

# 等待底部显现 基金下半年被看多



本报记者 王震

自4月18日上证指数走出3057点行情后,至今一直呈向下盘整态势,对机构投资者而言,下半年市场究竟是继续平稳上扬还是掉头下行?基金市场会出现哪些调整和变化?投资者又应该如何布局下半年?

近日,记者采访了省会的有关专家,为下半年基金投资市场答疑解惑。

## 1 等待底部

今年以来,在多重因素的作用下,A股的短期不确定性抬头,投资者心态更加谨慎,市场避险情绪开始升温。关于市场寻底的声音开始不绝于耳。  
“6月份是市场确认底部的一月,各种利空因素集中袭来,投资者需要耐心等待市场反弹机会,战胜恐慌心理。”可以说,华夏基金的观点是市场筑底说的典型代表之一。华夏基金认为,“在市场所担心的经济和通胀得到确认之前,要维持对市场谨慎的看法。”

记者了解到,认为6月A股市场震荡寻底的机构还包括银华基金、汇添富基金、景顺长城基金、泰达宏利基金、信达澳银基金等基金公司。

据悉,目前市场方面不确定因素还有很多,而机构投资主要受两方面因素叠加影响较大,一是持续高企的通胀水平,这使得央行可能继续保持较紧的货币政策。有基金经理认为,在负利率维持了这么长时间的情况下,不排除有继续加息的可能;此外,二季度经济增长放缓的态势进一步显现,这使市场维持弱势调整状态,止步不前。

## 2 坚守还是放手

从恐慌到信心回升,再到重新观望,在市场的跌宕起伏中,上半年已经落下帷幕。面对上半年市场如此表现,一些投资者萌发了离场的冲动,部分基金也在考虑是否应该赎回,让资金落袋为安。  
“并不是减仓就回避了风险。我们目前还没有减仓的准备,是否减仓取决于经济政策。”海通证券基金分析师周建春表示,在努力获取收益的同时也应该去适当地控制风险。渤海海

通证券基金分析师孟伟认为,即使是基金经理也很难判断底部在哪,与其这么努力去判断很难做到的事情还不如不去判断。调整仓位结构要基于基本面的分析,在经济复苏预期没有改变的前提下,宏观经济继续沿着复苏的道路前进,上市公司业绩持续好转。

招商理财师孙玉东说,如果预期宏观经济继续复苏,上市公司业绩还将持续上调,完全没有必要减仓或者把股票卖掉。

## 3 看多下半年

基于对通胀“前高后低”的预判,部分基金经理对下半年行情更有信心。

“下半年随着紧缩政策叠加效应逐步显现,通货膨胀的势头有望得到遏制,股市将在调整后迎来转机。”显然,周建春对于下半年的市场有更多的期待。

通胀与增长,这是2011年无法回避的话题。对于下半年的机会,孙玉东预测,随着紧缩政策叠加效应逐步显现,通货膨胀的势头有望得到遏制,股市将在调整后迎来转机。

结构性行情的特点仍将延续,不过更可能表现为结构性风险的释放。

上投摩根基金认为,商业地产、电力等板块虽然受制于短线回调的压力,但考虑到这些板块处于资产重估的阶段,中长期来看存在一定的结构性投资机会。

市场普遍认为,对于下半年基金走势主要取决于两个方面:一是资金面是否充裕;二是基本面是否向好。如果二者没有变化,市场依然会继续向好。



**金融理财信箱邀您来函**  
zzrbjrlc@126.com

如果您在投资理财中有什么心得,遇到什么疑问,欢迎与我们交流。我们将联合银行、证券、保险投资专家,为您打造服务型“理财快车”。

**理财快车**

问:我们夫妻都46岁了,孩子读高二。年收入10万元左右。有房有车,有存款16万元,都没保险,也无其他投资。需要如何理财?

