

中秋来临，要月光不要“月光”

“月光族”开源节流都要兼顾

中秋节即将来临，“赏月”也就成了人们团圆时的必做功课。然而当前物价上涨、股市震荡，人们看到皎洁月光的同时，也不由地想到城市中的“月光族”，“我寄愁心与明月，此月工资转眼没。”面对这样的感慨，“月光族”如何摆正消费习惯，正确理财呢？不妨听听专家意见。

“月光族”冲动消费要不得

刘女士是“80后”，每个月工资3500元左右，且有三险一金。虽然工资还算可以，现在的烦恼就是攒不下钱，上个月她记录了一个月的消费

账单，把自己吓了一跳，排除1300元的房贷月供、550元的加油等每月固定开支，刘女士仅用作购物、用餐的费用为1689.9元，其支出与收入刚好持平。

当前，“月光”是这时代年轻人无法回避的问题，也是年轻人普遍遇到的理财问题中占有重要地位的一个话题。和刘女士一样，大部分“80后”都属于收入较为稳定的工薪阶层，手中没有太多的“闲钱”。专家表示，无论每月是否有结余，80后们都必须要学会理财。

记者发现，除去房贷、加



油等固定支出，刘女士用作购买衣物的支出达到1018元，其为餐饮、电话费、日常零花消费共计671.9元。“刘女士的

月度消费账单并不复杂，能够看出影响其收支盈余的最大因素是冲动消费，而这正是她需要注意的。”理财专家表示，“年轻人冲动消费占总支出的比重很大，看到团购、促销信息就把持不住，但一提到理财便觉得‘无财可理’。”

开源、节流都要兼顾

理财很突出的一个特点是“积少成多”。招商银行临沂分行理财师牟苗表示，“月光族”需要给自己建立一个具体的理财规划，一方面要结合自身情况做好“节流”计划，减少不必要的开支；另一

方面还可以选择基金定投强制储蓄，如有盈余还可以购买一些短期的理财产品，让资金合理“开源”。

工行临沂分行理财师张正强表示，对于“80后”工薪族，理财上不妨选择基金定投或者黄金积存。“月光族”可以针对性地购买基金定投，在签订协议后自动扣款，帮助“月光族”强制储蓄，并且基金定投起点200元、300元，长期坚持效果显著。另外，如果攒了部分钱，一年内不使，可分批投资股票基金。

(专刊记者 魏玉娜 邵明习)

招行专家帮您解读基金定投奥秘

本报讯 每月300块钱是不是被您不知不觉地花掉了？在您不轻易花掉这些钱的时候有人却一点点地把它攒了下来，日积月累为自己买了心爱的车和房子，带着父母周游世界，这就是基金定投的奥秘。

招行基金定投每月最低300元起存，由专属理财经理为您打理，放心省心，基金定投最大优势是：市场

上升时它也会跟随市场涨，市场下跌时投资份额会增加，成本会因平摊而减少。

定投盈利的原因是它在市场的后续下跌过程中持续的买入，在最股市底部时还大胆加仓，这样有效地降低了投资成本，而很多人是在下跌的时候不敢购买，市场涨时却开始购买，那样只能买在高点上。

“现在正是基金建仓的

最好时机，谁都知道投资应在最低点买入，最高点卖出，但又有几个人真正敢在最低点买入并持有呢？所以赚钱的都是那些少数人。本月大盘一直在2500点——2600点徘徊，正是市场比较低的部位也是选择基金定投的最好时机。”招行理财师表示，买在低点不可怕，可怕的是买在高点，

市场涨时盲目追高购买。

投资从现在开始，赶快持本人有效身份证及卡片来招商银行临沂分行办理吧。地址：新华路9号，电话：8968998/8968997。

(专刊记者 魏玉娜 化强)



