

金融漫谈

星见暴跌 仍未见底

本报记者 马晓鹏

很多人把反弹认为是见底的信号,但这不过是又一轮下跌的开始。当很多股民在谈论要如何打响3000点保卫战时,都未曾想到还未开战就已经溃不成军。缩量反抽,这不过是困兽之斗,而不是天使的翅膀。新一轮的下跌——又来了。

准确预测到本轮暴跌的代表人物叶荣添警告说:对于途中任何盲目买进博弈反抽的人们,我只能送8个字祝他们好运——生死有命,富贵在天。

“这样的下跌如果仅仅是调整的级别,那么我不知道崩盘为何物?不说崩盘,是因为不允许。只说调整,是被逼无奈”,昨日一役,叶荣添发现自己在人们心中的地位上升了不止一个档次。

大家都想知道底在哪里?但是什么是支持见底的条件呢?

自从今年以来的牛市行情并不如2007年一样是实体经济+政策引导型,而是单纯的资金推动型,资金推动型最大的好处是国家支持的时候可以无止境地推动大盘上涨,当不安全的时候会无止境地雪崩式下跌,不同以往不需要任何的利好和利空来支持上涨和下跌,只要有钱就行了。

当热钱退却后,投资者寻找不到可以支持的政策。政策沉闷的时候,信心在哪里?可以说,这样的下跌虽然幅度过大过快,对于一个已经上涨100%的市场来说,依然没有形成有效的恐慌。多数人都当作不过是一次牛市途中的调整,没有任何一丝的警惕,风险还会继续。5.30时期股市之所以能上涨,是因为70%的人认为牛市结束了而给主流资金提供了借道吸筹的良机,所以最后又上来了。这就意味着这一次,只要还有人怕死,都不会停止下跌。

现在的市场,有分析人士指出,80%的公募基金和券商都套在了3400点。而他们的资金情况都处于基本满仓状态,在散失了购买力之后变成了大散户在等待命运的审判。新的基金,目前不会甘愿进场,为什么?很简单,权重股虽然跌了差不多,但过半的个股依然徘徊在4000点上方,他们寻找不到有安全边际的投机品种,自然还会再等等。

很多人存在一个误区,会觉得股市的深幅下跌会让融资功能失去,政府会恐慌因此来救市,这不过是一厢情愿。

管理层现在很明白是个什么情况,他们要的就是这样的一件三雕,先放出资金推动经济回稳,再利用市场的上涨和经济的稳定来引入外国资金投资中国,在投资之后再抽回资金来开发基础设施建设,股市的大幅下跌在人们形成恐慌后,与大幅上涨相比人们才会更愿意拿钱去打相对可以稳定获利的新股,现在的下跌才是他们想要的发新股最理想时期,因此我们见到了顶风发行中国北车的30亿股。

号称证券行业“全天下第一条好汉”的韩军直言:这一次不跌个透政府是不会救市的。

私募基金领军人物东方港湾总经理但斌表示,精英机构重新进场有两个先决条件必须达到:一:不在放量上涨时选择进攻,而在放量暴跌时选择反攻。二:在快速探底时选择人弃我取的疯狂抄底,而不是看似横盘筑底时的畏葸退缩。

“目前这两种情况都没有到来,也就是说底部根本没有见到”,但斌认为大盘仍将大幅度下行。

行业聚焦

百瑞信托 再推房地产基金信托

本报记者 王震

8月18日,家住登封市东城区的廖先生驱车赶到百瑞信托总部所在地的郑州市金水区商务花园,廖先生来到百瑞信托理财大厅时,负责该公司客户接待的财富中心员工的例行晨会才刚刚开完。据该公司一楼大厅的保安反映,今年以来,到百瑞信托财富中心进行现场理财咨询的客户明显增多。

据了解,廖先生之所以一早赶到百瑞信托,是要详细了解该公司日前发行的百瑞宝盈39号(新长城房地产基金)集合资金信托计划的相关情况,该计划由百瑞信托和郑州新长城地产联手推出,计划成立后,将把信托资金贷款给新长城地产用于支付长城康桥花园工程款等;同时,新长城地产以其持有的商业物业作为抵押。廖先生告诉记者,他是偶然接触到信托的,但廖先生在我国信托行业发展进行认真研究后最终认定,信托理财是非常适合自己的一种理财方式,同时百瑞信托房地产基金信托产品无论是从收益还是从风险方面来看,都可以说是为自己量身定做的。前几天,廖先生借股市反弹解套了部分资金,这次可以说是为有备而来。

