

阴线慢慢“吃”长阳 春季攻势遭“点刹”

2444点以来仍有55股逆势大涨超30%

上证综指在新年后第一个交易日即2月18日创下今年来的高点2444点后便一路下跌,A股市场并没能延续年前的凌厉走势,到本周四下跌已经超过200点之多。而3月沪深股市一波三折,颇有些乍暖还寒的意味。多头在月初与月末两次欲发动春季攻势,却先后遭遇地产业“新国五条”与银行业“整顿理财”政策的打压。尤其是现阶段表现活跃的中小银行股和券商股,受到的打击不小,令行情的重要发动机哑火。

IPO重启似乎越来越近

上证指数以两根跳空长阴应对利空,股市中素有“一根阳线改变情绪,两根阳线改变预期”的说法,阴线也不例外。“新国五条”的出台,不仅打破了“房地产调控政策不会更加严厉”的判断,也改变经济复苏强度的预期;而银监会重拳整顿理财市场,清理影子银行,则进一步改变了流动性预期,这些改变均令市场承压,同时也涉及一些非银行金融机构的通道业务,实际影响还是不小的,自然也使得金融板块股票出现大跌。即便技术面仍有强劲支撑,未来行情也难言乐观。需要指出的是,结构性行情可能是经济弱复苏背景下市场的首选,但当前消费及成长股受制于估值、业绩增速、IPO重启预期等多方因素的限制,因而行情的规模及可期待的空间也越来越小。

4月3日,证监会进行了IPO在审企业财务自查报告抽查企业的选取工作,共计抽取30家企业进行复查。证监会新闻发言人表示,证监会已经做好各项前期准备工作,第一批选定企业的抽查工作将于清明节后进行。通过抽查,证监会将进一步督促中介机构诚实守信,勤勉尽责。对于检查过程中发现的问题,证监会将按照相关规定及时进行处理。值得一提的是,IPO重启的日子似乎越来越接近,到底何时重启备受市场关注。

仍有个股延续超强走势

沪指自2月18日最高涨至2444.80点以来,重新开启下跌之旅。然而,大盘在超过200多点的大跌过程中,不少个股仍顽强地延续超强走势,有的个股甚至在短短的一个多月里股价最大涨幅超过100%。据统计,截止到4月10日,55只个股自2444点以来股价逆市大涨超过30%,这些个股大多分布在电子、信息设备、医药生物等板块。

具体个股方面,环保股表现抢眼,首创股份大涨59.03%,创业环保涨幅53.83%。欧菲光节后至今上涨超过65%,且股价再创历史新高。日龙榜显示该股再获四家机构同时买入。公司年报季报喜人,2012年实现净利润3.21亿元,同比增长1450%,同时预计今年一季度净利润为6000-7000万元,同比增长190%-240%。

自禽流感爆发以来,医药板块愈加受到市场青睐。本周由于禽流感事态升级进一步刺激了禽流感概念股,益盛药业、以岭药业、仟源制药等居于涨幅榜前列。但本周二随着疫情趋于稳定,前期被炒作的概念股纷纷大跌,不过,部分有实现利好的股票则表现坚挺且再创新高。而H7N9可能对养殖业、航空、旅游等板块造成冲击,猪肉概念股、旅游、机场航运、环保工程、农产品加工、养殖业板块盘中大跌。 本报记者 李辉

银行装进口袋 办事触手可及

手机银行让业务“全天候”随时办

“网点”延伸到“家中”,延伸到“身边”,手机银行让金融服务“触手可及”。

很多人开始通过手机管理金融资产。近日,工行上海分行宣布其移动银行客户突破了300万。自手机银行推出以来,产品不断丰富,形成了涵盖账户管理、存款管理、转账汇款、投资理财、生活缴费、手机充值、信用卡还款、慈善捐款、购物支付等全方位金融服务功能,全面覆盖 iPhone、iPad、安卓、塞班、Windows-Phone 等智能手机操作平台的手机银行产品体系。



