

金融资讯

招商证券 进驻豫、赣、浙等四地

本报讯(记者 马晓鹏 通讯员 陈玲)6月8日,招商证券在郑州、南昌、温州、宁波四地营业部开业。此次开业的四家营业部是该公司在当地设立的首家营业部,至此,招商证券营业网点扩张至全国33个大中重要城市。

招商证券此次在郑州设营业部,不仅填补了在黄河流域的网点空白,而且为其业务辐射中原地区奠定了基础。

招商证券经纪业务相关负责人表示,此次全国四家营业部的开业是公司继续优化营业网点布局的重要一步,这不仅强化了长三角地区的营销服务能力,而且弥补了公司在河南、江西两省的网点空白,对公司经纪业务等各项工作的开展具有重要的意义。

招商证券是百年招商局下属的旗舰金融企业,成立于1991年,是我国证券交易所首批会员、首批经核准的综合类券商,首批主承销商、全国银行间同业拆借市场首批成员以及首批具有自营、网上交易和资产管理业务资格的券商。经过十余年的创新发展,招商证券各项业务和综合实力均进入国内十强。

记者在与投资者交流中了解到,招商证券的服务体系和服务产品相当丰富和完善。其中招商证券“智远理财”系列服务平台曾荣获“深圳市金融创新奖”二等奖,其“智远手机证券”曾荣获“最佳手机证券奖”。该系列服务产品由“盘中参战短信”、“组合通快易组合”、“百脑汇账户支持”等丰富的服务产品构成。“百脑汇”账户支持是招商证券为公司高端客户提供的专业化、一对一的理财咨询服务,可为客户提供涵盖投资策略、品种选择、操作计划以及实时操盘指导等一体化的投资理财服务。而“盘中参战短信”、“组合通快易组合”则是一系列符合客户不同层次需求的服务产品系列。

据悉,现在大部分新设的券商营业部竞争都非常激烈,作为市场的新进入者,为占据一席之地,相关券商营业部将在客户服务等多种方面采取积极进取的策略。招商证券表示,希望招商证券通过不断的网点优化和全体员工的努力,让更多地区的更多投资者能够享受到招商证券丰富、快捷、优质的服务。

消费资讯

NBA 海尔篮球训练营海选在即



本报讯 近日,由海尔集团、郑州市体育局主办,海尔河南分公司承办的NBA 海尔篮球学院训练营火爆招募,在省会各中学校园中掀起一股强劲的“NBA 篮球”热潮,目前已有1000余名“篮球少年”报名。本周末和下周末分为两轮,他们将齐聚郑州曼哈顿广场参与海选,角逐将于6月底正式开营的60个学员名额。

据了解,训练营海选将采取篮球基础技能和实战对抗两种考评方式进行,测试课目包括:传球挑战赛、运球挑战赛、定点投篮挑战赛和3对3实战对抗等。届时,由体育局选派的专业裁判组,将根据每一位参赛选手在各项目上的综合表现确定最后入围的人员。为了鼓励选手现场展示篮球风采,裁判组将评出每天4名最佳表现选手,直接晋级训练营。

据悉,为期两周的海选后,最终进入NBA 海尔篮球学院训练营的60位选手,将于6月30日至7月4日在郑州市十一中接受NBA 专业教练组的系统培训,之后选拔出2-3名城市冠军,参加8月15日至16日的全国总决赛,最终在全国选出的10名优胜者,将受邀观战NBA 中国赛。(天堃)

五星电器亚细亚店店庆启动

本报讯 6月20日,作为河南五星的第一主力旗舰店——亚细亚店将迎来开业四周年的店庆,届时五星将联合中外厂家掀起二七商圈五一后的最大一波的让利热潮。从本周开始,五星电器将率先启动一系列促销预热亚细亚店庆。19日前消费者打电话预约,即可免费获取350元家电现金券。另外消费者预存50元,店庆期间可享受定金最高10倍返还。

