

家庭收支表(年)

项目	金额(元)	百分比(%)	
家庭税后工作收入	606000	100.35	
李先生工作收入	486000	80.55	
李太太工作收入	120000	19.89	
理财收入	-2140	-0.35	
家庭总收入	603360	100.00	
消费支出	日常生活费	164040	27.19
	赡养	36000	5.97
	旅游费	20000	3.31
理财支出	按揭费用	306000	50.72
	保险支出	10000	1.66
	基金定投	60000	9.94
家庭总支出	596040	88.84	
家庭净储蓄	67320	11.16	
家庭自由储蓄	7320	1.21	



谢克霖, 中国工商银行股份有限公司广东佛山分行财富管理中心理财经理, 拥有CFP国际金融理财师资质。

家庭综合分析

财务指标分析

家庭财务比率	定义	比率(%)	合理范围
流动比率	流动资产/流动负债	0.00	2-10
资产负债率	总负债/总资产	39.20	20%-60%
紧急预备金倍数	流动资产/月支出	2.24	3-6
财务自由度	年理财收入/年消费支出	-1.20	20%-100%
财务负担率	年本息支出/年收入	50.72	20%-40%
平均投资报酬率	年理财收入/生息资产	-0.22	4%-10%
净值成长率	净储蓄/(净值-净储蓄)	5.07	5%-20%
自由储蓄率	自由储蓄/总收入	1.21	10%-40%

家庭财务状况分析

1. 李先生家庭特征: 成员年轻, 薪资稳定, 高收入, 具有成长性。
2. 每个幸福家庭都必须懂得“开源节流”。建议在降低生活品质的基础上, 适当控制支出, 月支出调整如下: 生活费用4000元, 通讯费400元, 服装、美容共1500元, 养车费3500元, 水电杂费维持不变。
3. 紧急备用金太低, 建议准备6个月的支出作为紧急备用金, 以应对不时之需。
4. 自由度和投资报酬率为负。李先生的股票投资目前处于亏损状态, 其名下还有一间商铺, 但由于种种原因陷入产权纠纷, 没有投入使

用, 造成整体理财收入较低。建议调整投资组合, 并咨询专业人士及早处理商铺产权问题, 以提高理财收入。

5. 家庭收入来源单一, 过度依赖工资收入, 容易陷入为工资而工作的困境, 或将限制个人职业生涯的发展。

6. 保障不足, 应加强财务安全规划。稳定的收入是实现各项理财目标的基础, 而工作繁忙容易让人忽视自身的健康, 如果没有充足的保险保障, 整个家庭的财务状况是不安全的。因此, 应配置足额的寿险保障来抵御不可预见的风险。

理财目标分析

理财目标分类	具体内容
子女教育	孩子3岁上幼儿园, 3年后上小学, 高中毕业后出国留学, 家庭负担学费至大学。
换房	3年后出售现有住房, 换购一套面积约150平方米, 总价约300万的大房, 首付50%。
继续教育	李先生今年开始读MBA, 学费每年2万元, 共2年。
退休目标	李太太计划35岁辞工, 准备开一间鲜花店, 投资50万, 预计税后月盈利1万元, 每15年增资50万元(现值)扩大经营规模, 使得鲜花店平均每年的税后盈利增速为10%; 李先生50岁退休, 退休后生活替代率为90%。
旅游	现有旅游次数支出不变, 两人退休后至李先生75岁前每年旅游3次。
保健计划	退休后每年增加现值2万元的医疗保健费用。

家庭风险特征测评

根据风险矩阵对照投资表测算, 李先生应对风险的承受能力为76分, 属中高风险能力; 风险承受态度54分, 为中等风险态度。适合稳健成长型的投资组合。

家庭理财规划**理财基本假设**

- 1.通货膨胀率、收入成长率、生活支出增长率、租金成长率、房价成长率、学费成长率: 4%。
- 2.企业年金预期收益率: 3%。
- 3.商业贷款利率: 5.94%(二套住房利率上浮10%, 首付50%, 商铺按基准利率)。
- 4.当地社会平均工资: 4263元/月。
- 5.学费:

项目	金额(万元)	年限(年)
幼儿园费用现值/年	2	3
小学教育费用现值/年	1	6
中学教育费用现值/年	1	6
国内大学教育费用现值/年	2	4
国内研究生教育费用现值/年	2	2
国外大学教育费用现值/年	20	4
国外研究生教育费用现值/年	20	2

6.活期年收益率0.36%, 灵通快线1.65%, 股票型基金年收益率8%, 债券型基金年化收益率5%。

7.退休后生活替代率: 90%。

理财规划**1.投资组合规划****(1)目前可投资金融资产**

可投资金融资产	金额(万元)
现金	10
股票	30
股票型基金	15
债券型基金	10
住房公积金	8
合计	73

注: 住房公积金每年提取

(2)可投资金融资产配置

投资产品	金额(万元)	占比(%)	预期年收益率(%)
灵通快线	7	9.59	1.65
国联安债券基金	26	35.62	5.00
广发聚瑞股票型基金	15	20.55	8.00
股票	25	34.25	8.00
合计	73	100.00	6.29

2. 保险规划

李先生作为家庭最重要的经济支柱,日常支出及还贷依靠其高收入,建议为李先生购买定期寿险,保证一旦失去可靠的经济来源,家庭不会陷入财务困境。寿险保额需求=遗属生活费用现值+紧急备用金+当前负债额+丧葬费用支出+子女教育金现值-可变现生息资产×变现折扣率-已有寿险额。

意外险主要照顾因意外失能或高残导致收入中断的情况,建议按照寿险保额的2倍购买意外保障。考虑到李先生已购买400万意外保障,此部分可扣除。随着收入积累的增加,负债的减少,此部分保额可以减少。

医疗保障具有补偿性,李先生的社保及公司购买的急诊医疗已经可以覆盖就医费用的94%(社保80%+补充医疗20%×70%),相对比较充裕,可就差额部分(6%)购买商业医保。