图 郑辛遥

提前预约 排队难题迎刃而解

上银行,要排队,有没有节省时间的好办法?日前,浦发手机银行推出手机银行网点预约服务。无论何时何地,客户只需打开手机银行客户端,便能了解所有营业网点的地址、营业时间、周边的公交线路等基本信息,还可实时查询各网点当前开放的柜台数、排队人数等动态信息。手机银行客户端的地理位置定位功能,可优

先推荐5公里以内的网点,通过手机银行预留证件号码、手机号信息,选择预约办理业务的时间及业务种类,获取排队号,在预约时间到达网点就可以优先办理业务。

此外,个人贷款自助申请、信用卡购汇还款、账单分期等众多实用功能的开通,减少了客户跑银行的需要。工行移动银行上,还可以买卖贵金属。

随身秘书 购票付费一点就通

手机银行还能胜任“生活小秘书”。市民给手机充值,买电影票、航空机票、游戏点卡等,甚至是预定高尔夫球场,“一点就通”。

看电影 新版民生手机银行提供全新的电影票功能,覆盖全国50多个大中城市300多家主流合作影院,客户不仅可以查询影片信息,还可直接选择影院,在线挑选座位和支付购买; 买机票 航空机票功能支持全国所有城市的航

班信息实时查询和购买,提供折扣优惠机票购买和剩余票量信息查询服务,操作流程清晰简单;

看行情 手机证券采用大智慧行情软件,贴近大多用户的使用习惯;基金超市新增基金短期理财产品,收益比货币基金高,起购金额更低,期限更灵活;

换礼品 新推的手机积分商城,客户可随时查询自己的电子银行积分兑换礼品,并动态跟踪礼品兑换情况。

主动收款 动态口令安全认证

把银行装进了口袋,用户省下了宝贵的时间,给生活添了一分从容。运用“手机汇款”功能,可直接从手机通讯录中选择收款人手机号码进行汇款。

中国银行适时推出了网银及手机银行的主动收款功能,实现收缴房租、偿还欠款、缴纳会费等需求。客户开通手机银行后,只需知晓对方的手机号码便可直接发送收款通知,在付款人付款之后收到到账短信,方便查询收款状态。这一功能适用于中行账户之间,具有即时到账、同城客户无手续费等优点,免去了客户四处催款、兑找零钱的麻烦。银行提醒用户,若是通过网银使用

主动收款功能,最好事先将对方手机号和网银客户号保存为常用收款对象。

手机银行在安全保障方面,设下重重关卡,成为“放心产品”。很多银行采用了动态口令牌作为登录和关键交易的第二因子认证工具,并可与网上银行共用安全认证工具,较好地保障了客户的资金安全。

当人们急着需要办理金融业务时,手机银行的优势便显现出来。出差途中、候车、排队结账时,拿出手机,点点划划,“贴身金融管家”立刻现身提供服务。 本报记者 谈璐

保险课堂

【案例】

30岁的李先生是独子,尚未结婚的他酷爱户外探险。父母都已退休,虽然担心,但觉得只要儿子快乐就好。然而最近一次在无人区爬山时,李先生发生坠落意外,侥幸生还。事后他非常害怕,无法想象如果突然离开,谁来给父母养老。于是,从买保险的他给自己买了保额100万元的定期寿险,受益人为父母。很多朋友不理解,每年要交1000余元保费,平平安安的,保费不是打水漂吗?

【分析】

中德安联人寿的保险专家卢燕表示:“用极低的保费获得高额的保障,为父母添了一份有力的经济保障,值得学习。”她建议独生子从几个方面考虑保险保障:

给自己买保险,首先父母作为受益人。定期寿险和意外险是首先要考虑购买的保险品种。前者确保了身故后能获得保险金赔偿,后者转移了意外发生时的风险。且这两种保险产品保费低、保额高,花小钱就能有效转移身故和意外风险,保障至少是年收入的5倍,一般来说不低于50万元,以定期寿险为主,辅以意外险。

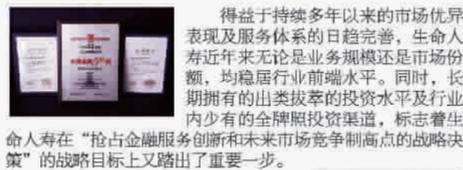
许多独生子女处于职业上升期或拼搏期,工作繁忙压力大,身体状况频繁亮起警报。重疾险的作用显得愈加重要,不至于患病后过多影响到父母的生活。目前,重大疾病的医疗开销通常在10万到30万元,由用药和治疗方式的不同决定,医保报销的比例也不等。保额至少在20万元,才能在不幸发生时起到作用。

