

参与新三板 投资“原始股”

阿姐算盘

提到买股票，上海阿姐都对1992年时买“认购证”记忆犹新，当时认购证一本30元是一个月工资的1/3，不是一个小数目，一开始买的人并不多，申购率可以高达80%以上，而新股上市后1元的原始股，上市后通常都可以涨到20元-30元，更有100元1股的豫园商城，涨到了10000元1股。吓死胆小的，撑死胆大的，少部分人就靠它一下子成了十万、百万富翁，而大部分没有买认购证的人后悔莫及。再以后，不要说原始股，花钱打新股的概率也都像买彩票了。

上海阿姐如果错过了上一次买“原始股”的机会，也不要感到可惜，每个时代都会有这个时代的“认购证”，这一次有可能是新三板。

直接开户门槛高

新三板?有一些上海阿姐知道，它的全称是“全国中小企业股份转让系统”，从它未来的目标是“中国的纳斯达克”来看，就知道上这个市场的企业都是属于“两高”(高科技、高成长性)“六新”(新经济、新服务、新能源、新农业、新材料、新商业模式)的小企业，所以上市门槛不高，只要满足存续两个会计年度、业务明确、治理规范有持续经营能力等少数几个条件就可以。

门槛低的好处是股价往往较低，几乎就是“原始股”的级别，就可以享受企业到高成长的成果；但不利的是中小企业业绩波动大、未来难以判断，所以对于投资人来说，它的开户门槛很高，要求股东账户里的股票、基金、债权、现金等总值要超过500万元，而且要求投资者具有两年以上证券投资经验，或具有

会计、金融、投资、财经等相关专业背景或培训经历——要求是“合格投资人”，能够有一定的实力和风险自负的能力。

所以对于实力一般的阿姐们来说，500万元的开户门槛就把她们挡在了门外，不过现在有一些券商也推出了垫资的服务，为开户者提供开户资金的支持，手续费用在1-2万元左右，所以开户应该不是问题。

不过即使跨过了开户门槛，新三板还有交易的门槛：要求单次投资额度在100万元以上。而且目前新三板除了已经有券商做市的股票，还没有连续竞价交易，大多交易都是协议转让，所以对于个人投资者来说，投资机会也不多。

新三板基金较安全

除了直接开户，上海阿姐还可以投资新三板基金。目前市场上的新三板基金有500多个，全是私募

基金；虽然今年以来股市大跌令新三板也大伤元气，但是随着最近的回暖，近期的基金业绩排名中，也有2个新三板基金冲入前十，其中为排名第2的元普新三板领军6号收益度为53.97%，排名第九的元普新三板领军5号为18.89%。绝大部分的新三板基金也保持了正收益。除了私募基金，还可以投资公募基金、信托、券商发行的新三板理财产品。目前投资此类产品的门槛也较高，要求100万元以上，不过相对自己开户投资，风险相对就要小一些；另外，新三板基金通常都有三四年的锁定期，流动性也差一些。

目前公募基金还没有推出新三板基金，如果今后有此类产品，100万元的门槛有望相应地降低到10万-20万元。

增发增资享低价

上海阿姐们都知道，股票定向

增发往往都是折价的，所以参与新三板股票上市后的定向增发，也能够买到便宜股票。上海阿姐们很熟悉的原“公募基金一哥”王亚伟，也以个人名义参与了和君商学的定增，出资1000万元认购了和君商学10万股。当然上海阿姐不用和一号比实力。现在有许多私募基金先向公众进行募集，然后再来参与新三板的定向增发，这样一来，阿姐们就可以10万-20万元左右的资金，借道私募基金、风险投资基金来参与新三板的定向增发，不仅可以获得一定折扣，定增股票上市后还没有锁定期。

还有一种比定增更加接近于“原始股”的，就是参与新三板企业上市前的增资扩股，相对于上市后的定增，它是基于券商对于拟上市企业估值给出的一个溢价，价格就更接近“原始股”了。