重疾健康保障在前三类保障配置充分后,根据保费支出可以适当考虑。同时议每年定期进行身体检查,以预防疾病。

李太太已拥有社保、医保等保障,且不是家庭的主要收入支柱,因此寿险不再补充配置。考虑到李太太打算35岁退休,其后无稳定的工作收入,建议适当配置年金保险,补充养老金。

建议应加投的保险险种

建议险种	被保险人	应加保额(元)	建议保险	需缴费(年)	预估保费(元)	受益人
定期寿险	李先生	5910140	平安保险定寿	20	42076	李太太
住院医疗险	李先生	200000	平安保险医疗	1	6240	李先生
意外险	李先生	7220280	平安保险人寿	1	7220	儿子
年金保险	李太太	领至88岁	金盛年金保险	10	20000	李太太(年金领取人) 儿子(身故受益人)

注:险种内容参见工商银行代销的保险公司各险种条款。

3. 规划后家庭财务情况

资产分配

生息资产分类	金额(万元)	占生息资产比率(%)	包括项目
流动性资产	7	5.82	现金/活存/货币市场基金
收益性资产	26	21.63	定存/债券
成长性资产	40	33.28	股票/实业投资
保值性资产	22	18.30	房产/贵金属与艺术收藏品
既得权益	25.2	20.97	公积金/养老金/医保金/企业年金/寿险现金价值

年度收支分配表

项目	金额(元)	百分比(%)	
家庭税后工作收入	606000	92.95	
李先生工作收入	486000	74.55	
李太太工作收入	120000	18.41	
理财收入	45945	7.05	
家庭总收入	651945	100.00	
消费支出	基本生活费	48000	7.36
	水电煤气网络、通讯、电视	11640	1.79
	服装、美容费	18000	2.76
	养车费用	42000	6.44
	教育费	20000	3.07
	赡养	36000	5.52
	社交费用	18000	2.76
	旅游费	20000	3.07
理财支出	保险支出	90424	13.87
	按揭费用	66000	10.12
家庭总支出	370064	56.76	
家庭自由储蓄	281881	43.24	

注：由于车贷时间仅1年，为非经常性收入，表中未包含车贷支出。

规划后家庭收支、盈余/赤字

按基本假设条件测算，家庭目标：换房、子女教育金、50岁提前退休及追加创业投资等均可逐步实现。但在退休前几年可能出现小额赤字。退休后，养老保险和企业年金将提供较充裕的养老保障，鲜花店的经营收入能为晚年生活锦上添花。

其他补充方案

1. 直接购大房

如果现金流充裕，可将现有住房出租，租金每月2500元，将原来的贷款期限调整为20年，每月供款3686元，可直接购买大房。

2. 盘活商铺

建议通过法律咨询，解决商铺产权问题，将商铺出租或售出，又获得一笔现金流，优化投资结构。

3. 鲜花店经营问题

方案中设定鲜花店每年4%的盈利增长，但如果经营失利，将与预期有所偏差。假定鲜花店基本不盈利，第5年时以50万元转让，将现有住房出租，由于有稳定的租金收入，可直接购买大房。但若3年后换大房，由于缺乏此部分稳定收入，20年后每年将入不敷出，32年后家庭累计资产开始为负，理财目标将无法实现。

因此，对鲜花店的经营管理非常重要，建议采用加盟品牌经销商形式，有统一专业的经营管理方法及培训指导，稳步走上轨道。^⑤



DETAILS OF LONG-TERM INVESTMENT DECISION

长期投资的“细节”式突围

文_齐东超 [汇添富民营活力基金基金经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

所谓long-term, 就是要看得长远, 需要做背后的长期工作。先哲说, 你只花了一秒钟做出的决定, 会被你以后在一秒钟内否定掉。

与国外的基金经理交谈, 感触最深的是他们反复提到long-term (长期投资)。他们所说的“长期投资”到底是什么呢? 所谓“长期投资”, 是由很多细节构成的, 对细节的理解和贯彻情况往往决定了long-term的好坏。

想要“长期投资”, 首先是要多想大的方向性问题, 把握未来经济发展的脉络。我们需要不断展望未来经济的运行特征, 哪些行业会兴起, 哪些行业会随着社会的发展衰落, 我们时常需要展望未来十年会怎样。除了这些大的长期趋势, 我们还要琢磨哪里会是这些大趋势的利润截留点, 做符合长期发展的大趋势公司的股东才能够真正赚到钱。我在工作中每天都要接触企业的损益表, 他们的收入被扣掉税负、成本、员工费用、债务利息和所得税后, 才形成股东可能分配的利润。二级市场的股东要想盈利, 那需要公司赚得多么的盆满钵满才行啊? 这种符合长期发展趋势的公司, 我们形象的称其为“锅底”——到锅底去接, 才能真正接到油。可悲之处在于, 买了一个走了若干年上升通道的行业, 却买了个“锅边”, 各项收入、规模指标是上去了, 利润却是大幅波动, 始终无法让股东赚到钱。

其次是投资之前花再多的功夫也不为过。创业板作为一个生动的案例丰富了我们对于长期投资的理解。创业板的很多公司来源于一个方兴未艾的行业, 都描述一个非常绚烂的增长远景, 有些做得出色的公司还能给出一份和他们远景相符的历史报表, 似乎长期投资的各项条件都具备了。但结果是这些公司刚一上市业绩就纷纷变脸, 股票价格大幅下跌。成长股的真祖Fisher用15个原则来甄别成长股, 但后期稍有懈怠就亏钱, 并为此后悔不已。现在的市场远没有给出足够的时间

让投资者去对公司的成长性作出判断, 却已经给予其经典成长股的定价, 这是股灾发生的主要原因。所谓long-term, 就是要看得长远, 需要做背后的长期工作。先哲说, 你只花了一秒钟做出的决定, 会被你以后在一秒钟内否定。堪称此处最好注解。

再次是避免习惯性持有的陷阱。有时候, 好不容易在一堆公司中发现一个“宝贝”, 也成功地做到重仓持有, 获得较好的盈利, 公司也总是能够顺利报出漂亮的报表。但事实教育我们, 一旦我们不能像一个新手一样从头开始审视公司, 就可能掉入这种持有陷阱, 而且还是典型的戴维斯双杀的陷阱。投资者如此, 上市公司自身也是一样。很多公司已经习惯了持续的高速增长, 当被问起未来怎么样时, 习惯性的口吻就是未来30%—50%增长没问题。我们需要具备的职业素养是, 随时审视那些优秀的公司未来的增长究竟从何而来, 即使在管理层做出相应表态的前提下。