兴业将推两款低风险高收益理财产品

本报讯 为满足广大投资者的理财需求，兴业银行在中秋来临之际，在9月份将连推两款低风险高收益理财产品，帮您财富增值提速。

兴业银行将于9月6日到9月12日推出“天天万利宝”人民币理财产品，认购起点为5万元，以1000元递增。其中，天天万利宝A、B

款为保本型产品，期限有7天和15天，最高收益为4.13%，而C款到F款为非保本型产品，期限分为1个月、3个月、6个月和1年，最高收益达6.1%。

同时，为了满足风险承受能力较强的高资产净值零售客户的需求，兴业银行还将于9月5日至2011年9月15日推出兴业银行第二十

三期“万利宝-私人银行类”人民币理财产品，该产品为非保本浮动收益产品，总期限为三年，购买起点金额为30万元，并以1万元的整数倍递增，且首个收益分配日前的客户参考年化收益率为7%。

据悉，“万利宝”理财产品参考年化收益率较高，

适合投资者短期资金的投资需求。由于这两个产品均采用限期、限额发售的方式，建议广大投资者到网点进行咨询预约，电话：8960133、8215566。(专刊记者 魏玉娜 邵明习)



办中行“关税保函”可先通关后缴税

本报讯 一般来说，外贸进出口企业需要先缴纳税款才能在海关办理通关，但对于资金周转紧张的企业来说，缴纳税款会影响到企业正常运营。那么，能否先通关后缴纳税款呢？

近日，中行专门针对进出口企业推出关税保函业务，办理该业务可以帮助企业缓解因缴纳税款带来的

资金压力并提高通关速度，实现银企双赢。

中行关税保函业务不但能让企业提前通关，还能获取利息收益。以为企业开立一笔6000万元人民币、效期半年的一般关税保函为例，如全额占用企业授信额度办理，企业可以凭保函即时办理通关，半年后再缴纳税款。

“如果上述企业缴纳全额保证金开立该笔保函，按照半年定期利率3.30%计算的话，企业可获得存款利息99万人民币，减去保函担保费后，企业仍可获得近85万人民币的额外收益，”该工作人员解释。

业内人士表示，中行推出的关税保函业务可以

有效的为企业节约资金，在当前企业资金成本偏高的形势下，对企业有重大的意义。

(专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 王晓梅)



国泰君安推出君享套利系列产品

本报讯 2011年被称为“中国对冲基金元年”，套利模式的对冲型产品作为全新的投资领域，也受到了广大高端投资者的青睐。据了解，国泰君安证券资产管理公司近日发行君享套利系列产品，通过套利策略对冲市场风险，实现牛熊皆赚。

据国泰君安证券临沂沂蒙路营业部理财师介绍，传统的股票投资是在买入股票后等待市场行情上涨才能获利，而套利策略则为广大投资者提供了一种崭新的投资模式。它不是通过预测市场涨跌来赚取买卖股票的利差，而是在本质相同的证券中，选择做多“低估”的证券和做空“高估”的证券，等待两者价格偏差收敛，了结头寸获取利润，获取与市场行情无关的绝对收益。

“国泰君安证券资产管理公司推出的君享套利系列产品最大的

优势是风险可控，收益稳定，”该理财师说，该产品能通过套利策略捕捉由市场无效性产生的定价偏差，同时辅以债券投资进行现金管理，以实现长期稳定的收益。

据了解，国泰君安证券于2011年3月成功发售中国首只对冲基金产品——国泰君安君享量化，并在一个月内售罄，目前中国对冲基金的第二次狂潮已经来袭。2011年7月11日，国泰君安君享套利1号仅三日就在上海售罄；7月20日，君享套利2号两日内在山西售罄……8月15日至9月9日，君享套利5号、6号在国泰君安证券沂蒙路营业部全面发售，将再次掀起抢购风潮。

(专刊记者 魏玉娜 邵明习)



拍卖公告

我行定于2011年9月20日上午10时在罗庄区人民法院四楼拍卖大厅依法公开拍卖：李夫贵所有的机器设备及厂房(详见评估报告)。(参与竞买此标的者，请持有效证件原件及复印件一份，并预交保证金100万元自公告之日起至2011年9月19日下午17时前到罗庄区人民法院指定账户，凭收款凭证到临沂宏大拍卖行办理竞买手续)。

