

职业年金股票投资比例上限为30%

市场各方期待养老金尽快入市

本报讯（首席记者 连建明）昨天，人社部、财政部发布《职业年金基金管理暂行办法》，对管理职责、基金投资、收益分配及费用、计划管理及信息披露、监督检查等作出明确规定，其中，股票投资比例上限为30%。

办法指出，职业年金基金投资股票、股票基金、混合基金、股票型养老金产品的比例，合计不得高于投资组合委托投资资产净值的30%。职业年金基金不得直接投资于权证，但因投资股票、分离交易可

转换债等投资品种而衍生获得的权证，应当在权证上市交易之日起 10 个交易日內卖出。

投资商业银行理财产品、信托产品、基础设施债权投资计划、特定资产管理计划，以及商业银行理财产品型、信托产品型、基础设施债权投资计划型、特定资产管理计划型养老金产品的比例，合计不得高于投资组合委托投资资产净值的30%。其中，投资信托产品以及信托产品型养老金产品的比例，合计不得高于投资组合委托投资资产净值

的 10%。

单个投资组合的职业年金基金财产，投资一家企业所发行的股票，单期发行的同一品种短期融资券、中期票据、金融债、企业(公司)债、可转换债(含分离交易可转换债)，单只证券投资基金，分别不得超过上述证券发行量、该基金份额的 5%。

职业年金的投资比例与企业年金一样，股票投资上限均为 30%。《企业年金基金管理办法》是 2014 年发布的，2015 年 8 月，国务院发布基本养老保险基金投资管理办法

的通知，投资股票的比例上限也是 30%。至此，基本养老保险基金、企业年金、职业年金的投资规则全部出齐。

养老金入市是市场今年最为期待的事件之一，基本养老保险基金规模最大，最为市场期待，有关部门曾经表示年内启动养老金入市，今年只剩下不到 3 个月时间，业内专家表示 12 月份入市可能性较大。

企业年金和职业年金都是补充养老金，企业年金主要是企业，职业年金是机关事业单位，武汉科技

大学金融证券研究所所长董登新表示，职业年金覆盖面更整齐划一，缴存能力更强大，因为机关事业单位有政府预算做保障，缴费能力比较强，职业年金基金的积累会稳步增长，一旦入市将会对资本市场构成一个支撑，其支撑的力量远大于企业年金。目前企业年金规模约为 9000 多亿元。他表示，职业年金和企业年金都属于长期资金，职业年金和企业年金双双做大，对于资本市场健康成长和走强都是非常重要的因素。

大宗商品跨境金融平台落地上海自贸区

本报讯（记者 谈婴）自贸大宗（上海）信息服务有限公司、惠付金融信息服务（上海）有限公司以及万事达卡昨天联合宣布，在上海自贸区启动大宗商品跨境金融服务平台。这一平台吸引了新加坡星展银行、马来西亚联昌国际银行和上海银行等银行的浓厚兴趣并开展试点运行。

据介绍，大宗商品跨境金融服务平台是构建上海自贸区内一体化、全数字交易服务平台的一项重要举措，其主要优势包括：本次启动的新平台对从支付到备案的每个环节都实现了全面数字化，确保管理

机构和利益相关方都能直观地了解交易过程（包括支付过程及后续交易），可大幅节省上海自贸区内交易各方的时间与成本；进一步加深上海自贸区内各方与其利益相关者之间的联系，构建更安全的交易网络。

不仅如此，大宗商品跨境金融服务平台还可用于审核商家和贸易商的信誉度，一方面帮助那些信誉度高的商家和贸易商更快通过国内外银行的验证以获得贸易融资，另一方面也让更多银行有机会参与上海自贸区内贸易融资，从而鼓励跨境交易的开展。

本报讯（记者 许超声）中欧基金昨天宣布开启多策略精品店 2.0 计划，除了销售中欧基金的产品外，旗下电商子公司“钱滚滚财富”同时销售天弘、华安、易方达及富国等基金公司产品。中欧基金董事长裘玉明表示，打造精品店 2.0 计划，旨在为客户提供个性化、一站式理财解决方案。

富国等基金入驻中欧电商平台

作为业内第一家实行股权激励的基金公司，2015 年 10 月中欧旗下理财交易平台“钱滚滚”上线，至今交易量近 60 亿元，客户数超 50 万。据了解，该平台特色：新引入的天弘基金指数基金费率市场

最低；华安基金拥有亚洲规模最大的黄金 ETF；规模超 30 亿元的易方达恒生中国企业 ETF 联接基金是“沪港通”主题下投资港股的热门标的；富国基金则拥有多只极具代表性的特色行业指数基金。