郑海阳

能挣会花

理财产品比的最多的还是收益，不过你有没有发现，不同的收益给付方式，实际到手的金额会不一样，而对于不同需求的投资者来说，又最好是有针对性地选择。

不要忽视给付形式

当前各种理财产品的回报存在多种形式，包括了到期一次性还本付息、等额本息(按月还本付息)以及按月付息到期还本三种。

其中，到期一次性还本付息是银行理财产品普遍采用的回报方式，即在理财产品到期时，将投资者的本金和实际获得的收益一次性给付，在投资期间中并不给予任何回报。而等额本息也就是按月还本付息的方式和按月付息到期还本的方式，是理财市场上P2P理财产品常见的收益给付形式。前者类似于房贷的偿还方式，每月获得的本息和一定，利息部分随着投资期限的临近会逐渐降低，而本金返还部分会逐步增加；后者则将所有收益平均分摊至投资期限中的每个月，在最后一期时偿还所有本金和最后一期利息。

通常，我们会比较注意预期收益



孙绍波 画

率的数值，6%的收益显然好过5%。不过，很多人，不同方式下，对投资者的实际收益会产生不小的影响。

数据帮你厘清方向

先来看这样一组数据，同样投资金额10万元，投资期限12个月，

以预期年化收益率6%计算。如果选择等额本息，也就是按月还本付息的方式，可以获得的本息合计为103279.72元，实际到手的收益为3279.72元。而如果换做按月付息到期还本或是一次性还本付息，投资者将得到的最终本息合计为

106000元，投资收益为6000元。

你可能会惊呼，原来差距会那么大?是的，之所以等额本息给付方式会拿到较少的收益金，原因在于你投资的本金也连同收益返还了，相当于你在不断取回本金，你可以用这笔本金做其他的投资来产生其他的收益。而后两种方式下，本金一直没有返还。

而如果再细致一些看，在一次性还本付息与按月付息到期还本这两种形式中比较，虽然数据结果一致，但后者的实际回报其实要略高一些。因为每期支付的利息还可以用作其他投资，为投资者带来额外收益，这部分的增值是一次性还本付息所没有的。

因此，如果投资面对的是三种不同收益形式，但预期收益率一致的理财产品，你就需要问问自己的需求是怎样的了。如果期待有稳定的现金流，而且相对充足一些，那么不妨考虑等额本息的给付方式，而如果不急于拿回投资本金，就可以考虑按月付息到期还本或是一次性还本付息。这样你可能不必多考虑“再投资”，而能比较轻松、简单的度过整个投资周期。 马里奥

招行推出 手机银行一键缴费

近日，招商银行上海分行推出手机银行一键生活缴费的活动。招行生活缴费已覆盖全国近百个城市和地区，市民可通过招商银行网银及手机银行客户端缴纳水、电、燃气、固话宽带、手机话费、有线电视等十余类缴费项目。

据悉，即日起至2016年3月31日，凡招商银行“一卡通”及信用卡持卡人均可通过招行网上银行或手机银行客户端(不包括掌上生活)进行生活缴费并获得活动参与机会。活动期间每个自然月至少发生一次成功缴费交易的客户，即可于次月初在手机银行“限时特惠”栏目中获得60金币积分。便民缴费活动为市民每月生活缴费提供了便利，因错过缴费时间而断水断电停手机的窘况得到了有效解决，手机银行的便利可以实现一键操作，操作过程简单易学，根据指示便可轻松完成。 谈樱

工行蝉联亚太地区 “最佳呼叫中心”

近日，素有客服中心F1赛事美誉的“2015年亚太客户中心协会领袖联盟博览”公布评选结果，中国工商银行凭借优秀服务品质和先进管理理念脱颖而出，蝉联“亚太地区最佳呼叫中心”大奖，成为国内银行业唯一获此奖的机构。