答:你们目前的存款16万元会随着通胀的加剧而贬值,建议更改投资比例。大部分资产建议买入债券或人民币理财产品等,股票比例不宜超过10%。同时,应开始准备退休后的养老金,可购买分红型的养老保险和重大疾病保险。

**保险案例**

**客户服务进入“快”时代**

案例:5月25日,阳光产险无锡中心支公司接到一起单方车损事故报案,无锡中支客户服务部快速行动,仅用45分钟即完成了从客户报案到赔款支付的全过程,得到了客户的好评。

分析:这是阳光产险第二届客户服务节期间新推出的车险快速理赔服务的一个片段。“免单证、一环节、报案24小时赔付”,随着这条车险服务承诺的推出,阳光产险第二届客户服务节全面拉开了服务升级的序幕。据悉,阳光产险第二届客户服务节启动时,阳光产险新推出的“凡单车损事故在5000元以下无异议车损案件,均可享受免单证、一环节、报案后24小时赔付”的服务,打破了保险公司以往单车损案件要求单证齐全方能赔付的理赔惯例。相比首届客户服务节引起广泛关注的“3000元以下案件,资料齐全无异议,当天支付赔款”的服务承诺,本届客户服务节中,该公司推出的“免单证、一环节、报案24小时赔付”无疑是前者的升级版,可以看出,升级后的服务承诺索赔手续简单化,结案时间更加精准。阳光产险为客户想得更多,做得更多。除“车险服务承诺”外,阳光产险第二届客户服务节“六大主题活动”还将各展异彩。

客户服务已成为消费者评判和选择保险公司的重要标准,各家保险主体也在争相改善客户服务水平。成立于2005年的阳光产险,连续刷新国内新设保险公司年度保费规模的历史纪录,实现了又好又快的发展,公司开业23个月就实现盈利,截至2010年12月底,年度保费收入突破100亿元,达到106.36亿元,位列52家产险公司第七位。

徐阳文

**理财指南 准大学生 做好理财多选题**

高考结束了,考生在完成奋力一搏后迎来了难得的悠长假期。对于未来的准大学生来说,家长们已经开始考虑如何为孩子即将开始的大学学习生活做准备工作了。准大学生需要如何培养理财意识,今后要如何理财,这些都是当前摆在准大学生和家长面前的多选题。

**A 保险理财必不可少**

家长们最担心的就是孩子的安全问题,因此,购买保险是非常必要的。在意外保障方面,建议购买一些综合性意外险,提供意外身故、意外残疾及意外医疗保障,弥补孩子出现意外时的费用支出,经济状况较好的家庭还可以为孩子购买一些含有意外保障功能的分红险和万能险,投保的本金可以获得稳健收益,为孩子未来就业或者婚嫁准备资金,这些险种多附加有高额意外保障,且不需额外支出费用就可以满足需求;健康保障方面,建议购买重大疾病保险,并附加一定保额的医疗费用报销型附加险。

**B 教育金理财稳字当先**

专家表示,对于子女教育基金的准备和理财,家长首先要对已有的家庭教育经费进行规划。对该笔资金的理财切记稳健,以购买低风险的理财产品为主,避免高风险理财产品。可以考虑定期存款、债券型基金或者其他保本风险较小的理财产品。

孩子的学费与生活费,相对来说,支付时间是固定的。可以进行一些产品的搭配,以稳健为主。首先从财务安全方面考虑,预留部分现金储备,用以支付日常的生活开支。如一学期分两次向子女账户存款,提供其生活费,这部分资金主要采用一些现金管理工具,如货币基金或通知存款,将收益率从0.72%提高至2%-4%左右。

而在学费支付上,可以根据资金利用时间的长短进行一些产品组合,注意风险资产比重保持在20%以下,产品推荐有银行理财产品、国债、投连险等。

**C 积极培养理财意识**

在准大学生没有收入的情况下,节流是最好的理财之道。准大学生们有意识地去学习记账和简单的编制预算。可以把每月的花费情况记录下来,以便对今后的开支做出适时的修改,达到控制的目的。专家建议,“最大限度地利用学生身份这一特殊资源”。现在很多地方都针对学生推出了很多

优惠,让学生们最大限度地享受到优待。比如:像常规的寒暑假火车票的降价,去博物馆或科技馆参观可以打折甚至免费,现今很多商家和店铺,只要学生本人凭有效证件就能享受优惠,还可以通过在网上下载一些商品的电子券来享受更大程度的特惠等。