五星电器负责人表示,亚细亚店下个周末的四周年店庆得到了百大厂家的鼎力支持,将投入巨额资金与五星电器共贺。届时,亚细亚店庆期间,五星再度使用价格“杀手锏”,除了五星电器自身拿出资源回馈顾客外,还联合各大厂家联合优惠,整合厂家资源推广家电普惠。此次参与四周年店庆的家电以空调、彩电、厨具、冰洗、数码、小家电等畅销品类为主,整体让利幅度达到30%。(万绪波)

市场动态

债券型基金 逆势热销

本报记者 王鹏

如果从投资的角度来剖析眼下的债券市场,其走向的确令人匪夷所思。股市的强劲反弹不但没给债券型基金压垮,反而“逆市”热销。债券型基金与股票型基金的关系也不再是“跷跷板”,而成为了相辅相成的“裙带关系”。更令人惊奇的是,一些股票仓位极高的配置型偏债基金收益甚至超过股基。

销售兴旺

今年以来,债券型基金首发规模不断回升,各家基金公司均不愿放弃这一市场份额的争夺。记者注意到,近期债基发行又迎来小高潮,已经开始发售的4只债基均为偏债基金,分别来自于建信、诺安、博时和富国基金公司,而上投摩根即将发行一只纯债基金。从现在市面上的这4只偏债基金扎堆发行,不难看出债基发行档期竞争的激烈。

据统计,今年以来已有13只债券型基金结束募集,首募规模近350亿元,平均每只募集26.9亿元。而目前已结束募集的两只债券型基金发行成绩相当不俗。据Wind统计显示,截至5月21日,今年有25只债基单位净值上涨超过2.25%,从而跑赢了银行1年期定期存款利率,而这25只债基中的绝大多数为偏债基金。招商银行理财经理何峰表示,由于偏债基金拥有20%的股票仓位,这些偏债基金今年表现大多可圈可点。

交通银行河南省分行营业理财经

理张璠认为,债券基金频频获批发行,一方面表明监管层对市场估值水平短期大幅提升已有所警惕,另一方面也体现出投资人对股指持续上涨所积聚风险的重视。

热销背后

从历来股市与债市的走向来看,当股市火爆时,债券基金往往被边缘化,处于很少有人问津的角落。但就在时下股票型基金无限风光之时,债券型基金却并没有被投资者“遗忘”,反而今年以来债券型基金首发规模不断地回升。对于其中原因,业内人士表示,债券基金的重新热销主要来自于基金公司业绩的提升和市场避险资金流向债券市场这两大因素。

据兴业银行郑州分行理财师张兵介绍,在资产配置中,加入债券资产,是控制风险的常见方法。与股票相比,债券的到期收益,往往是可预测并相对稳定的。在投资组合中,债券投资能够平衡波动性较大的股票和流动性较差的房地产投资。在过去的2008年间,纯债基金更是成为极

少仍具正收益的基金品种之一。

“另外,随着投资人心态日益成熟,以及国内债券市场的发展,债券基金,这一在上一轮牛市中不为人注意的投资品种,将成为投资人资产配置的必备工具。”张兵补充说,面对市场目前存在结构性泡沫风险,投资者有避险需求,而偏债基金凭借“进可攻、退可守”的特质,以及灵活多样的收费方式,成为稳健型投资者和避险资金的一个较为理想的选择。

“债券基金的热销还离不开投资者对基金公司的信赖。”建设银行文化路支行理财经理齐兵说。据统计数据显示,今年以来,偏债基金定投银华债券、泰达荷银风险预算和兴业可转债的收益均已超过20%。因此,今年债券基金平均成立规模都在20亿左右,与去年12月份相比,并未出现大幅下滑。

如何选择

在当下“偏债基金”备受市场关注的情况下,投资者该如何选择?有理财专家建

议,投资偏债基金要注意以下三大方面。

首先,了解债券投资标的。尽管偏债基金均有不低于80%的资产投资债券市场,但债券的选择同样能够影响基金未来的收益。

据泰达荷银基金经理郭军介绍,对于广大投资者来说,信用债市场尚属于一个相对陌生的市场,简单地讲,信用债券是国债、央行票据以外的非国家信用债券投资品种,包括政府机构债、政策性金融机构金融债、公司债、企业债等。可以看出,信用债的风险和收益均高于国债。例如,目前5年左右的信用债,年均到期收益率一般在4.0%~5.5%,约为一年定期存款2.25%的2倍,其收益率有较高的优势。