近年来工行构建了电话银行智能IVR导航、短信银行、微信银行、网站智能服务、在线客服和融e联等多元化服务方式，形成了集“电话+移动+网络”“人工+自助+智能”等10余种服务于一体的客户服务体系，客户满意度保持行业领先水平。其中在电话银行服务领域，还构建了“咨询+交易+营销+关怀”四位一体的综合化服务体系。工行首家将电话银行知识库与百度知道平台系统对接，客户能够方便快捷地搜索到权威、专业的金融知识。

目前，工行95588电话银行注册客户已近1.3亿户，日均接听量约24万通，居国内同业首位。同时，工行相继在北京、石家庄、合肥、广州成立了电话银行服务中心，提供多语种服务，服务范围覆盖中国大陆并延伸至全球其他20个国家及地区。黄侃

投保前最应该关心什么

前不久，有一家专业信息咨询公司搞了一次公众投保前心态的专项调查，通过认真对比与科学分析，最后得出了综合统计结果，这些内容对规范保险市场、维护保险消费者权益不无裨益。

掂量实力 重视信誉

其一，随着改革的深化和理念的更新，许多人或多或少地掌握了一些保险知识，较之过去问及保险时不少人一头雾水不明就里的状况有了明显改变，投保时自然显得成熟审慎，不再是“扔进篮中就是菜”，而是精心选择保险机构，听其言，观其行，由此及彼，由表及里，比较选择，最后定夺。相当一些人在投保前要先了解各家保险公司的实力几何，有多少风险责任准备金，近年来赔付情况有无量化指标，服务承诺的具体时限、信誉度和公信力怎样，

以至于连广告宣传是否具备内涵和新意也成为评价保险公司的参考内容。还有人十分专业地间起诸如其所占的保险市场份额、综合赔付率、客户投诉比例及纠纷处理机制等问题，这些情况足以让业内人士感到一种无形压力，产生了必须认真对待内行“上帝”的紧迫感。

研究细则 冷静务实

其二，准备投保的群众在询问到某一个险种时往往细致详实，大凡关系到切身利益之事均做仔细记录。像私家车投保必保的是哪些险种，分别承担什么责任，保费费率多少，出险如何赔，哪些属于除外责任，不出险有哪些优惠，新老险种有何区别等。再如家财险，比较感兴趣的是目前有哪些险种，保险范围包括哪些财产，装饰家具和私产房屋是否涵盖，现金首饰能否入保，电

路、水路、暖气管道等有无保障等，显得十分务实，有备而来。超过半数的人对保险费率没有过多计较，相比较而言，更为关心发生灾害事故并造成损失后能否得到及时足额的赔偿，理赔的环节和程序是否真的简便易行和高效快捷，其投保前的理智与冷静由此可见一斑。不少人依然看好历史久、实力强、品牌响的大型保险公司，觉得和他们打交道会有一种信任度和认同感。

看到不足 建议改进

其三，大家对保险服务的总体状况普遍感到不甚满意，认为要下大力量予以改进，突出反映在三方面：一是实体机构窗口较少，一个拥有近百万人口的城区，有些保险公司仅设一个营业窗口，有的保险公司竟连一个窗口都没有，而客户对保险代理人往往又信不过，造成群

众投保不便，也影响了保险发展。二是推广宣传力度不够，服务手段缺乏创新，尤其是老百姓喜闻乐见通俗易懂的营销方式更是鲜见，互联网保险宣传显得专业艰涩，增加了老百姓和保险的距离感。三是市场千变万化，生活日新月异，群众对保险需求越来越多，例如装修保险、长效两全家财险、大病医疗保险等。令人遗憾的是，围绕经济生活配套服务的新险种问世较慢，老险种的更新换代也跟不上发展速度，而赏月险、婚姻险、爱宠险等中看不中用的险种热衷于追噱头，百姓不买账，说明保险公司的应变能力有待进一步提高。

当今的保险市场方兴未艾，可谓风险与机遇并存，挑战和优势同在，只有潜心研究群众投保心理，千方百计满足客户的不同要求，有的放矢地调整经营机制，高人一筹地提升服务层次，真正把落脚点放到为百姓排忧解难上，如此才能在激烈的市场竞争中赢得客户信任，求得长足发展。 刘宝民