**D 善于使用银行卡**

专家建议,家长可以每月按时给孩子生活费或者一次性存一学期的生活费,并和银行约定按月划款入卡。还可以利用主附银行卡的特点,父母持主卡,孩子持附卡,主卡和附卡共用一个账户。家长凭主卡存款,子女凭附卡取款或消费。这样,家长可以通过银行卡来有意识地控制子女在校的消费情况,轻松实现远程“遥控”。另外,一些家长怕去银行太麻烦,也可以在网上进行即时汇款、转账或者查询余额。尽量不要让初出家门的学生随身带大量现金,可多使用银行卡等电子货币,这样既可以避免路上的安全隐患,也可以让孩子尽早养成理财的习惯。 张世豪

**假期出游 保险是道必选题**

许多人出门旅游还没有买保险的习惯,一方面是由于旅游者自我保护意识淡薄,普遍抱有侥幸心理;另一方面是混淆了旅行社责任险和旅游意外险两个险种,误以为旅行社责任险已经附带了旅游者发生意外时的保险责任。“报团参加旅游时,旅行社已经买了保险,为什么还要另买旅游意外险?不是多此一举吗?”某家长的疑惑颇具代表性。

事实上,旅行社责任险是国家旅游管理部门要求旅行社必须为旅客投保的险种,属于强制险,是指旅行社在从事旅游业务经营活动中,因旅行社的疏忽或过失,造成旅游者的损失而由旅行社承担的责任,转由保险公司承担赔偿责任的行为,其投保人、被保险人、受益人均均为旅行社。这意味着,如果游客受伤或遇难是由旅行社直接造成的,将会得到保险公司的赔偿;换言之,一旦遇到地震、海啸等不可抗力抗御的灾害,或是高风险的旅游活动造成游客伤害时,保险公司可以拒绝赔偿。因此学子还应该购买一份人身意外伤害保险。

如果不经常外出,可以选择短期旅游意外伤害保险,保障范围分旅游意外伤害和旅游救援两种,保险金额大致为15万元和5万元,而游客所需支付的保费仅为5天期20元、10天期30元。如果经常外出,不妨购买一年期的意外险产品。需要提醒的是,有的意外险只保障意外身故,有的则包含意外伤残和意外医疗,购买时一定要看清保险条款,尤其是免责条款。目前,市面上可供选择的人身意外伤害保险很多,如中国人寿的“个人旅游意外伤害险”、太平洋寿险的“世纪行”、泰康人寿的“旅游保障卡”等。

如果出境旅游,建议首选旅游救助保险。一旦保户在国外出险,只要与投保公司合作的救援机构取得联系,救援公司就会提供一条龙服务。这类保险的手续很简单,旅游者可以直接到相关旅行社办理所有的保险手续,或到机场投保,或到保险公司购买。

张世豪

**行情速递**

**招商银行 获“中国最佳银行投行”大奖**

本报讯 记者昨日从招商郑州分行获悉,国内专业媒体《证券时报》近日在山东青岛举办“2011中国区优秀投行”颁奖活动,招商银行投资银行业务凭借超凡的业绩、优秀的团队和卓越的品牌形象,荣获综合大奖“最佳银行投行”奖,同时还获得了“最佳债券承销银行”、“最佳财务顾问银行”、“最佳债券融资项目”三项大奖。此次招商也是唯一获得“最佳银行投行”殊荣的股份制商业银行。

近几年来,面对风云变幻的国内外形势和日趋复杂的市场环境,招商银行投资银行业务加大营销力度,抢抓市场机遇,大力推动投行业务发展,取得了优良业绩。2010年,招商共实现投行业务收入10.43亿元,投行收入在批发中间业务收入中的占比达到22%,成为批发中间业务的显著增长点。其中,招商债券承销业务发行家数达到64家,超越国有大行,位居同业第一;财务顾问业务收入存量和增量均居批发中间业务收入榜首。

招商银行投资银行部相关负责人表示,此次在《证券时报》中国优秀投行评选活动中摘取多项大奖,再次彰显了招商投行业务的强大实力、市场地位和社会影响力,有利于进一步推动投行业务加快发展,为招商“二次转型”做出积极贡献。(王震)

