

公募基金12年九次跑赢大盘

仅2000年、2006年、2009年逊于上证综指

标准股基

仅2009年未胜大盘

银河证券基金研究中心数据显示,1999年到2010年的12年间,封闭式基金有9年平均业绩超越上证综指。2007年表现最佳,跑赢大盘21.44个百分点。标准股票型基金自2003年出现后,仅在2009年没有跑赢大盘,其余年份均有较好表现,2007年跑赢大盘幅度更达到36.12个百分点,为主动投资的各类型股票方向基金历年之首。

值得注意的是,偏股型、灵活配置型和股债平衡型三类混合型基金,这类基金以“上涨时跑得快,下跌时跌得少”作为卖点,但在实践中更多地表现为熊

基金投资讲究在长跑中取胜,国内公募基金诞生以来在与市场较量中胜负如何?银河证券基金研究中心数据显示,1999年到2010年的12个年度中,股票方向基金有9个年度整体战胜上证综指,只有2000年、2006年、2009年跑输大盘。整体来看胜多负少,基本符合其追求相对收益的产品特征。

市中跌得少,但牛市中涨得也少。例如在2006、2007、2009年的大牛市中,股债平衡型基金均逊色于标准股票型基金,但2008年的大熊市中,偏股型、灵活配置型和股债平衡型三类混合型基金又都战胜了标准股票型基金。不过,2010年混合型基金表现不俗,除偏股型基金(股票上限80%)和灵活配置型基金(股票上限95%)两个子类型外都战胜了标准股票型基金,初步展现出“进可攻,退可守”的特点。

由于与市场基准的高度相关,2010年无论是标准型还是增强型的指数基金,平均亏损幅度都超过10%。然而,从2004年指数基金出现以来,该类型基金的平均收益仅在2006年落后于上证综指表现。

债券型基金方面,一级债基的业绩波动小于二级债基,自2004年出现以来,一级债基的平均业绩仅有两次逊于上证国债指数表现。而且自2006年来,普通债券型基金(一级)的平均业

绩分别为13.97%、17.78%、8%、4.73%和8.14%,在通胀预期高企的背景下,债券型基金为投资者实现跑赢CPI的目标提供了不错的选择。

减少一定损失。从公募基金追求相对收益的角度来看,国内基金在股票投资方面胜多负少,基本符合其追求相对收益的产品特征。

银河证券基金研究中心总经理胡立峰对记者表示,连续12年的业绩对照数据表明,基金投资已经经受较为长期的市场考验,一定程度上证明了中国基金行业的专业投资水平和能力。他同时表示,近年来市场过分关注基金的相对排名,而忽视了基金作为投资工具的特性,即该投资工具仍然受市场环境的影响,不可能永远只涨不跌,也不可能永远实现正收益。只要能在长期的投资过程中保持胜出大市的状态,基金投资就有充分的合理性。

(中证)

股基跑输大市

多在单边牛市中

数据显示,只有在2000年、2006年、2009年,股票方向基金整体跑输大盘,跑输幅度最大的一年出现在2006年。通过数据比较可以发现,股票方向基金跑输大盘通常发生在单边牛市中,2000年、2006年和2009年上证综指涨幅分别为51.73%、130.43%和79.98%。但在熊市之中,主动投资的股票方向基金基本都能一定程度上控制风险,为投资者

PMI回落暗示经济“软着陆”开始

新年第一周,央行公开市场操作仍波澜不惊,继续维持前7周以来货币净投放的态势。分析人士认为,春节前央行都将维持净投放,节后则将根据经济增长、物价变动等实际情况收紧流动性。

上周二,央行发行了一年期央票10亿元,周四又发行了三个月央票10亿元。上周央票到期130亿元,正回购到期50亿元,合计央行货币净投放160亿元,加上此前连续7周货币净投放3410亿元,央行已连续8周实现

货币净投放3570亿元。

本月初,中国物流与采购联合会(CFLP)发布2010年12月中国制造业采购经理指数(PMI)为53.9%,比前月回落1.3个百分点,这也是该指数近5个月以来首度出现回落。其中新订单指数、购进价格指数降幅较大,分别为2.9和6.8个百分点。