据百瑞信托业务负责人介绍,该产品期限一年,年预期收益达8%,为同期银行存款利率的3.56倍。另外,经专业房地产评估机构评估,该计划抵押商业物业评估价达1.233亿元,按信托规模上限4000万元计算,抵押率仅为32.44%。同时,本次合作方郑州新长城地产公司隶属于中国长城铝业公司(中铝旗下公司),其2008年年报显示资产负债率仅为16%,远低于上市房地产公司的平均水平,具有较好的财务风险抵御能力。

随着房地产行业的持续升温,房地产企业资金需求更加强烈,银行贷款等传统融资渠道越来越难以满足众多房地产企业庞大的项目资金需求,信托融资正日益成为众多房地产公司的重要融资渠道。信托公司在通过房地产信托为房地产公司融通资金的同时,也为广大高端理财客户提供了多款安全性强、收益水平高的优质理财产品。据了解,今年以来,随着信托投资日益成为高端投资主流,百瑞信托多款理财产品都受到了投资者热捧。

中国银监会批准设立专业信托理财金融机构 2008年设立全国唯一信托行业博士后科研工作站 百瑞信托 高端理财首选百瑞 理财热线: 800-883-6667 (全国免费) 手机和未开通800地区拨打: 0371-63581273

信用卡发行减速 主题卡成潮流

本报记者 王震 实习生 史思雨

控制发卡环节

记者了解到,不少银行为了避免坏账率的进一步增加,其实已经悄然采取了提高申请审核标准并降低申请额度,如广发银行,对从事外贸出

口等受金融危机影响大的行业的申请人,审批就更加严格。招商银行不仅暂停了大学生信用卡的办理,还暂时停止提升部分持卡人的信用额度。

据金融研究机构银率网的统计数据显示,尽管2009年上半年信用卡市场的发卡量依然保持继续增长的势头,但增速相比去年有所下降。今年一季度信用卡增长率为5.72%,比去年同期下降了10.3%,约为2008年一季度信用卡增长率的三分之一。

对此,中信银行信用卡中心市场部张君芳认为,原因有二,其一是前期低门槛时的发卡累积风险至经济低潮时暴露,为此,银行主动放慢发卡速度,以控制整体风险。其二是信用卡盈利的考量,去年开始,不少银行已经从战略上进行转型,即从重视数量增长转而强调质量。

频打主题牌

来自银率网金融研究中心的最新报告显示,下半年特色主题卡的发行将继续成为一大亮点。

二季度,各大银行迅速跟进,围绕女性、公益、卡通人物等主题,推出中银全民健身运动卡、民生女人花、招行ELLE联名卡、深发展爱婴卡、交通银行世博会信用卡、农业银行喜羊羊与灰太狼联名卡等特色信用卡。

中国银行信用卡零售中心负责人告诉记者,作为一款运动健身主题卡,中银全民健身运动卡为持卡人提供了诸多优惠。在租用运动场馆、购买赛事门票和体育用品时,持卡人可在覆盖全国的超过2万家中国银行优惠商户那里享受更为优惠的价格和更加周到的服务。

中国银联河南分公司许娟表示,信用卡业务是银行发展中间业务、争夺客户的重要部分。各行都在加紧调整信用卡业务,通过做好客户细分,量身定做主题信用卡,积极开拓收入稳定、还款能力强的高端客户。

提高门槛、降低额度、严格审批——近几年商业银行“跑马圈地”的信用卡发行模式,终于放慢了脚步。记者近日从省会各大商业银行了解,商业银行不管是主动还是被动,都或多或少减缓了发行速度。但值得注意的是,许多银行纷纷推出的主题信用卡,备受市场瞩目。

严防套现风险

随着信用卡的日益普及,其安全性问题也越来越成为人们关注的焦点。央行发布的《2009年第一季度支付体系运行总体情况》显示,一季度信用卡逾期半年未偿信贷总额49.7亿元,同比增加133%,风险明显上升。

据透露,目前多数银行开始制订针对套现的内部管理制度,比如针对已确认套现持卡人、疑似套现持卡人,以及已确认参与套现商户和疑似商户,建行已制订了不同的惩戒和处理条款,并通过数据分析、实时监控、排查等方式,防范套现的可疑行为。

某银行信用卡中心风控部负责人透露,为防范风险,现在银行委托中介代收信用卡申办资料的现象已基本绝迹,“市民申请信用卡的时候需要注意这个问题,以免上当受骗。”

招商银行信用卡发信中心工作人员黄春来说,银监会主要控制系统风险,对集中出现信用卡套现的大面积风险予以控制。至于信用卡业务内控制度,尤其是发卡环节的风险管理,则需要银行“卖者履其责”。



资料图片

金融资讯

兴业银行获“2008年度最佳绿色银行奖”