最后是敏锐衡量公司对待股东的处事之道。除了公司业务发展外, 公司对股东的态度也很关键。很多公司已经习惯性地将对股东作为博弈甚至获利的对象, 这样的公司, 即使企业发展了, 股东也难以获得应有的利润。在A股市场中一个常见的做法是融资之前冲业绩, 融资结束后业绩就变脸。所以, 投资者要谨慎, 虽然将这一点作为最终决策的关键一环, 可能会让我们错失阶段性的机会, 却能保证最终选择的成功概率大增。只有与善待股东的公司共同成长, 股东才能真正盈利。

过去几年的投资实践让我们意识到, long-term最终还依赖于反复实践的经验积累。投资股票, 给出的是价格, 获得的是价值, 不做勉强事, 这是无时无刻不萦绕在我脑际的话语, 与投资者共勉。☺

FILM MARKET ATTRACTED INVESTMENT OPPORTUNITIES

电影市场引来投资机会

文_张成捷 [中国工商银行股份有限公司吉林分行] 策划编辑_李婉娜 责任编辑_黄敏

对于中国这个10年前整个票房不过八九亿元的电影市场来说,在电影行业蓬勃发展的今天,产业的发展令人备受鼓舞,其中的变化和机会不言而喻。

继华谊兄弟、华策影视登陆创业板,橙天嘉禾娱乐集团在香港上市后,博纳影业作为中国内地第一家在美国上市的影视公司成功登陆了美国纳斯达克。今年还有四五家电影公司计划或正等待上市。显然,在投资界,成为电影公司的股东的想法已屡见不鲜。

2010年中国电影市场首次突破100亿人民币,相比2009年增长了60%。产业化的链条、庞大的市场空间、深厚的文化底蕴已经昭示着中国电影市场步入了黄金时期。而同年的金鸡百花电影节论坛上,由中国电影家协会产业研究中心编撰的《“十二五”期间中国电影产业黄金五年发展战略研究报告》也曾指出,未来五年,中国电影将保持年产500部的生产能力,火爆的国内电影市场将带动新的投资机会。

机遇变化

近两年,我国电影产业飞速发展,目前已跻身世界电影三强行列。国内电影票房屡破新高,这对于未来各路资本投资电影产业也将是促进和保证。

当然,业外资金对电影业缺少了解,又鲜有优质的影视公司,因此较为规范的电影基金则成为相当一批投资者选择的投资方向。对于中国这个10年前整个票房不过八九亿元的电影市场来说,在电影行业蓬勃发展的今天,产业的发展的确令人备受鼓舞,其中的变化和机会不言而喻。

1.多元化

电影是有较高风险的行业,尤其是单部电影。过去电影主要靠国家投资,而今银行参与电影行业贷款已经屡见不鲜。虽然很多也有担保公司参与,但更多的是多家公司合作投资,以分散风险。另外,私募基金参与电影投资也并不罕见,还有直接投资单部影片的公司。

2.资本密

电影逐渐成为资本密集行业,像《阿凡达》投资高达5亿美元,《让子弹飞》2亿人民币这样的大手笔制作不断出现。事实上,几百万元的电影要拍成大片十分艰难,因为这些钱可能还不够支付一位明星的演出费。伴随社会文化的进步,观众的口味不断受外来影片影响,很多人只会为真实埋单。

3.放量增

中国的电影市场比起美国还有较大差距,但是市场发展潜能不容任何投资人忽视。并且,相对于每年的票房都不足10亿元的2000年、2001年、2002年这三年,近两年增长超过60%,进步确实不小,未来上行空间还很大。

4.正循环

华谊兄弟、博纳影业的上市,以及2010年二十几部电影票房收入过亿元,对整个电影市场有非常好的激励作用。已经形成的正循环会激励整个电影产业的各个参与者,使得这一行业蓬勃发展。少数电影贡献了大部分票房的“二八”定律依然是当前阶段的必然。中国人依旧跟随主流的消费方式,但在未来的个性化时代,这个规律有可能改变。



■我国电影产业飞速发展，国内电影票房屡创新高，这对于未来各路资本投资电影产业也将是促进和保证，图为香港亚洲电影投资会现场。

多元方向

电影是特殊产品，有很强的文化特色。从宏观的角度看，改革开放30年，国外的很多大片进入国内，使人们大开眼界。同时，国内电影行业与外界的交流非常广泛。国外电影的高势能随着时间的推移，正在减小。中国人对国外的神秘感、崇拜感正在减弱，因此，作为文化载体的电影有可能再次回归。

1. 高端影片

投资影片的好处是成功后回报丰厚，业内最为成功的范例是投资300万产出十倍价值的《疯狂的石头》。从本质上说，电影产业是一项知识含量高、文化含量高和科技含量高的产业，而不是普通的制造业。电影的核心要素是影片的文化内容，而落实下来便是要有好的剧本、演员和导演。

2. 亲民院线

相对于电影项目来说，制作公司往往和发行方、院线、广电集团一起投资，这样宣传、发行、创作都有一个良好的组合。据悉，2010年银幕数增长速度再次刷新了历史纪录。目前中国的电影资金回收主渠道还是院线，收入也稳定许多，票房分账上的优势地位更使得影院收入有了保障。又由于天生的“亲民性”，电影院普遍倾向于开在人流量大、周围综合设施完备的商业区，三年来，一线城市核心商业区的影院租金普遍涨了两三倍。但这些商业区通常都是房地产大鳄们的“地盘”，故而地产商要求的票房分账比例也上升15%以上，这就意味着电影投资方最后拿到的票房分成还不如院线的投资高。

另外，目前中国的银幕还只是未来影院市场增长空间的一个零头。经过几年的发展，作为我国电影市场中最大的区域，中小城市院线缺口巨大，有待开发。此外，政府的政策也在鼓励这方面的投资。