中国物流与采购联合会表示,PMI指数回落,是货币政策回归稳健、加快经济结构调整、淘汰落后产能以及为稳定物价对一些行业“有保有压”等多种因素综

合影响的结果,属于主动性调整。目前该指数继续保持在较高水平,显示出当前经济增长态势基本平稳。

去年12月份汇丰中国制造业采购经理指数也于日前公布,为54.4%,在连续4个月上升后略有回调,低于11月份的55.3%和10月份的54.8%,但仍是50%之上,意味着中国制造业增长势头不减。

汇丰中国首席经济学家屈宏斌认为,尽管去年12月份PMI指数放缓,但未来政策仍将以应对通胀而非保增

长为着力点。他预计,未来中国政府仍然会主要依赖数量型紧缩措施来抑制通胀,并削弱美国第二轮量化宽松政策的影响。与此同时,在未来数月通过小幅加息来稳定通胀预期也是必要之举。

中金公司日前表示,去年12月份PMI出现5个月以来首次止跌回升,经济过热风险降低,同时通胀压力出现了缓和迹象,预计制造业经营状况将继续向好,但整体增长动力有所减弱,经济将实现软着陆。

(李冰)

年终回馈客户 银行各出妙招

又是一年辞旧迎新,为回馈广大客户长期以来的支持和厚爱,各家银行都抓紧时机推出各项活动,让客户享受实惠的同时,也送上了新年的祝福。

交通银行

答谢晚会乐翻天

近期,交通银行山东省分行在济南举办了多场贵宾客户答谢会,答谢会上表演精彩,大奖不断,前来的诸多贵宾客户可谓乐翻天。

2010年12月27日晚,交行“沃德理财”贵宾客户答谢晚宴在济南市喜来登大酒店

举行。山东省从2007年打出了“好客山东”的旅游品牌,而交通银行山东省分行目前着力打造“好客交行”品牌成为了整个晚宴的主题,不仅各处的指示牌都有“好客交行”的标识,晚宴更是以一曲“好客交行”的舞蹈拉开序幕。晚宴前,交行邀请到济南市民俗艺术馆的雕刻、面塑和剪纸大师,现场为贵宾客户表演各种民间绝活。在晚宴上,交通银行山东省分行负责人对多年来支持交行的客户表示了由衷的感谢,并表示在新的一年里,交通银行将继续提升素质,为广大客户进一步提供特色化和差

异化的优质服务。

接下来,交行领导通过抽签为到场的部分沃德贵宾客户送上从液晶彩电到IPAD等多项幸运大奖。获奖客户张先生表示:“交行举办这样活动,说明心里想着咱,让我确实挺感动,明年一定把更多的钱存到交行来。”

招商银行

推出跨年大回馈

岁末年初,招商银行济南分行联合泉城多家商户隆重推出信用卡刷卡“跨年超级大回馈”活动。

随着国际油价屡创新高,招商银行携手中国石化推出了汽车信用卡,通过“加油返金”在年末为用户带来真正的实惠。此外,招商银行还继续推出“15元看大片”的活动,即日起至2011年3月14日,招行持卡客户凭当月招商银行信用卡、一卡通金卡、金葵花卡单张满100元POS签购单,可至招行济南分行指定营业网点以15元/张的价格购买济南部分影城的电影兑换券1张。

另外,招商银行信用卡“积分翻倍”、“积分抵消费”等惊喜不断的活动也在继续进行中。

高,招商银行携手中国石化推出了汽车信用卡,通过“加油返金”在年末为用户带来真正的实惠。此外,招商银行还继续推出“15元看大片”的活动,即日起至2011年3月14日,招行持卡客户凭当月招商银行信用卡、一卡通金卡、金葵花卡单张满100元POS签购单,可至招行济南分行指定营业网点以15元/张的价格购买济南部分影城的电影兑换券1张。

另外,招商银行信用卡“积分翻倍”、“积分抵消费”等惊喜不断的活动也在继续进行中。

(财金记者 程立龙)

留学秘密武器:建行欧洲旅行信用卡

春节过后,许多学子即将踏上海外求学之路,我儿子也是其中一员。第一次踏出国门,第一次离开家庭的呵护,第一次面对陌生的国度、陌生的环境、陌生的语言,怎么尽快适应留学生活,规划好将来的人生呢?在这里,我要介绍一下我送给儿子的秘密武器。

