

金融漫谈

CPI和PPI指数下降 透露降息征兆

本报记者 马晓鹏

“两会”刚刚通过的政府工作报告中提出,今年全国财政赤字拟安排合计为9500亿元,该赤字水平创出了新中国成立60年以来的最高年度纪录。

国都证券策略分析师张扬表示,财政政策的超常规扩张势必要求宽松的货币政策继续大步放松,而这其中最有力的措施无疑就是存款准备金率的继续下调。

与此同时,来自货币当局的表态,也为此给出了积极信号。

《红周刊》评论员燕海涛也认为,当前货币政策调控空间仍然充裕,法定存款准备金率还有很大下调空间。而如果市场出现流动性不够的情况,央行完全可以通过降低法定存款准备金率等手段来增加流动性。

“从目前经济的发展来看,当前还有降息的空间。政府已经做了非常大的努力,连续几次降息,但作为启动经济来看,很多企业还存在很多困难,如果要增加信贷的投放力度,解决基础设施、民生工程和中小企业的问题,存款准备金率到基准利率就还有下降的空间。”张扬认为利率下调可能近期会上马实施。

燕海涛表示,CPI和PPI指数下降,说明经济下滑的趋势还没有得到遏制。尤其PPI指数下降很快本身来说,是表现为投资不足,因为钢材、水泥、原材料的价格都下降了,这证明这方面的购买需求不足,需求不足对整个经济的振兴可能会产生负面影响。据张扬分析,“还有一个很大的问题需要关注,就是就业。如果钢铁、水泥、原材料包括住房产业都萎缩了,不能很快振兴,那么吸收就业的能力就会下降,所以这也是我们当前必须关注的一个非常重要的问题”。

河南农业大学经济学博士邓俊峰认为:“目前CPI和PPI指数下降,说明了经济的下滑程度还是比较严重的,其实在去年12月份我们注意到了一些数据,和欧洲、美国的数据相对比,中国经济确实处于急剧下降之中。”

“在去年11月份开始我们通过加大信贷投入,确实使经济有所起色,比如电力和钢材价格的回升,还包括采购的购买指数也在回升,有点起色,但并不是马上就能拉起来的,还会有一个惯性,继续走一走,我估计3月份还会再继续走低。因为货币政策的执行和发挥效果有一个滞后期,贷款投入进去不是马上就能见效的。”邓俊峰如是表述。

事实上近期的货币市场表现也耐人寻味,为以上的论调做了注解。

上周四央行公开市场操作中发行3个月期央票700亿元,为该期限央票自去年5月份以来的最大单期发行量,而在此之前,央行刚刚在春节后恢复了3个月期央票每周发行的频率。在当前流动性扩大供给的大政策环境下,央行此举无疑耐人寻味。

在邓俊峰看来,2008年下半年以来,央行曾经有多次在下调准备金率之前,都以扩大公开市场的资金回笼作为前奏,而此次公开市场操作所出现的异动,仍有极大可能是在为再次下调准备金率进行“铺垫”。



金融维权热线

在银行ATM取款遇到假币;银行卡莫名其妙被收费;保险索赔被拒付;办理口头挂失后存款依然被冒领;部分银行不执行国家规定的存贷款利率;在承诺时限内没办理完贷款手续……在金融消费过程中,不少人都遭遇过类似的尴尬,但如何维护自己的合法权益呢?郑州日报金融部为维护您的合法权益开通金融消费投诉热线,请将您的呼声和建议告诉我们。 热线:67655260、60500119 E-mail:m1949@126.com 郑州日报金融部

理财指南

各家银行信用卡免年费规定比较

怎样才能免收信用卡年费?大多数持卡人都会回答,只要一年之内刷卡满几次,就能免年费。其实不然,这只是大部分银行的规定,也有银行规定刷卡消费满多少钱才可免年费。

近日,谢女士给本报记者打来咨询电话,2008年初,谢女士办了一张银行的普通信用卡,办卡时业务员告诉说,信用卡第一年免年费,第一年刷卡消费满三次就可免下一年的年费。今年2月,谢女士收到银行催交年费180元的短信,她很纳闷,不是说好刷卡消费满三次就能免年费吗?怎么第一年刷卡消费已经满三次了,怎么还要交年费?