3. 网络视频

美国的视频网站Hulu的出现给中国的视频行业带来了新经验。搜狐、百度等传统网络公司纷纷进入市场，视频公司批量上市。同时，网络视频公司的壮大必然促使播出渠道增多，会加剧对内容的竞争，使得电影的制作方又多了一块巨大的消费市场。

4. 衍生周边

在院线作为电影收入主流的格局下，电视、DVD、网络、衍生产品还只能算作零头，尤其是衍生产品，而国外衍生产品的收入要高达票房收入的70%。比如在《阿凡达》火爆的同时推出了各种游戏，包括时尚的iPad版本。而国内，《喜羊羊与灰太狼》业绩斐然，但也遭遇了盗版的冲击。在当前环境下，市场需要聪明的经营和投资，随着知识产权保护意识的增强，这部分衍生产品的收入也会随之上升。

5. 私募股权

目前，以影视文化产业为投资方向的人民币私募股权投资基金在国内还属于初级阶段，经验尚浅。而在欧美国家，私募股权基金早已成为影视行业重要的融资途径，并在产业整合、升级过程中发挥了主导作用。例如，国内首只影视私募基金的“一壹影视文化股权投资基金”先后参与投资、制作的作品曾经在业内留下了不错的口碑。

《2010年中国电影产业投资研究报告》中的数据 displays，2005年—2009年中国电影产业共发生私募股权投资事件28起，平均单笔投资金额为985万美元。如今已有软银集团、红杉资本、A3国际亚洲电影基金、IDG新媒体基金、中华电影基金、铁池私募电影基金等多只基金参与到影视产业的投资中。

6. 创投基金

银行在审批文化创意产业类贷款的过程中，更注重的是公司的成长性和银行历史记录，诸如企业连续三年的财务报表就是重要的参考依据。而此类银行贷款由于既看企业情况，又看项目情况，还会对企业团队以及版权情况进行多重评估，规模化的大型企业在申报时会比较占优势。但对于尚处在起步阶段，由于非可控因素导致而不能获得贷款的企业来说，影视创投基金可能更具有可行性与吸引力。

投资运作

国务院办公厅《关于促进电影产业繁荣发展的指导意见》指出，到2015年底，通过改革创新、加大投入、加快发展，建立健全市场公平竞争、企业和自主经营的电影产业运营体系，以及市场运作、企业经营、政府购买、群众受惠的电影公共服务体系。一般来说，资金参与影片投资的方式是：风险投资、银行贷款、业内外的联合制作以及企业自筹资金。

1. 风险投资

近几年来，来自圈外的风险投资已成为中国电影业投资中一股新兴力量。继互联网、IT和新能源之后，娱乐业特别是电影业，逐渐成为风投逐利市场的新天地。很多企业开始寻找资本运营，甚至有些风险投资看准整个的行业融资渠道尚未打开，想以很低的价钱拿到相当的股权。

也有相关专家指出，风险投资对中国电影的支持力度还不够。中国电影在经历了计划式单一投资阶段、无序竞争的时代后，如今正逐渐引入国际流行的“风险投资模式”。但在实际操作中，因为电影业风险难以操控，金融机构对电影的投资较为谨慎，更多的中国电影无法获取风险投资的关注。

2. 银行贷款

银行贷款是最直接且成本相对较低的融资方式，但由于电影这个产业并不成熟，缺少影片风险评估体系，票房、市场无法评估，银行只能找一些担保公司转嫁风险，而担保公司又需用房产抵押。因此，这些融资渠道的成功率较低。

3. 资本联合

据业外调查，能盈利的影片只有30%。事实上，真正盈利的可能只有10%—15%。投资电影风险极大，但是，相当一部分人投资电影并不是为了爱好、增资，而是有其他要求。

4. 自有资金

自有资金投资的发展速度比较慢，使得一些计划很难实施。并不是每家公司都像华谊兄弟那样，善于融资，业内题材转卖是很正常的事情。甚至有的电影公司在自有资金量不够时，高管会拿出全部房产储备抵押准备背水一战。

名利光环

电影具有艺术、商业双重属性，但也应看到，有投资便有风险。

在各种名利光环的照耀下，电影投资同时存在诸多风险，如政策风险、费用超支风险、撞车风险、盗版风险等，某种程度上讲是一个存有不确定性的行业。在此方面，海外的方式更多也更加成熟。例如法国电影业也发行彩票和债券，甚至包括很多中国影片都能得到法国南方电影基金的支持；再如日本，单片可以挂到金融市场上作为一个产品来卖。如果觉得某部电影的成本风险控制存有问题，经过市场评估以后可以当成一只基金去卖。

1. 高风险

作为轻资产公司典型代表的影视公司，智慧密集型和人才密集型的特点导致整体行业均带有高风险的特性。对于投资者而言，电影行业的高风险不可忽视，尤其是金融危机之后，许多人把投资的方向转到了电影产业，但因为缺少了解，不懂得电影的运作规律，在题材选择、投资规模控制、制作、宣传、发行等环节都缺乏专业指导，盲目性和投机心理严重。此外，伴随制作电影的成本日益增加，广大投资者在争取“唐僧肉”的时候也要斟酌再三。

2. 盲目性

新中国电影有60年的历史，但电影产业真正市场化只在近十年的时间。自2002年政府开放私有资金进入电影产业的限制后，电影产业展现出喷发式的发展。随着资金的不断充盈，从影片的制作、投资环境、票房收入到新院线的建立这条全产业链被打通、盘活后，千万甚至过亿的资金投放打造出日臻精致、华美的国产大片。但电影产业还属于起步阶段的时候，过多的热钱大量涌入，其盲目性给整个市场带来了一些负面影响。盲目投资不仅违背了商业规律，投资环境也随之恶化，热钱滚滚涌入，影片不断增加，在有限的院线和档期面前，这些电影如同千军万马过独木桥，大多数岌岌可危。