另定于2011年9月14日上午10时在临沂市商城路114号拍卖厅公开拍卖：1、兰山农村合作银行马厂湖支行的16906元股金，2、兰山农村合作银行马

厂湖支行的22363元股金和在河东农村合作银行郑旺支行的33526元股金，3、叉车、轮胎一宗，4、郯城新兴新装饰材料有限公司所有的生产线等设备一宗。

标的展示及报名时间：拍卖前三日
展示地点：标的所在地
参与竞买者，请持有效证件原件及复印件一份，并预交足额保证金办理竞买手续。
联系电话：2959898
传真：0539-8073035
网址：http://www.lyhdok.cn

临沂宏大拍卖行
2011年9月4日

金鹰家电商场旗舰店 9月29日盛大开业

鲁东南单店面积最大的自购家电商场——临沂金鹰家电商场旗舰店，将于9月29日震撼开业！

金鹰家电商场经过17年的发展，已经发展成为一个拥有五家连锁店、专业售后服务中心、物流中心、员工数量超过1000人的家电连锁企业。其在临沂家电零售中占有率长年保持在60%以上，累计顾客逾百万人次，成为临沂家电行业的领军者，旗下现有金鹰家电商场东方红店、水田桥店、步行街店、怡景丽家店、罗庄店五大卖场，均位于临沂的交通要道、繁华地段。

据悉此次开业的旗舰店是金鹰家电商场第六大卖场，也是目前为止金鹰家电商场在临沂投入最大手笔的门店，该店系斥巨资自购，位于银雀山路与通达路交汇处，交通便

利，营业面积达13000多平方米，顶级精装，尽显旗舰店品质，是迄今为止鲁东南地区单店面积最大的家电卖场，自购卖场也让金鹰家电商场信誉与品质得到更加坚实的保障。

金鹰家电商场旗舰店无论是在产品丰富度、卖场环境、服务质量等方面，都有着极大地提升。该店共分为五层，一层为3C、车辆产品经营专区，主售通讯、数码、电脑、电动车、自行车等产品，二层为生活电器、家居饰品经营专区，经营范围囊括各款高中档小家电商品等；三层为空调、厨房电器、热水器产品经营专区；四层为冰箱、洗衣机专区；五层为彩电、音响专区。值得一提的是家居饰品及苹果产品将首次在金鹰家电商场连锁店中登场，在极大的方便了消费者购物的同时，也为更多苹果迷们提供了

一个完美的体验平台。

此次金鹰家电商场旗舰店的开业亮相，不仅代表着金鹰家电商场旗下又一家超级家电卖场的诞生，更代表着服务和购物体验的一次全新升级，众多世界主流家电品牌展示馆落户旗舰店，大部分采用开放式展示模式，真机出样，真机首销；全方位的体验式互动，给消费者零距离的亲身体验，功能、效果一目了然；对于消费者来说，金鹰家电商场旗舰店满足了高端消费人群的体验式要求，适应了市场3C产品的快速发展和城市商业综合体的快速崛起，带来的是全新的视觉冲击，体验冲击，以及服务方面的满足。旗舰店也将继续本着金鹰家电商场一直坚持的超低优惠原则，不断为临沂人民带来超优的家电产品和超高质量的售后服务。

本次旗舰店开业，恰临十一国庆节，金鹰家电商场为此做了许多的精心筹备。各厂家负责人也都纷纷表示将全力配合金鹰家电商场的各类促销活动，通过互动营销、资源互补，把更好更多的中高端家电产品让利给广大临沂消费者，其实，纵观金鹰家电商场销售历史不难发

现，每次金鹰家电商场开业总会掀起一股销售高潮。此次旗舰店开业，金鹰家电商场将投入千万资源，包括丰富的赠品、奖品、特价、礼品等，以压倒性的资源优势作为开业大礼来回馈临沂的消费者，同时金鹰家电商场还坚持一贯的“低价”作风，所有品类价格将保持临沂市场的低平价。