其次,关注基金经理过往业绩和该基金公司综合资产管理能力。与纯债基不同,偏债基金还同时参与新股申购和二级市场,这就对基金公司资产管理能力提出了更高的要求。

最后,注意收费方式。债券基金的认购、申购费、管理费相对较低,并且收费方式也更为灵活,方便各类资金进行投资。

保险视点

“郑州市青年就业创业大讲堂”启动

本报讯 6月7日,“郑州市青年就业创业大讲堂”活动启动仪式暨首期公益论坛在郑州市青少年官影剧院举行。恒安标准人寿河南分公司总经理吕方、恒安标准人寿河南分公司渠道总监陆海、清华大学、北京大学、南开大学“职业生涯规划与管理”主讲教授程社明等参加了启动仪式。



程社明博士

为青年作了《为自己播下成功的种子》专题报告。被誉为中国职业规划第一人的主讲嘉宾——程社明博士以“成为一名优秀的职业人——创业必备条件”为主题,进行了激情洋溢的演讲。

活动结束后,记者采访了来听讲座的部分青年人,他们纷纷表示,本次讲座对他们明确自己的就业、创业方向具有一定的指导和借鉴意义,程博士的讲解进一步开阔了他们的视野,增强了个人发展的目的性与计划性,提升了自身应对未来职场竞争的能力,大家感觉受益匪浅。

作为一家重视社会责任的寿险企业,恒安标准人寿河南分公司一直致力于传播爱与感恩以及对公益事业的倡导和支持。今年上半年其“心暖 Family”公益活动提供各种释放爱心的平台,而此次活动的成功开幕,将是青年一代创业就业路上的一盏明灯。(张世家)

嘉禾人寿开展第二届“金榜题名·嘉禾护航”活动

宽大的遮阳伞下,工作人员身着统一服装,头戴印有“嘉禾人寿”标志的小红帽,忙着给陪考家长端水,送扇子,发报纸。6月7日上午,郑州某中学高考考点,嘉禾人寿“金榜题名·嘉禾护航”爱心护考活动现场秩序井然的陪考场景令记者耳目一新。

130多个护考点,为广大考生轻松应考、家长安心陪考营造舒适的环境,近10万考生和家长在活动中受益,受到社会各界的广泛赞誉和一致好评。今年,该项活动范围进一步扩大,嘉禾人寿在全国设立了近300个护考点。

嘉禾人寿爱心护考活动负责人告诉记者,“金榜题名·嘉禾护航”爱心护考活动是为莘莘学子和广大陪考家长提供方便的公益行为,不允许工作人员在活动中推销公司的保险产品。马晓鹏



中原商情

统筹 赵顺利 编辑 陈茜 电话 67655206 E-mail:zzrb5271@vip.163.com

新政策激活郑州家电市场

本报记者 赵羲



资料图片

“家电下乡”、“节能补贴”、“以旧换新”,随着国家的这些家电政策相继浮出水面,郑州的家电消费市场在盛夏被引爆。相关专家认为,家电下乡政策进一步开发了农村市场,使农村的家电消费需求得到释放;国家对节能家电补贴政策的拟定,则引发了各大空调厂商加速变频、节能产品的转化;而“以旧换新”政策的前期提示,则进一步刺激了家电产品的消费。

“以旧换新”的首期试点,但记者了解到,海信、TCL、康佳等家电品牌已经在郑州的多家商场开始了“以旧换新”活动。其中海信和TCL均表示,旧家电不论好坏、不论大小、不分品牌都可以折价500元。

业内人士指出,“以旧换新”这一政策主要针对拥有家电产品的城市家庭,刺激基数庞大的城市家庭“以旧换新”消费,对于彩电、空调等家电行业来说,将会迎来新一轮换购热潮。

以旧换新惠及郑州

6月1日,国务院批准了国家发改委等部门《促进扩大内需,鼓励汽车、家电“以旧换新”实施方案》。6月3日,中国政府网公布了家电“以旧换新”实施方案:2009年安排财政资金20亿元,在北京、天津、上海、江苏、浙江、山东、广东、福州、长沙等9省市,开展电视机、冰箱、洗衣机、空调、电脑等5类家电产品“以旧换新”试点。补贴资金由中央财政和试点省市财政共同负担。对交售补贴范