3. 跟风热

投资商看到电影产业的高回报和短周期的优势，从专业的电影基金到风投或者私营企业家，纷纷涌入电影投资市场，甚至不问电影策划和内容，一味跟风名导演、大制作，虽然不断有某部影片票房几千万、上亿的消息见诸媒体，但进入电影频道、三线城市或者DVD市场那些无法公映的电影却占多数。投资学中的“二八”定律仍然受用，内行不单纯看票房，而是结合投入来计算盈亏。

4. 泡沫大

2005年前后，中国电影每年只有100多部，2009年是400余部，2010年是500余部，直到今天数量仍持续增加。虽然院线不断增加，但还是远远满足不了如此剧增的影片数量。在激增的投资浪潮里，电影的泡泡越吹越大，投资电影难度加大，大浪淘沙是必然结果。多数情况下，电影投资的20%赢家有着多年经验甚至是核心支持，而盲目的外行投资者最终将为80%的赔钱电影埋单。

电影是外在风光内在残酷的事业，它以充满诱惑力的姿态向热钱频频招手。然而，中国电影自身尚存在着诸多不完善，如缺少分级制和类型片、档期细分及整体运营都不够系统化等。因此，作为业外普通投资者在投资电影的时候，除了热情与技巧，更需要的还是理性。⑤

FOUR OPTIONS OF NEW ENERGY INVESTMENT

新能源投资四类选择

文_陈潜 [中国工商银行股份有限公司广东分行营业部财富管理专家团队负责人] 策划编辑_李婉娜 责任编辑_张中英

对于善于把握投资脉搏的人来说，新能源战争充满着不可抗拒的诱惑。



图/东方IC

■在新能源领域中，掌握太阳能核心技术的企业将迎来更大的成长空间。

作为改革开放30多年来最关键的一个转折点，“十二五”规划的出台，将改变中国经济未来五年的基本格局。在变化的市场形势之下，“十二五”明确提到七大具体的战略性新兴产业——节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车，其中的两大核心产业为节能环保和新能源。

有人说，第三次世界大战正在进行中，这不是血与火的战争，而是关于新能源的全球战争。这是一场新的工业革命，它将彻底改变世界，改变我们的生活方式，这场依托于资本和技术密集型行业的革命无疑将为21世纪创造最大的财富。

如何做到减少碳排放，减少使用石油、煤炭、天然气等化石矿物的同时，又满足人类日益增长的能源需求呢？只有一条光明路：启用新能源。

Link:

●两大路径寻找优秀新能源概念股

新能源股市场已充分复苏，随着新能源、生物技术等七大新兴产业扶持政策的出台，大量资金陆续投资新能源产业，为新能源股带来发展机遇。其中风能、核电、氢能、太阳能面临着广阔的发展空间，未来将持续产生成长股，将是后市的重点板块之一，值得高度重视。投资者如何在新能源产业中选择出心仪的新能源概念股？可以从以下两大产业路径来选择：

1. 电能方向

电能方向主要需关注产能的拓展、技术的进步。如发电方面，生物质能发电、风能发电、太阳能发电等值得关注。以风电为例，目前中低端产能已出现过剩的格局，未来关键在于核心部件的国产化、拥有高端产品的研制与开发。太阳能领域，主要是涉及到太阳能服务的相关公司，未来的成长空间更为乐观，操作中可主要关注从技术与产品向高端领域渗透的能力。

2. 使用电能方向

如何解决新能源电能并网的难题以及将电能转化为动力驱动汽车，成为新能源发展关注的中心。对于电能转换产业路径，可从产业瓶颈的角度寻找成长股。首先是充电站的建设，这是目前制约电动汽车发展的一个瓶颈；其次是储能技术，电解液、电池隔膜等相关领域有望产生强势股；此外，充电站概念股也可关注。

新能源运动

当今社会所谓的新能源，是指在新技术基础上，系统地开发利用的可再生能源，比如核能、太阳能、风能、生物质能、地热能、海洋能等。相对于传统能源，新能源普遍具有污染少、储量大的特点，对于解决当今世界的环境污染问题和资源枯竭问题具有重要意义。

事实上，全球能源结构的调整已经开始。根据预测，到2025年，全球能源需求将增加25%，其中煤炭、天然气和再生能源的比例会提升。届时，随着许多非经合组织国家向服务型经济转型加速，加之经合组织内国家在发电和终端行业的效率提升，将使得能源紧张局面得以缓解。在此格局下，尽管石油仍然是能源的主要来源，但其份额将逐渐下降。

尽管目前新能源的利用技术尚不成熟，许多内容尚处于探索阶段，但毫无疑问，新能源替代常规能源是科技进步带来的不可逆转的大趋势。对于善于把握投资脉搏的人来说，新能源战争充满着不可抗拒的诱惑。

规划呼之欲出

未来世界将产生新的企业评价标准，这就是低碳。碳排放对企业的影响是巨大的，有些今日生机勃勃的企业，或许明天就会没了发展空间，因为碳排放超标；有些产业，如今羸弱，但明天可能做大做强，因为它使用新能源，顺应低碳潮流。新能源孕育着巨大的商机，因为每个企业、每个人都跟能源有关系。

新能源产业正孕育着新的经济增长点，也是新一轮国际战略制高点。中国必须加快发展与新能源相关的产业，加强政策主导，促进核能、风能、太阳能、水力发电以及新能源汽车的发展，加快能源生产消费结构改造，最大限度地减少对传统资源的消耗，最大限度地降低污染和废弃物最终排放量。

根据我国的能源发展规划，从电力角度的大幅度使用来看，到2020年太阳能发电占比将达到30%，核电将达到8%，风电将达到12%。届时我国在新能源领域的总投资将超过5万亿元，而这一领域的投资将主要借助市场力量，而不是政府直接投资。

世界金融风暴后，我国提出了十大产业振兴规划，但尚未提出一个全面的能源规划。而在新形势的迫切期待下，我国的新能源产业应该成为中国战略制胜和经济转型主方向，这已经成为社会共识。“新兴能源产业发展规划”呼之欲出，如果这个产业发展规划能够顺利出台，无疑将为国内新能源产业的发展提供更加明确的主攻方向，带动巨额投资推动相关产业的发展，相信核能、风能、光伏、洁净煤、智能电网、车用新能源等核心产业都会迎来巨大的市场空间，各个领域一批上市公司将从中成长起来或获得巨大收益。