由于保险产品的费用与风险高低紧密挂钩,而老年人又是高风险人群,因此大部分情况下,老年人投保并不划算。在独生子女自身得到充足保障后,可以考虑给父母购买一些经济实用的保险产品,比如具有意外医疗保障的保险卡。

本报通讯员 姜宇欣 本报记者 谈璐

未婚独生子女可买哪些保险

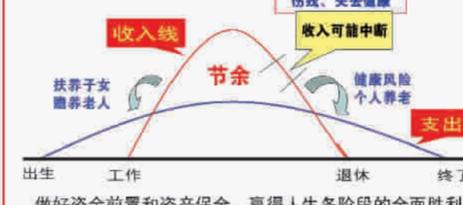
热烈祝贺《陆家嘴金融城》创刊



得益于持续多年以来的市场优异表现及服务体系的日趋完善,生命人寿近年来无论是业务规模还是市场份额,均稳居行业前端水平。同时,长期拥有的出类拔萃的投资水平及行业内少有的牌照投资渠道,标志着生命人寿在“抢占金融服务创新和未来市场竞争制高点的战略决策”的战略目标上又踏上了重要一步。

打造综合金融集团

过去一年间,生命人寿不断创新。2012年11月,生命人寿在深圳率先试点推出“移动保全”服务,这是继“移动展业”之后,生命人寿推出的又一项创新化服务。而2013年推出的电子商务平台,无疑是刚刚度过十周岁生日的生命人寿的又一力作,它将保险综合电子商务网站打造成集用户管理、在线销售、



做好资金前置和资产保全,赢得人生各阶段的全面胜利!

在线服务、产品推介和品牌宣传为一体的平台。这将有助于实现生命人寿官网从传统的品牌宣传网站向电子商务网站的衍生,既是公司在信息化建设方面的重大成果,又为今后“综合金融服务平台”的建设奠定了坚实的基础。

打造综合金融集团,无疑是生命人寿未来重要的战略目标。生命人寿保险股份有限公司成立于2002年3月4日,股东由深圳市富德金融投资控股有限公司、深圳市华信投资控股有限公司等资金雄厚的企业构成。根据保监会数据,2012年生命人寿实现保费收入244.9亿元(新会计准则下),在所有寿险公司中排名第八。

2012年上半年,生命人寿在集团化建设方面又迈出了坚实的步伐:生命军团在原有的生命人寿和生命资管公司的基础上,华信财产保险公司、五星保险销售公司相继开业。香港资产管理公司也已获准筹备,生命保险集团架构已经初步形成,集团规划筹建工作也在紧锣密鼓地进行中,一个崭新的保险集团呼之欲出。生命人寿在保持现有经营管理模式正常运转的同时,着力打造集团经营平台,通过集团架构的逐步优化,理顺集团、寿险公司和其他专业子公司的各种关系,为后续的集团

美满人生,从此刻开始!

——生命人寿为您推荐“美满人生首选保险”

高瞻远瞩, 生命人寿引领金融保险市场

化管理做好铺垫。 频频增资 偿付充足

在加速综合金融转型的同时,去年末生命人寿也完成了增资。根据去年末保监会公告,生命人寿注册资本变更为107.75亿元。而此前生命人寿2011年年报显示,其注册资本为73.32亿元,此次增资数额达34.43亿元。

伴随生命人寿注册资本突破100亿,其已经成为国内非上市保险企业中资本实力最雄厚的寿险公司之一,这为生命人寿的后续发展提供了充足的“弹药”。当前,生命人寿偿付能力充足率达到181%,达到监管部门偿付能力充足II类的监管标准要求;并且公司已连续三年实现盈利,正逐步形成资本自我补充机制。在投资能力方面,截至2012年上半年,生命人寿的股票投资能力、信用评级能力、股权投资能力、不动产投资能力、基础设施债权投资计划产品创新能力、不动产投资计划产品创新投资能力及境外投资等七项资金运用能力已全部获批准。生命的资金运用渠道得到拓展,驾驭投资的能力逐步增