家电下乡初见成效

6月8日,省财政厅公布了截至5月底我省兑付家电下乡、汽车摩托车下乡等补贴政策实施以来的统计数据。其中,5月份销售收入居全国第一位。截至5月31日,今年我省已累计兑付现补贴1.52亿元,销售家电下乡产品100万台(件),销售额14.6亿元。其中1月-5月分别完成销售收入11262万元、27056万元、34791万元、34387万元、38921万元,5月份销售收入居全国第一位。

河南省商务厅统计显示,自家电下乡政策出台以来,青岛海尔公司、康佳集团公司、长虹电器公司等企业,在河南市场的销售额增长都在一倍以上,其中70%以上是家电下乡产品。目前,在郑州的五星、国美等家电卖场,均可以看到“家电下乡”专区。据五星家电相关负责人表示,自家电下乡政策实施以来,这已经成了卖场新的销售增长点。

节能补贴搅热市场

从6月1日起,中央财政开始通过财政补贴的方式加大节能空调的推广力度。消息一出,郑州各大家电连锁迅速做出反应,各种符合节能补贴标准的空调都贴上了“节能空调”、“补贴直降”之类的标志。

根据《高效节能房间空调器推广实施细则》的规定,国家将对能效等级2级的空调给予300元~650元/台(套)的补贴,对能效等级1级的空调给予500元~850元/台(套)的补贴,6月1日起,各大工厂备案产品均将享受财政部结算能效补贴费用。

众所周知,节能家电的价格普遍比非节能家电的价格高。目前市场上的节能产品与非节能产品相比,价格平均要高出30%左右,国家财政加大对节能家电的补贴力度,会有降低产品价格差,进一步鼓励节能空调的生产,高效节能产品在未来空调市场的发展指向性变得更加明晰了。

节能补贴更给消费者带来了利好,郑州不少家电卖场针对节能空调的促销活动从端午节就已经开始。据悉,五星电器本周将针对空调进行大力度促销,通过满899送500、买赠、特价机等形式鼓励消费者购买节能空调,借此来引爆今年的空调市场。



何继红郑州印象

从昨日开始,2009年秋季全国糖酒会预备会的各项议程在郑州展开,来自全国各地的近四十名联络员感知郑州变化、领略商都脉动。

当天,联络员们从驻地到达了郑州国际会展中心,参观了可以容纳20米车身长度出入的直通展位的布展通道,看到了3.3万平方米号称“中国第一屋”的无柱展区建筑,在观景长廊上领略了如意湖的优雅。

2009年秋季全国糖酒商品交易会是由中国糖业酒类集团公司主办、郑州市人民政府承办的全国大型展会,将于本年度10月中旬在郑州国际会展中心举办,预计展览面积达15万平方米,参会人员约15万人次,成交额约100亿元。

在业界素有“掌门人”之称的中糖公司总经济师何继红女士表示,期待把本届展会做成一次“很有看头、很有口味、很有效果”的事业。

因为会展事宜,何继红曾经多次来郑州,公务之余,她曾经多次以自然人身份走进市场摸底巡察,对于郑州名烟名酒店点多面广的现状,她认为这在全国也具备特殊性。河南省经济总量位列全国前十、社会商品零售额全国排名前五的雄厚基础,更让她觉得,(郑州)糖酒会的召开,是全球经济危机下给商业企业带来的一个复苏的机遇。

包括2001年的那次展会在内,此前郑州共举办了八次全国糖酒会,何继红回忆说,当时地点不固定,参展商比起今天品牌化、专业化、细节化不可同日而语。时隔八年,郑州已经发生了翻天覆地的变化,以会展业来说,硬件发展非常迅速,与此同时,软件服务体系也在不断健全。

何继红说,多年来,全国糖酒会也正在由粗放型到集约型,从规模到效果,从影响力到社会地位产生不断变化,这位以“夜访展馆”著称的职业女性,最常提起的关键词是“科学规划、赢在细节”。对于郑州,她有新的期待。王见宾