核能: 短期蛰伏难阻未来提速

日本核电危机后,我国国内核电发展一度放缓。2011年3月16日,国务院常务会议做出重要决定:调整完善核电发展中长期规划,并在核安全规划批准前,暂停审批核电项目包括开展前期工作的项目。

日本核泄漏事故对我国核电发展的负面影响,主要体现在未来核电项目减少,采用二代、二代改技术的核电站很难再获得审批通过。短期内国内核电的建设速度将明显减缓,这将对核电个股股价形成压力。但是中国不可能完全停止核电站的发展。相对于其他新能源来说,中国的核能技术最为成熟,中国在核能开发利用方面拥有一定的基础和经验,在技术上也逐渐成熟和完善。

从长期发展来看,发展核能能为中国调整能源结构、缓解常规能源供应压力和实现减少温室气体排放目标提供有力支持。在当前中国加速经济转型的背景下,煤炭等石化燃料无法解决电力供应紧张和节能减排压力等问题,新能源如风电、太阳能等因为受地理环境、气候条件、架设线路等因素制约,在未来的经济发展中只能起到补充和调节效果,难以发挥主要作用。选择清洁高效的核能,是中国能源发展的方向之一。虽然核能发展暂时放缓,但未来拥有一定的成长空间。

风电: 指着大海方向

截至2010年底,中国的风电装机连续五年实现翻番,累计装机容量超过4400万千瓦,已经超过美国成为世界第一大风电装机大国。但尴尬的是,规模的扩大并没有带来风力发电量的有效提高,主要原因就是受电网瓶颈之困。

那么针对风能的投资方向该如何选择呢?答案是海上。相对陆上风能来说,海上风能方兴未艾,处于加速阶段。中国2010年的海上风电装机容量为106兆瓦,远低于我们的陆上风电装机容量。我国可开发利用的陆地风能储量约为2.53亿千瓦,海上可开发和利用的风能储量约为7.5亿千瓦。由此可见,我国海上风能储量远大于陆上风能。从发展空间来看,海上风电比陆上风电更具潜力。

比较而言,海上风电具有风速高、沙尘少、发电量大等特点,可以减少机组磨损,延长使用寿命;在东部沿海地区发展海上风电,离市场需求更近,并网方面有优势,同时海上风电具有发电时间长的优势。这些优点是陆地风电所无法比拟的。

我们已知,陆地风能受制于电网之困,那么海上风能的瓶颈又是什么?成本!从目前的情形来看,海上风电投资额是陆上风电的两倍以上,需要依靠科技进步缩小差距。

目前,风能创投阶段早已过去,风能领军者大都已经上市,主要机会在于二级市场。对于普通投资者来说,观察政策动向再做行动为宜,眼下陆上风电处于紧缩阶段,而海上风电扶持政策又迟迟未行,静待政策明朗是投资上策。

太阳能: 功夫在诗外

经过几年的蓬勃发展,国内太阳能光伏产业上市公司市值超10亿美元的已经超过3家,而全球15大顶尖的太阳能电池制造商中有9家来自中国。太阳能行业目前处于稳步发展的阶段,产业竞争格局相对稳定。

与风能同步,太阳能也是于2005年在中国起飞。两种新能源起步的诱因略有不同,风能发展源于中国政策,而太阳能发展源于国外发展。太阳能光伏产业在本世纪初开始受到欧洲各国重视,各国纷纷立法推出雄心勃勃的可再生能源发展计划,相继施行了强制光伏上网电价、税收优惠、净电计量法等一系列扶持政策,刺激市场需求,带动产业发展,使光伏产业经历了前所未有的跳跃式发展,成为近10年增速最快的能源产业之一。受此影响,国内太阳能光伏产业开始发展。

然而国际金融危机爆发后,欧洲市场不断萎缩,很多太阳能制造企业不可避免地受到了较大的冲击,再加之库存水位过高及价格下杀影响,光伏企业的产能利用率普遍下滑。

太阳能在欧洲的黄金时代已告一段落,全世界的太阳能行业都把目光转向中国和美国。从中国的现状来看,由于太阳能发电成本较风电高,一到两年之内国家很难出台以固定价格大规模收购太阳能电价的政策。

从技术角度看,最主流的晶体硅太阳能技术在过去五年没有出现显著的技术进步,电池转换效率提高速度缓慢,其技术进步并不是像大家当初预期的那么大。2006年起,美国第一流的风险投资开始投资薄膜电池技术(薄膜电池是将一层薄膜制备成太阳能电池,其用硅量极少,更容易降低成本,是光伏发展的新热点),总共投资了20多个厂家,目前只有“第一太阳能”(First Solar)一家企业可以大规模的生产碲化镉电池,其他的品种大都处于实验室阶段,不能达到商业规模。整个太阳能技术的实质性进步比外界想象得要慢。

在这种情况下,对广大投资者来说,与其关注太阳能产业,倒不如先聚焦其上游原材料,比如稀土。眼下如火如荼的稀土战争直接影响着太阳能产业,例如太阳能硅晶圆切片时所需的碳化硅(稀土氧化物可促进碳化硅的形成)目前就受控于中国。有行业人士评估,中国一旦将稀土进行管制,全球切片业者恐都将无法生存。从投资的角度看,这种具有市场定价实力的行业将成为各方资本,尤其是中短期资本争夺的焦点。



■ 2011上海国际车展上，国内某汽车厂家推出的零排放概念车和电动轿车吸引了无数观众眼球。

新能源汽车：创投新宠

在所有的新能源行业中，新能源汽车是创投投资的重中之重。放眼世界，新能源汽车正属于事物发展的初级阶段，适合创投投资。

国内汽车界人士普遍认为，新能源汽车将为中国汽车业实现跨越式发展带来百年一遇的机会。现在中国在新能源汽车尤其是电动汽车领域，与世界强国站在同一起跑线上，中国车企在新能源汽车方面已经有一定的技术积累，并且取得了技术上的局部创新和领先。中国汽车企业投资研发新能源汽车的热情很高，资金相对宽裕，有能力加大相关技术投入，而且在传统汽车技术中，中国车企沉淀的资产相对较少，技术转换成本较低。