在儿子成功申请到去法国的留学机会以后,他完全沉浸在对外国环境的向往中。而给儿子提供经济支持成了我的主要任务,我研究的功课如下:第一,如何进行学费缴纳和生活的提供;第二,如何减少外汇兑换手续费和汇率损失。一次在报纸上看到建行欧洲旅行信用

卡广告,发现它提供给中国留学生赴欧留学方面的权益完全能解决我的问题,它有许多其他信用卡无法比拟的特点:

特点一:欧洲消费直接以欧元结算。

我儿子将在欧洲有几年的生活,携带大笔现金显然不现实。而这张卡在欧洲消费能直接以欧元结算,与美元卡相比节省约1.5%的外汇兑换手续费,长期累计下来这是一笔可观的费用。而且在目前欧元汇率持续走低的大环境下,选择信用卡消费是再正确不过的决定。

特点二:通过这张卡,即便与儿子相隔千里,亦能保持最紧密的沟通。我在国内手持主卡,能

够随时调看儿子的消费详单,了解他的消费情况。我非常信任我的儿子,他已经能够独立面对国外的生活环境,我也不需要在生活细节上处处关心他,但我还是希望能更多地了解儿子在国外的生活情况。通过建行欧洲旅行信用卡,我可以从侧面了解儿子的生活点滴,比如,我可以知道他喜欢在哪里逛书店或买衣服,知道他假期去了哪里旅行。

特点三:学习费用分期付款。

使用这张欧洲旅行信用卡,儿子可以在国外使用附

属卡交学费,而我则持主卡在国内,当支付学费交易入账后,我在账单日前3个工作日内拨打建行服务热线申请将欧元还款办理分期,大大减轻还款负担。

今年,是儿子留学欧洲的第二年,我们夫妇用欧洲旅行信用卡付款报了康辉旅行社的“意法瑞旅游团”,可以减免8000元团费,看了儿子还省了钱。回来后我决定写下这篇文章与广大父母分享,希望更多的留学生家长也能从中获益。

建行欧洲旅行信用卡,我送给儿子的留学秘密武器!

1月7日开基净值详见A2、A4、A6、A8版中缝

保险服务步入E时代

百年人寿创新“一保通”

近年来,众多保险公司为不同客户不断推出了各种新产品。然而,对于保险而言,除了保障内容和费率,消费者对于产品的承保、交费、理赔、沟通等服务细节更加关注。

2009年6月,百年人寿推出“一保通”服务平台,提供众多“E化”创新服务,成为保险服务的新亮点。“一保通”是一个系统化、多元化的服务系统和管理平台,借助先进的信息技术,通过“客户终身专属号码”帮助客户管理全部保险资产,并运用网络等多种电子化方式为客户提供“简单、快捷、方便、安全”的保险服务。

目前,百年人寿“一保通”所提供的险客户自助理赔查询和客户网上自助新增附加险两项服务属于业内首创,在领先服务创新的同时极大地方便了客户。其中自助理赔查询使客户可以在网上得知理赔审核前、审核中、正划款、划款已到账等各

个阶段的具体内容,个人保险用户可以清晰查询社保赔付情况、自付数额、保险公司赔付数额、按比例赔付等明细详情及原因。

据了解,经过一年多的运行,百年人寿“一保通”服务平台已整合实现了24小时人工电话服务、即时短信提醒服务、电子邮箱服务、电子通知书服务、在线客服等24个大项的网上服务。其中即时短信提醒服务会在客户承保、交费、回访、理赔、保全、续期、邮递客户通知书等所有业务环节均会给客户发送手机短信提醒,让客户在保单服务的全过程和各个方面都及时得到信息,享受全程无忧服务。

百年人寿表示将一直致力于“一保通”服务平台的开发和完善,在充分提供保障的基础上,不断增加符合客户需求的贴心服务功能,使“一保通”最终成为保险行业的服务创新的标杆。(财金记者 杜振宁)

你想持续稳定赚钱吗

什么行业能持续稳定地赚钱?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。他平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店办事,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客络绎不绝,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况;产业变化小,风险低,因为消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须先备货储存在仓库,再销出去,卖不掉就要

折扣处理或丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有了很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣公司的协助下,成为多家保险公司和银行的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣公司。他现正积极向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

好项目 大品牌
投资少 收益高

朵拉国际连锁0531-86117788

建行欧洲旅行信用卡应用实例之 1