## 中国银联 建成无卡支付交易处理平台

本报讯 6月8日,中国银联联合相关各方推出的“银联在线支付”和“银联互联网手机支付”两项业务在京亮相。该业务的推出标志着中国银联在依托现有银行卡交易清算系统基础上,建成了具有银联特色、行业领先、高效安全、开放式的无卡交易处理平台。

“银联在线支付”是中国银联为满足各方对网上支付服务的需求而打造的银行卡网上交易转接清算平台,为用户网上缴费、慈善捐款、商旅预定、信用卡还款、境内外网上购物等诸多网上业务提供支付服务。用户通过网络、手机方式订购商品和缴费,无需刷卡,只需提供卡号和相关认证信息就可完成支付。

“银联互联网手机支付”则是“无卡支付”方式在手机终端的应用。用户通过安装在手机上的客户端,注册并关联银行卡,即可随时随地轻松完成“银联手机支付”平台所支持的各项业务。随着涵盖“衣、食、住、行、游、购、娱”等领域服务商圈的逐步建成,“银联手机支付”还将加入更多增值服务。该产品目前支持苹果、ANDROID、WINDOWS MOBILE等多款主流智能手机操作系统,并已在APP STORE和ANDROID MARKET等应用商店上架,可使用借记卡和信用卡支付。(王震)

## 光大银行郑州分行 员工子女与革命老区学生手拉手

本报讯 6月5日,中国光大银行郑州分行10名干部员工代表带上自己的子女来到红色革命老区——信阳市罗山县铁铺乡,参加光大银行员工子女与革命老区学生手拉手公益活动。

据了解,在公益捐赠仪式上,光大银行郑州分行10名员工子女代表与铁铺乡中学10名优秀学生代表手拉手结成帮扶对子,孩子们从自己的零花钱中拿出一部分进行捐助;该行向铁铺乡中学40名贫困生捐赠了40套学习用品用具;资助学校建立了“光大爱心阅览室”,首批捐助3套电脑设备、300套工具书及励志书等。

中国光大银行郑州分行负责人表示,该行历来重视资助助学,把扶贫帮困作为企业文化建设的一部分,力所能及地为资助贫困地区的教育事业奉献力量。(记者 张慧 通讯员 王振)

## 光大银行郑州分行 贵宾客户服务全面升级

本报讯 记者近日从光大银行郑州分行获悉,2011年5月开始,光大银行统一高端服务内容和标准,向贵宾客户开通服务专线400811333,全面升级白金卡和钻石卡客户金融和增值服务。

阳光财富管理服务更贴心更安全。据了解,“阳光财富”是光大银行在阳光理财业务基础上,经历了业务不断发展,高端客户数量不断增长,需求更趋多样化和复杂化的情况下适时推出的,专为资产额100万元以上的个人客户提供财富管理。阳光财富将在关注客户财富保护的前提下,从融资到投资,提供强大的金融资讯服务平台,特别是在目前动荡的金融市场环境下,阳光财富将立足于保证客户长期稳定获取投资收益的出发点,以更审慎的投资态度,更专业的投资手段,专注于财富客户的资产增值。

诸多尊享体验是专属。目前光大银行高端服务体系将为光大银行特别是钻石级贵宾客户提供更多尊享体验:如在专属金融产品方面,优先购买理财产品,优先办理业务,投资产品收益率优惠、短信服务优惠。(于景红)

## 光大银行“行长信箱” 架起“阳光服务”直通车

本报讯 如何进一步发挥员工的主动性?如何鼓励员工对业务发展和内部管理积极建言、共同监督?近日,光大银行经过深思熟虑后推出了“行长信箱”,它是光大银行的行领导用于倾听员工意见的专用信箱。所有员工可以自由选择实名或不署名的方式向个人邮箱或互联网直接向“行长信箱”发送邮件,提出意见和建议。

如今,同业调研、举手服务、行长大堂经理、晨迎制度、开户流程优化、紫色小药箱……一系列来自基层、被采纳推广的建议和做法在社会上产生了强烈的反响。这些贴近客户、贴近员工、特色鲜明的举措,在持续不断地提升着该行的服务水平和社会形象。(豫轩)