政策不是问题。目前中国的原油依存度已经超过50%，若再发展传统汽车工业，原油危机近在眼前。不论是核能、风能，还是太阳能，国家的政策扶持目前还只是这几个行业望穿秋水的一种期盼，然而新能源汽车得到的却是实实在在的“大馅饼”。去年6月1日，国家颁发私人购买新能源汽车补贴试点，确定在上海、深圳等5个城市启动私人购买新能源汽车补贴试点工作，对满足支持条件的新能源汽车，按3000元/千瓦时给予补贴，插电式混合动力乘用车每辆最高补贴5万元，纯电动乘用车每辆最高补贴6万元。这一重大利好在资本市场上激荡出持久的浪花——随后半年里，A股市场中涨幅翻倍的汽车股比比皆是。

产业链不是问题。新能源汽车产业链上下游各方面都积极参与其中。吸取风电教训，国家从一开始就推动产业链各个环节的均衡发展，特别是在相对薄弱的能源供应环节，几乎所有的能源巨头都在国家的指挥下参与其中，比如电网改造有国网公司、南网公司的参与，充电站和换电站有中石化、中海油、中石油的参与。

难点在于技术。对于新能源汽车来说，不论是纯电动车，还是可插电式混合动力车的技术都是不太成熟的。这种不成熟体现在很多方面，包括电池产品、电池管理系统、电解液、隔膜等等，挑战很大。如今距国家颁发私人购买新能源汽车补贴试点恰满一年，从各方的反应来看，新能源汽车市场并没有原来预期的那么热烈，主要就是受到技术的制约——新能源汽车品种少、配套设施不完善、购车周期长、充电技术不成熟等，这些都制约新能源汽车走向普通家庭。

尽管新能源汽车仍有许多不尽人意之处，但无论从国家的决心，还是整个产业的投入程度看，我们对这个行业的未来还是充满信心，毕竟万里长征也要一步一步地走下来。放眼长线，从投资要素各方面的确定性来看，新能源汽车是很值得考虑的。（注：上述评论仅为新能源技术行业的基本面与政策面分析，未考虑二级市场的基本面与技术面因素对该行业的影响。）^⑧

FIVE STEPS OUT OF THE INVESTMENT DILEMMA

五步走出投资困境

文_闫洲 策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

投资市场最不缺少的就是机会,但如果准备不充分的话,随时都是亏损的开始。
机会成本非常有限,唯有智慧才能让你在投资的风浪之中走得更远。

投资犹如战争,产品是战场,金钱是弹药,知识是装备,策略是指挥部,若想赢得战争,必须要选择适合你的战场,如果其他条件不能同时具备,就不要硬着头皮上复杂的战场,否则就是送死。投资也是同理,要想在投资过程中尽量保持优秀的战绩,那么你就避免许多误区。

不做不适合自己的投资产品

投资的目的是保值增值,这是一个很多人都明白的简单道理,但真正做起来难度却不小。选择投资产品时要综合考虑自身及产品因素,首先要清楚自己可以拿出多少钱来进行投资,投资所用资金必须是闲散资金,切忌全额甚至借贷进行投资。其次要根据自身资金实力来选择适合自己的投资产品,在资金及风险度适当的情况下参与其中,切忌把投资过程与赌博相混淆,一时冲动就会波及本金的安全,最终将投资的核心本末倒置,原本可以很好地跟随市场,结果却被市场所淘汰。

不做知识匮乏型投资者

当你选择好一款投资产品之后,你需要做的便是考核自己是否真正了解其价格波动的规律及相关影响因素,如果有所欠缺,就要及时补充相关知识,做到知己知彼。只有这样才能准确地找到科学的入场时机及价位,为盈利做好准备。

不因价格波动影响心理状态

当你做好准备之后,选择进场参与投资,这之后的过程经常是较为复杂多变的。也许你刚一进场价格就与你的意愿背道而驰,不过,更多的时候,你要相信自己的选择,毕竟在开战之前你已经做好了充足的准备,而且你的弹药相对充足,此时不要被一时的平稳或是剧烈的价格波动所左右,保持平稳的心态冷静观察局势的变化。

不仅要懂得赚钱,还要懂得亏钱

当你体验到了跌宕起伏的刺激过程之后,你也许会爱上这种感觉,尤其是赚钱的快感会一时激荡你的神经,让你无法自拔。但切不可被胜利冲昏了头脑,如果最终的结果是盈利自然皆大欢喜,但若亏损则必须认真评估接下来的发展状态。倘若诸多信息及指标表示你的结论与市场相反,那么即使亏损也要勇于承担失误,及时止损,尽可能多的保住“生命及弹药”才是打翻身仗的前提,如果一意孤行,极有可能换来悲惨的结局。懂得亏钱是一门比懂得赚钱更绝妙的艺术。

摆脱不科学的投资习惯

很多投资者下单之前,缺少严谨的评估,仅凭自我感觉或他人推荐,就盲目地将自己的金钱当作无头苍蝇一样放在竞争激烈的角斗场中,毫无保障可言。投资的过程切忌盲目跟风,轻易投资。一个合格的投资者懂得自己身处何方,下一步该怎么走,有原因才有结果,由知识性评估决定投资方向。你可以准备一个投资笔记,把自己认为重要的相关信息及数据登记在案,经综合评估之后,给自己一个值得信服的理由,再做出决定。投资市场最不缺少的就是机会,但如果你准备不充分的话,随时都是你亏损的开始。多看相关书籍,善于总结,不要迷信于某一本所谓大师级投资秘籍,一定要归纳出适合自身的投资策略及方案,把投资当作一门严谨的科学来掌控。机会成本非常有限,唯有智慧才能让你在投资的风浪之中走得更远。④