市税务稽查为医院讲解营改增

本报讯（记者 杨硕）为辅导医院理解并用好新政新规，昨天，市税务稽查五局与市一医院多元共建，开展以“医税同心 改革同行”为主题的税法宣传活动。

自今年 5 月全面实施“营改增”以来，医疗行业在税收政策、实务操作方面都出现了重大变化。面对医院财务人员如何辨别基础的发票真伪、营改增应税非税项目如

何区分等提问，宣讲人员讲解了发票开具、收受、查询、鉴别等发票使用管理实务。同时，结合全国范围正开展的打击骗税、打击虚开发票的“双打”专项治理行动，以案说法，说明了规范发票使用管理、提高税法遵从度、依法诚信纳税的重要性与紧迫性。

每秒入账9000元！黄金周奇迹出自谁手？

在刚刚过去的国庆黄金周销售旺季中，国内超级家居流通企业红星美凯龙销售 54.7 亿元、同比增长 13%……

吸金速度的这些数据有多恐怖？看下面这些对比就知道了：

54.7 亿元，超过了海南省国庆旅游收入（51 亿元）；

54.7 亿元，超过全国国庆档电影票房的 3 倍（15.8 亿元）；

54.7 亿元，也几乎等同于南京国庆消费额（54.8 亿元）

平均每秒 9000 元的吸金能力……

近年来，伴随着电商的崛起，有关“实体没落”的言论一直不绝于耳。在电商模式的冲击下，传统的实体行业已经经历了一轮洗牌。

国庆黄金周的 7 天 54.7 亿，这家实体连锁商场究竟是如何做到的？

“大牌爆款”引爆销量

同样都是促销，策略就显得极为重要，谁能更好地掌握用户需求，谁才能取胜。而当多数商家主打中低端产品时，红星美凯龙开始玩“大”了——

此次的十一大促，红星美凯龙以“耍大牌”为主题，发

动全国近 200 家商场，每个商场联合至少 30 个中高端家居品牌，共计推出了近 1.6 万款大牌特惠产品和 11 万件大牌爆款，举行了 360 场大牌联盟专供活动。在 54.7 亿元的销售额中，大牌爆款贡献颇大。

红星美凯龙董事长车建新此前曾提到，中国未来的消费将由日益庞大的中产阶层所引导：“到 2022 年，中国中产阶层将达到 6.3 亿人，是美国的三倍。中高端消费正在爆发式增长的前夜。”

与此同时，在十一大促期间，红星美凯龙在全国范围内发起了“更好的日常”体验营销第二季国庆系列活动。该活动联合超级 IP “黄小厨”，吸引了 20 余家厨电品牌参与，利用红星美凯龙的品牌平台效应，联合 IP 的流量效应，通过联动将产品情感化，体验情景化。这不仅为消费者在家居消费选择时起起到正面引导作用，同时也极大地提高了消费体验。

消费能力日益崛起的中产阶层，对服务和体验的要求同样越来越高。红星美凯龙总裁李斌曾提到，“线下实体店的优势是有温度的体验和服务，重在专业，更有利于品牌忠诚度塑造，这是互联网无法替代的。”



国庆黄金周红星美凯龙商场人气爆棚

大牌的爆款产品加上大牌的购物体验，是成就红星美凯龙 54.7 亿元的关键因素。这也为红星美凯龙未来的发展方向指明了道路。

线上线下一体化引领未来

今年年初，红星美凯龙依托自媒体构建了一套营销闭环，打通了从“传播—蓄客—互动—消费—蓄客”的各个环节，实现了线上线下的有效互动。经历两天大促、五一大促、鲁班节等活动的淬炼，营销闭环的效果得到了印证，其运作方式也得到了一次次

释该战略时表示。

线上重效率，线下重服务，贯穿了国庆促销的“传播—蓄客—互动—消费—蓄客”各环节。微信服务号成为线上蓄客、互动的主战场，而线下则成为传播、消费、蓄客的大本营，用线下楼盘精准营销实现高精度，用线上互动提升转化率，实现强互动，从而在线下兑现高复购率。

在此次大促中，老会员复购人数达 37509 人，老会员复购消费贡献达 33%。可见线上强互动唤醒了大量“沉睡”的老会员，带来线下复购的大幅提升。

1001 战略发布之际，红星美凯龙也公布了 3 个 100 天计划。据内部消息透露，9 月 28 日——首个 100 天来临之时，红星美凯龙举办了一次“总裁峰会”，向诸多家居业大佬公布了战略进展：其即将发布的 APP 已在内测中，并将于 10 月下旬正式上线。该 APP 将以共享为理念，依靠品质+专业两大特性，为用户提供以家为核心的消费升级需求。同时有消息人士称，今年双十一大促，红星美凯龙也将正式试水 APP。

国庆黄金周的 7 天 54.7 亿，对转型中的红星美凯龙而言，将会是即将被更新的纪录吗？