手段,突出亲情化服务,满足个性化需求,使其更科学、合理、便捷,提高人性化服务,为纳税人提供纳税辅导。

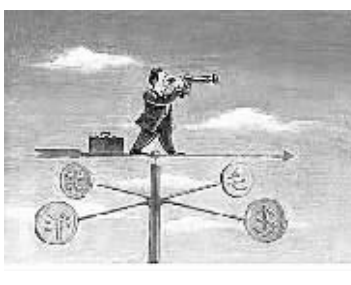
任聚奎 任红霞

新郑市地税局四项服务树形象

新郑市地税局在做好各项工作的同时,始终坚持一手抓依法治税,大力组织税收收入,一手抓纳税服务,倡导“四项服务”:

政策培训,为帮助纳税人进一步理解和掌握最新地方税收政策,该局每季举办一期企业财会人员税收政策培训班,主要从当前地税部门征管的税种科目、办税流程、新出台的税收政策等几个方面进行宣讲,加强征纳双方交流。换位思考,为满足纳税人对纳税信息的需求,该局在办税服务大厅设置了税法宣传栏,将最新的税收政策,及时进行公示,同时,借助现代化的信息平台,及时将办税流程、税费标准等通过电子显示屏、电子触摸屏等进行公开,方便群众查阅。排忧解难,该局在坚持做好税收工作的基础上,着力当好企业的“红娘”,为企业发展提供平台。接受意见,先后召开了企业座谈会,定期走访所辖企业,解决纳税人纳税疑问,不断提升自己的业务能力和服务水平。

乔慧展



Advertisement for Guangdong Development Bank (广东发展银行) featuring 'New + New' products and a promotion for the 2007 Annual Financial Product Award.