随后,记者咨询了银行信用卡中心,工作人员表示,普通信用卡第一年免年费的,但银行规定只有第一年消费金额满2000元,才可免下一年年费,否则要交纳180元年费。在此,记者提醒广大持卡人,在办理信用卡之前,一定要咨询银行信用卡中心,确保自己已经清楚地了解信用卡年费的收取情况。

关于普通信用卡年费收取的情况,记者又咨询了其他几家银行,发现各家规定都不同。

浦发银行——年费180元。第一年免年费,第一年消费金额满2000元免第二年年费。

工商银行——主卡年费50元,副卡25元。一年消费刷卡5次或金额达到5000元可免当年年费。

招商银行——第一年免年费,第二年起每年100元年费,一年刷卡消费6次(不限金额)免下一年年费。

光大银行——普通信用卡年费有200元和80元两种,一年刷卡消费满3次可免下一年年费。

中信银行——100元年费,全年消费满5次免下一年年费。

王震整理

市场筑底

近期,指数型基金再次受到理财市场关注。在A股市场震荡行情的背景下,标的简单、运作透明的指数基金受到不少投资者的关注。但如何稳妥地把握指数型基金的风险和资产配置,却令投资者感到茫然。为此,记者近日采访了省会的有关专家,希望对投资者在操作方面有所启迪。

指数型基金崭露头角

本报记者 王震 实习生 陈丽君

投资指数基金正当时

“在大盘筑底的过程中,板块轮动效应非常明显,而且轮动速度非常快,投资个股有一定难度,但指数走势一般比较明朗,时下投资指数不失为明智之举。”银河证券基金分析师李薇告诉记者,就目前有关统计数据显示,指数型基金的平均收益已远超其它股票型基金,成为基金市场最大赢家。

自今年3月份以来,新基金密集发行。工银瑞信沪深300指数基金以超过36亿份的认购投入创下近期新高。此外,鹏华沪深300指数基金和南方沪深300指数基金也相继开始发售。

据银河基金研究中心统计数据表示,今年指数型基金的整体表现要强于股票型、混合型、平衡型基金。指数型基金走出一路飘红的行情,其原因何在?招行郑州分行高级理财师丁红雨分析说:“指数型基金与其他基金的区别在于,它跟踪股票和债券市场业绩,所遵循的策略稳定,它在证券市场上的优势不仅包括有效规避非系统风险、交易费用低廉和延迟纳税,而且还具有监控投入少和操作简便的特点,因此,从长期来看,其投资业绩优于其他基金。”

指数基金风险收益的考量

对投资指数型基金的风险收益的考量,国都证券研究员苏昌景表示:“指数型基金属于一个高风险的基金品种,它的相关策略和投资者的个人投资能力有关。”如果是有较强的波段操作能力的投资者,完全可以在目前震荡的市场行情之中,运用指数型基金,特别是那些流动性

较强的、在二级市场进行交易的ETF基金和LOF基金进行波段操作。”

“但是如果是属于自身投资能力不是很强的普通基金投资者,那么关注点应该集中于指数型基金的中长期投资价值。”苏昌景说。

“无论是分阶段买入,还是长期定投,投资指数基金本身的目的是希望获取市场平均收益,分享中国经济长期上涨带来的收益。”丁红雨认为,时下投资者选择指数基金,可考虑完全复制型指数型基金或对标指数跟踪误差小的指数基金。

在具体操作方面,他建议最好选取日跟踪误差在0.35%以内或者年跟踪误差在4%以内的指数基金,投资者投资此类指数基金可避免基金主动管理能力带来的潜在风险,以达到单纯获取市场平均收益的目标。

灵活配置指数基金

市场人士认为,在目前的市场状况下,指数基金可以灵活应用于两大投资功能,即短线波段和长期战略配置。

在李薇看来,要想将指数基金熟练运用,则需要投资者对股市波段有很强判断能力。同时她表示,对于多数基民来说,能够准确把握股市波段的走势是件相当困难的事情,因此李薇不建议通过指数基金进行短期波段操作。李薇坦言,长期战略配置对于投资指数型基金而言更为重要。在具体操作方面,李薇建议基民可以在震荡下跌时逐步建仓,或采取定投的方式配置指数基金。

南方沪深300基金经理潘海宁在接受相关媒体采访时曾透露出了指数基金在未来一段时间内的走势。他表示,指数化投资的优势在于

长期、稳定的与市场吻合的收益。整体来讲,市场处于底部区域,长期来讲,对于指数基金如果不是急功近利的心态的话,包括定投的方式,获得长期收益升值的可能性大于损失的可能性。

相关链接

指数基金有望迎来重要战略机遇期

比摩根大通和瑞银等机构,以及美国总统奥巴马“全球经济将于今年下半年复苏”的乐观预言更早,国内各大基金公司已早早开始布局指数化产品,为分享经济复苏的收益埋下伏笔。近日,南方基金宣布已与标准普尔指数公司签约,将在大陆市场独家开发跟踪标准普尔500指数的基金产品。无独有偶,在A股市场,南方基金旗下的首只指数化产品——南方沪深300基金于3月20日按时结束募集。在不到一个半月内便将沪深300和标普500两个强势指数收入囊中,南方基金在指数化产品上可谓“大手笔”。