本报讯(记者 马晓鹏 通讯员 张建功)日前,《经济观察报》主办的“2008年度中国最佳银行奖”评选中,兴业银行凭借在绿色金融领域的先行探索与实践,从国内众多的中资银行及外资银行中脱颖而出,荣获“2008年度中国最佳银行奖”特别奖——“2008年度最佳绿色银行奖”。

“中国最佳绿色银行”奖由《经济观察报》联合九家知名环保社团(NGO)共同发起并由上述环保社团独立评选,具有较高的权威性和专业影响力。在“中国最佳银行奖”去年的评选中,兴业银行就曾荣获国内首个关于绿色银行和绿色金融的特别奖项——“绿色银行创新奖”,此次再度荣膺“2008年度最佳绿色银行奖”,标志着该行在引入先进模式,加强环境和社会风险管理,以“绿色”金融推进科学、可持续发展方面走在了国内商业银行的前列。

广发卡首创“积分抵折扣”

本报讯(记者 张慧 通讯员 常罡)信用卡积分有了新的用武之地。近日,广发银行在业内首次推出“积分抵折扣”活动。刷广发卡单笔满500元,即可用信用卡内的积分为该笔消费打折,最高抵扣比例达30%,相当于该笔消费享受7折优惠。

活动期间,持卡人可登陆广发卡网站或致电进行登记,申请绑定“积分抵折扣”服务,从绑定当月1日起的消费均可自动进行抵扣,全国范围内不限商户和产品,只要满500元就可自动进行抵扣。所抵扣金额将在消费后两周内以免还款签账额形式返还给持卡人。每500积分抵扣

1元,最高抵扣比例为30%,如果卡内积分不足抵扣30%,可以按10%的比例进行抵扣。

中国银联 在英国ATM受理业务全面开通

本报讯(记者 王震)8月12日,中国银联与英国唯一的全国性ATM网络——LINK网络在伦敦举行仪式,共同宣布在LINK网络旗下所有ATM机上开始受理银联卡。此次合作标志着英国境内所有ATM机均可受理银联卡。这是中国银联在全球受理环境建设及全球ATM网络建设上取得的又一标志性成果。

此次合作将为银联卡持卡人赴英国旅游、留学和从事商务带来巨大的支付便利。自即日起,银联卡持卡人可在英国几乎所有ATM机上取款。使用银联卡在英国取款是根据当天汇率,直接实现英镑取款、人民币扣账,这不仅能为持卡人锁定汇率波动风险,还可以节省约占交易总金额1%~2%的货币转换费。

二七区地税局 网上申报实行上门培训服务

本报讯 为了更好地服务企业纳税人,规范网上申报程序,二七区地税局近日组织信息站和税所工作人员一起到郑州华联大厦有限公司、郑州华健商务大厦、大商集团-正弘国际、郑州烟酒店、二七宾馆等企业进行网上申报上门培训服务。

信息站和税所工作人员对各个企业出现的系统情况,进行了耐心细致地讲解和现场操作,逐项解决了各个企业提出的问题及疑问,起到很好的联动效应,深受纳税人的好评。(张昕)

中国光大银行喜迎建行17周年华诞

本报记者 张慧 通讯员 李景辉

8月18日,中国光大银行喜迎建行17周年华诞。

1992年8月18日,中国光大银行经国务院批准诞生在首都北京。17年来,伴随着中国经济和金融业的发展进程,光大银行不断改革创新,锐意进取,始终把自身发展与国民经济的增长紧密结合,积极支持国家交通、能源、电信等支柱性产业与国家基础设施建设,业务规模不断壮大,整体实力不断增强,在为社会提供优质金融服务的同时,取得了良好的经营业绩,逐步形成了与现代商业银行相适应的多元化股权结构、日益完善的公司治理与经营机制、比较先进的科技支持系统、素质较高的员工队伍、布局合理的机构网络、范围广泛的同业合作等优势。

截至2009年6月末,全行资产总额达到10281亿元,其中贷款余额6165亿元;负债总额9920亿元,其中一般存款余额7921亿元;拥有员工1.7万人,营业网点440多家,成为一家在国内金融体系和社会经济发展中具有一定影响力的、中等规模的全国性股份制商业银行。17年来,依托创新为先的核心价值观,光大银行坚持不断创新,在业内树立起了独树一帜的创新品牌,先后荣获“最具创新银行”、“十佳中资银行”荣誉奖项。在管理创新领域,光大银行搭建起全新的组织架构,并根据巴塞尔新资本协议,开发推广同业领先的风险管理系统,率先推行了国际领先的平衡计分卡绩效考核体系,为战略的实施提供了有效保证。业务领域更是新品迭出,“阳光理财”系列产品连续三年被评