详情请咨询: 95535 或莅临各银行网点咨询

家庭理财计划

- 1) 《生命伙伴金惠两全保险(分红型)》产品介绍: 资金安全: 设定最低保证利率, 保全投入资金! 收益给力: 万能账户每月复利, 财富稳健增值! 费用优惠: 不收取保单管理费, 初始费用低! 温馨提示: 《生命伙伴金惠两全保险(分红型)》为分红保险, 其红利分配是不确定的。 《生命理财一号年金保险(万能型)》为万能保险, 前五个保险年度的最低保证利率为年利率2.5%, 从第六个保险年度开始最低保证利率为年利率1.75%, 最低保证利率之上的投资收益是不确定的。
- 2) 《生命理财一号年金保险(万能型)》产品介绍: 无忧生活! 随1理财!

热烈祝贺《陆家嘴金融城》创刊

富贵花年金保险(分红型)作为一款满足理财与保障双重需求的理财产品,在市场上取得的强烈反响获得高度赞赏。 除此之外,生命人寿开发的新一代万能产品“大赢家”兼具了保障与理财功能,充分体现了生命人寿的产品创新能力,在市场上取得了强烈的反响,并获得高度赞赏。

携手机构 市场领先

秉承“内诚于心、外信于行”的经营理念,生命人寿在保持传统营销渠道优势的基础上,近年来携手机银行等各金融机构,通过资源优势的互补和优化,共同为客户端提供更好的产品与服务,给予客户内涵价值高端化、专业化、多元化的选择金融保险服务的新渠道,赢得了合作伙伴和客户的喜爱与青睐。

连续两年,生命人寿实现了银保业务的逆势飞扬,成为行业关注和瞩目的焦点。2013年1-2月,生命人寿全国累计新单规模保费收入175.2亿元,2月新单规模保费100.1亿元,两个指标均排在国内所有寿险公司之首。(摘自3月27日《中国保险报》)

从上海市场的表现来看,截止至2013年2月行业统计数据,生命人寿上海分公司依托“理财一号”、“金惠”、“红

C”、“鸿福”等形态简便、收益领先的优秀保险产品,通过与建设银行、农业银行、工商银行、招商银行、中国邮政等诸多渠道的深入合作,实现保费的高速增长。累计新增保费13.9864亿元,同比增幅500%以上,在银保渠道连续两月夺得市场第一的耀目成绩,获得了市场的高度肯定与信任。

生命人寿着力于为每一位客户打造幸福美满的人生。与金融市场各机构的紧密合作,能够使客户完善个人及家庭理财规划,并根据个性化需求制定圆满的保险计划,让每一位客户尊享更高品质的生活。

多重全面规划

- 1) 《生命红上红C款两全保险(分红型)》产品介绍: 还! 助推财富蓬勃增长! 轻松理财三五年, 财富积累保障全! 快: 三年五年轻松缴费! 分摊缴费压力, 稳健理财惬意! 长: 长期保障呵护多多! 安享10年保障, 疾病、意外、交通工具3重保障! 多: 积累财富关爱人生! 保额分红优势足! 终了红利来助力! 基数大、添财富!
- 2) 《生命红上“鸿福”保障理财计划》产品介绍: 全: 多重功用全面规划! 功能全面, 满足教育、健康、养老等项计划! 还! 鸿运当头! 福满一生! 返还快: 犹豫期满即可申请领取生存金, 速度彰显优势! 收益多: 分红+万能双账户设定! 生存金隔年定期返

温馨提示: 《生命红上红C款两全保险(分红型)》为分红保险, 其红利分配是不确定的。 《生命红上“鸿福”保障理财计划》由《生命红上红F款两全保险(分红型)》+《生命附加金管家年金保险(万能型)》组合而成。《生命红上红F款两全保险(分红型)》为分红保险, 其红利分配是不确定的; 《生命附加金管家年金保险(万能型)》为万能保险, 该产品的最低保证利率为2.5%, 最低保证利率之上的投资收益是不确定的。