事实上,在目前市场情况下,基金行业里注意到指数产品的不仅是南方。年初以来,广发、工银瑞信等多家基金公司已发行沪深300指数基金。在谈及指数化QDII产品时,南方基金表示,去年以来,海外市场波动加剧。从市场整体来看,不少上市公司的市盈率已降至7-10倍,许多公司股价已跌入具有长期价值的投资区间。经济具有周期性,尽管目前全球经济面临一定困难,但从长远看,指数化产品都会迎来一个较长期的投资机遇期。

活动纪实

3·15体验外资保险——

没有客服大厅的客户服务

本报记者 张世豪

“生活就是一个又一个的节日。”3月14日,郑州二七广场北京华联门口由郑州日报举办的3·15咨询活动中,恒安标准人寿保险有限公司河南分公司打出的这个标语格外引人注目。

走近展位,公司的LOGO清晰地映入眼帘:恒安标准人寿保险有限公司河南分公司。现场接待记者采访的是恒安标准人寿保险有限公司河南分公司的客户服务部经理王琳。

据王琳介绍,恒安标准人寿是一家中英合资的保险公司,英方股东英国标准人寿是世界500强企业,公司的远景是:让中国每个拥有梦想的家庭体验到恒安标准人寿专业化的寿险和财务规划服务。

业内传闻外资保险公司的客户服务质量好,效率高,但是具体好在哪里呢?

当记者抛出这个问题时,王琳侃侃而谈:“恒安标准人寿借鉴英国标准人寿领先的服务理念,建立起了优质的客户服务系统,客户服务代表经过严格的培训和筛选,以客户需求为导向,提供及时和便利的服务。”

当记者提出想到公司的客服大厅体验一下服务时,居然被告知,恒安标准人寿没有客服大厅!一家保险公司没有客服大厅?这还是头一次听说。

王琳笑了笑解释说:“公司不设置客服门店是英国标准人寿的传统。这样做的目的,就是要与客户实现‘零距离’接触,为客户提供最贴心的服务。在公司的客服人员看来,冰冷的柜面无形中阻隔了与客户的沟通。恒安标准人寿的客户可以随时来到公司内部,直接向公司的客户服务人员进行咨询、投诉。”

恒安标准人寿理财部经理常永涛坦言,客服人员在对上门客户的资料进行操作时,客户可以坐在旁边观看。

在常永涛看来,公司以这样坦诚的态度面对客户,自然会令客户产生备受尊重的感觉,也能够充分体验外资保险与众不同的服务。

记者还从王琳处得到一个数据,自分公司去年9月开业以来,截至目前,分公司未接到一起个险销售渠道客户的投诉。由此可见,恒安标准人寿的售前、售中以及售后服务做得还是比较到位的。

在展位现场,很多来咨询的客户对这家外资保险公司无论是产品还是服务都产生了浓厚的兴趣,他们纷纷表示,有时间一定要去恒安标准人寿河南分公司,并亲身体会一下恒安标准人寿独特的“零距离”服务。



水太深:收藏行业之潜规则

本报记者 马晓鹏

司的成交率为60%来看,1.7万有40%可能打水漂,这就是拍卖的固定成本。有多少人愿意做这样的生意?”

华夏美术馆工作人员杨贵元坦言,在拍卖行中,虽然东西上拍经过鉴定,但拍卖公司不保真的,不负法律责任。一些拍卖行搞内拍,提高成交率和成交价,实际都是左手换到右手的行为,外人根本看不出来,成交后不兑现的情况并不少见。

杨贵元解释说:“因为要缴纳很高的营业税,而以很高的成交价成交而又没有出钱,拍卖公司既赚了名声又无需花费,何乐而不为?现在拍卖出的天价不会再让你感到热血沸腾了吧?”