为“百姓最认可的理财品牌”、“最受欢迎的理财产品”;短期融资融券、中央财政代理、企业年金基金托管和账户管理、关税融资、供应链融资等公司银行业务处于业内领先地位;工程机械按揭贷款、固定利率房贷等零售银行特色业务排名居行业前列。

在实现稳定健康发展的同时,光大银行不忘积极回馈社会,孕育出了富有特色的企业文化。配合西部大开发,企业“大地之爱,母亲水窖”公益项目;积极为汶川灾区开辟灾后重建的信贷绿色通道,并累计向灾区捐款2828万元,彰显出高度的社会责任感。“一年奋力起步,三年改变面貌,五年形成自身特色,十年勇闯同业前列。”这是党委书记、董事长唐双宁为光大银行未来发展勾画的美好蓝图。

为“百姓最认可的理财品牌”、“最受欢迎的理财产品”;短期融资融券、中央财政代理、企业年金基金托管和账户管理、关税融资、供应链融资等公司银行业务处于业内领先地位;工程机械按揭贷款、固定利率房贷等零售银行特色业务排名居行业前列。

在实现稳定健康发展的同时,光大银行不忘积极回馈社会,孕育出了富有特色的企业文化。配合西部大开发,企业“大地之爱,母亲水窖”公益项目;积极为汶川灾区开辟灾后重建的信贷绿色通道,并累计向灾区捐款2828万元,彰显出高度的社会责任感。“一年奋力起步,三年改变面貌,五年形成自身特色,十年勇闯同业前列。”这是党委书记、董事长唐双宁为光大银行未来发展勾画的美好蓝图。

保险观察

关注科学寿险消费观

本报记者 张世豪

近日,记者在采访时发现,“科学寿险消费观”一词常常被业内人士提到。恒安标准人寿高级理财规划师张金环介绍,建立科学寿险消费观,离不开处理好五大关系,即“享受与责任、当下与未来、机会与风险、价格与价值以及知与行”。当前消费者对寿险认知普遍存有误区,如对风险缺乏正确的认识,对风险的发生抱有侥幸心理;对保险认识不足,有时只看到保险的保障功能,而忽略了其储蓄的长期理财功能;投资理财观念存在偏差。

关注当下 着眼未来

8月18日,记者就“科学寿险消费观”采访时注意到,由于消费者职业、年龄、收入等因素的不同导致其在寿险消费时的初衷也不尽相同。目前消费者处理“当下与未来”的关系时往往存在重当下轻未来的现象。做服装生意的黄智达先生告诉记者,“保险是要买,钱也不多,但对保单上的条条框框我一点也不清楚,只知道是养老的保险。”记者发现像黄先生这样只知道买了一些保险,但对保险并不是十分了解的市民有很多。当记者问起目前最关心的是何时时,黄智达说,把生意做好做大,多挣点钱,有了钱,以后什么都有了。

记者在采访中发发现一部分市民属于“当下一族”。他们认为保险是必要的,但只要有点养老的就行了。对疾病、身意外基本不考虑,养老方面考虑不足。但这些问题可能会对家庭收入链的延续性造成一定影响。一旦发生以上问题,可能就会失去收入来源,影响整个家庭的正常生活。

也许是工作的不同,身为公务员的刘丽女士对保险考虑的较为全面一些。她告诉记者:“我为子女买了医疗、教育

金储备保险。另外也准备了部分银行存款用于子女教育。保险能够保证固定的存款,不至于因为一时冲动而花掉,相对银行存款更为稳定、安全。而存款变现性强,随时可以应急支取。我们单位有比较好的医疗保障,养老方面也没有太大问题,主要是为我的爱人购买了重大疾病保险。我们也有固定存款的习惯。单位的福利保障充足,我不必担忧。而爱人在企业工作,因此需要用商业保险来保障。这样就比较全面了。”

深入理解 统筹平衡

关注当下,能让我们获得珍贵的生活体验,着眼未来,能让我们获得可持续的发展。由于现代社会节奏不断加快,职场竞争日益残酷,许多人为越来越大的压力疲于奔命,忽视了对未来的规划和人生美好愿景的追求。科学寿险消费观提倡平衡当下消费与未来储备的关系,通过科学消费,在追求更稳健、更广阔的未来人生格局下享受当下有品质的生活。深入理解和统筹平衡这其中的关系,是消费者科学认识寿险,运用寿险解决家庭财务规划的关键所在。

图片新闻



本报讯(记者 张慧 通讯员 李景辉)8月18日,光大银行洛阳分行盛大开业。据该分行行长杨光告诉记者,该分行落户洛阳是光大银行发展的一项重要举措,在借助洛阳的区域优势发展光大的同时,将全力支持洛阳经济的发展。图为开业现场的盛大场面。