不要迷信证书

目前郑州几个古玩城生意火爆的背后是赝品充斥市场,很多收藏者无所适从。

造假作坊从古至今都成为了一个地下暴利行业,市场上几乎处处是陷阱,一不小心就血本无归,许多好的藏品又无人识,造成了大量流失。

在郑州从事古玩行业的职业藏家马

富山哀叹,“这种文化的混乱,在未来对一个国家的文化传承将是致命的,而国家却还认识不到这点,那些老百姓用钱养着的专家,却不参与民间鉴定,天天躲在办公室里,有的就徒有虚名,参加一些所谓的鉴定,收取大量的鉴定费,利用多数人的迷信,开些无用的证书,这些在圈子里的人看来都无异于废纸”。

杨贵元提醒关注这个行业的人,如果你在圈内成交变现你的藏品,不小心也会弄得血本无归,圈内真懂行的人都有自己藏品的流动渠道,自动形成一个圈子,一般人不会进得去,即使成交的话,往往是极不公平的变现。

马富山也表示,“由于大众对古董真实性的怀疑,所以圈内的每次交易也相当吃力,不管多大的金额,时间会比你想象中的长,绝大多数还是以失败告终”。

圈子的力量

对古董价值而言,往往决定于购买者的经验和知识,大众不是对古董内行,而是越来越对古董失去了幻想和崇拜,对他们来说,那些盆盆罐罐的美感往往和一般的装饰品没什么区别,所以很大程度限制

金融速递

平安荣获“中国金融营销”五项大奖

本报讯(记者 马晓鹏)近日,2008年度“中国金融营销奖”颁奖典礼在北京举行。中国平安集团荣获“最佳企业社会责任奖”。同时,平安寿险“富贵人生”、“智盈人生”、平安产险“电销车险”和平安银行信用卡“10元看电影”等4项经典营销案例,分获各自领域的“金融产品十佳奖”,并成为本次评选活动中获奖最多的金融保险企业。

在评价获奖企业的社会责任表现时,主办方表示,中国平安对社会的回馈实现了制度化、规模化,同时,中国平安积极投身社会公益活动,并为客户提供全面优质且直接有效的服务。

据悉,中国平安一向积极践行企业公民职责,在2008年共捐赠善款9581万元,还持续开展了包括“平安与希望同行”、“励志计划”、“红十字公益”及灾难救助在内的多项品牌公益活动,同时中国平安的金融营销理念和手段也不断推陈出新,平安信用卡“10元看电影”活动在推动平安银行发展过程中成效显著,“富贵人生”、“智盈人生”和“电销车险”的营销模式也为市场带来了富于启发和示范意义的营销实践。

中国平安表示,在2009年,中国平安将围绕“你的平安,我的承诺”品牌理念,将“践行承诺”贯穿保险、银行、投资等综合金融模块,为中国广大的百姓提供高水平、专业化的金融服务,满足消费者全方位增长的金融消费需求。

据了解,2008年度“中国金融营销奖”由《银行家》杂志社联合银行家研究中心、中国金融学会、中国金融网、第一财经电视、分众传媒等机构共同推出,并邀请20余位专家学者组成了权威评选机构。评委会从40多家银行、保险机构的206件参评案例中,经过三轮筛选才最终评出获奖案例。

工行基智定投 颠覆传统定投模式

据基金公司营销人员透露,2008年下半年,不少定投的投资者选择离场观望,中止了基金定投。但现在看来,去年年末恰是摊低投资成本的最好时机。工商银行近日推出的基智定投业务,给原来固化的基金定投模式以彻底变革,使其可以随着股市的涨跌而灵活决定每期投资额的增减。

如何在股市下跌中,按照既定的投资策略和纪律增加投资金额,而在股指上涨时,逐步减少投资额?个人判断往往难以达到此目标,基智定投的设计出发点,就是增强定投的智能化,其最大特点在于:投资也择时,定时不定额,由此提高基金定投的回报率。基智定投是工行原有基金定投业务的升级版,现在,客户在申请基金定投申购计划时,可以从1日~25日中任选一日作为每月基金定投的扣款日,而每月的定投扣款金额则随着市场波动而不同,它将根据客户所选择的指数和均线种类而定,目前可以选择的指数种类包括沪深300指数、上证综合指数、上证180指数、深证成指、深证100指数、巨潮300指数;均线为180日均线。 宝海

银华旗下两基金开通转换 再推电子服务

银华基金日前发布公告,自3月12日起,开通银华领先策略、银华增强收益与已开通转换业务的另外6只基金的转换业务。此次开通转换业务的银华领先策略是2008年8月成立的次新基金,据银华证券数据表示,截至3月6日,银华领先策略基金最近一个月和最近三个月的净值增长率均列同类基金前10名。转换业务开通后,持有人在8只基金之间进行转换的费用,要低于先赎回再申购的费用,节省了投资成本。公告显示,除银华货币市场基金外,在银华优势、银华保本、银华88、银华优质、银华富裕、银华领先、银华增强收益7只基金之间进行转换时,转换费率为0,由这7只基金转出至银华货币时,转换费率同样为0。详细情况投资者可以登陆银华基金的网站或者拨打客服电话进行询问。 胡新