THREE MEASURES WINNING ETF INVESTMENT

三招制胜ETF投资

文_马相双 [中国工商银行股份有限公司理财支持团队财经资讯组组长] 策划编辑_李婉娜 责任编辑_黄敏

ETF基金作为纯指数基金，是基金中风险最高的产品，投资者操作ETF要清楚以下三点：基金的风险与收益、基金的操作风格、基金挑选方式。

2011年6月，德意志银行推出了5个交易所交易基金（ETF），并表示这些ETF将能够保护投资者不会因汇率的波动而遭受投资损失。ETF在国外迅速发展，并不是因为提供了较高的绝对收益，而是源于其作为股票指数现货的功能以及其税收的优势。

但在国内证券市场，ETF的功能尚不能全部发挥。现国内已成立26只ETF，今年以来日均成交量超过千万份的虽只有9只，但低迷的成交量背后却是ETF产品发行的火爆。ETF是大势所趋，谈到ETF基金，通常要清楚以下三点：基金的风险与收益、基金的操作风格、基金挑选方式。

独特优势

ETF的全称是交易型开放式指数基金（Exchange Traded Fund），是在我国资本市场发展到一定程度情况下引入的创新品种。这一篮子股票的多少以及成分配置比例是由该ETF对应的指数决定的，因为它必须完全复制该指数。基金公司针对某一个目标指数而成立的可交易型基金就是ETF基金，如海富通上证周期50ETF，就是复制上证周期50指数而设立的ETF基金。由此可见，ETF基金其实就是一个指数基金，而且是纯粹的指数基金。

总的说来ETF基金有如下特点：

1.一级市场申购门槛高

在一级市场申购ETF至少要100万份，如按现在的净值计算，最少需要80多万元资金。而且申购时不是用现金，而是要用一篮子股票来申购。如果是赎回基金份额，投资者最终拿到手的也是一篮子股票，赎回至少也要100万份。

目前，ETF的申购、赎回只能在指定的代理券商柜台进行。中小投资者可通过二级市场参与ETF的投资，就像买卖封闭式基金一样，手续费较低，不用缴印花税，最小投资份额只有100份。

2.实现准“T+0”操作

如果一个投资者买好一篮子股票后，在一级市场申购ETF基金，申购成功后并不用等基金到账，当天就可以在二级市场上抛出，实现“T+0”交易。

同样的道理，一个投资者也可以在二级市场上买入ETF，然后在一级市场要求赎回。赎回成功后，也不用等一篮子股票到账，就可以将这些股票抛出，也是“T+0”交易。但投资者在同一市场中不能实现“T+0”操作，即当天在一级市场申购不得当天赎回，当天在二级市场买入，不得卖出。因此，ETF只能称作准“T+0”操作。

3.单位净值等于对应指数的0.1%

以上证50ETF为例：上证50ETF的单位净值与上证50指数的关系非常简单，为上证50指数的0.1%。上证50指数的样本股是上海证券市场中规模最大、流动性最好、最具代表性的50只股票，同时，这50只股票一般都是行业龙头的蓝筹股，具有很高的市场覆盖率和市场影响力。

■ETF基金的目标客户是风险偏好型的投资者。图为香港首只追踪黄金价格的交易所买卖基金SPDR金(ETF)在香港联交所上市。



投资导航

任何一个新生事物的出现，都有它存在和发展的理由，ETF基金在中国资本市场的诞生，也是针对庞大的目标投资者需要而出现的。ETF基金作为纯指数基金，是基金中风险最高的产品，它的目标客户肯定是风险偏好型的投资者。当然，也可以作为投资者资产配置组合中的一部分。

ETF基金的一大部分投资者来自股票投资者，这正是ETF基金与普通指数基金的区别之一，也是它特有的优势。因为，投资者可以像买卖股票一样，利用自己的证券交易账户进行买卖ETF基金，交易快捷，可以根据自己对市场、指数方向的判断实时操作。而ETF基金另一部分投资者是通过基金代销渠道（银行）或基金公司直销而投资的。这一部分投资者就是买到一只指数基金，与对应的指数基金一样操作。投资者通过这种渠道购买ETF基金叫ETF联接基金。也就是说：所有适合购买指数基金的银行渠道投资者都可以购买ETF联接基金；所有投资股票的投资者都可以购买ETF基金。

1. 指数获利

当基金跟踪的上证50指数上涨的时候，ETF的基金净值和市场交易价格也会随之上涨，投资者可以通过二级市场卖出或者赎回获利。

2. 套利操作

当基金的净值和市场交易价格偏离较大时，ETF为投资者提供了套利的空间，可通过一级市场和二级市场的跨越获得差价收益。比如，当上证50ETF的市场价格高于基金单位净值时，套利操作方法为：买入一篮子股票→申购上证50ETF基金份额→将基金份额在二级市场上卖出。套利收益约等于：（基金二级市场价格 - 基金单位净值）× 基金份额数量 - 申购基金份额及卖出股票篮的交易费用。

3. 分红获利

当目标指数的成分股有现金红利时，基金在符合分红条件的情况下，会将所得股息红利以现金方式分配给投资者。

笔者经过研究，作为普通投资者要通过简单的方式认识和参与ETF基金投资，可总结归纳为以下三种办法：

第一招——知风险

一般而言，正常情况下投资于目标ETF基金份额的投资组合资产不低于基金资产净值的90%，持有现金或到期日在一年以内的政府债券不低于基金资产净值的5%。就是说，ETF基金的股票仓位最高可以达到95%，最低也得在90%以上，是完全被动型的投资基金，也是高风险值基金（通常，以上所指的仓位应该是联接基金，ETF基金仓位通常是90%—100%）。

1. 市场风险

ETF的基金份额净值将随其所持有的股票价格而发生变动。

2. 被动式投资风险

ETF并非以主动方式管理，基金管理人不会试图挑选具体股票，ETF或在逆势中采取防御措施。

3. 追踪误差风险

由于ETF会向基金持有人收取基金管理费、基金托管费等费用，ETF在日常投资操作中也存在着一定交易费用，以及基金资产与追踪标的指数成分股之间存在少许差异，这些可能会造成ETF的基金份额净值与标的指数间存在些许落差的风险。

ETF对应于一篮子股票，一定程度上避免了股票的个体波动，相当于买卖操作的是一个指数，做对了赚钱，做错了亏损。

Link:

● “海富通上证非周期ETF联接”与工行联合开展费率优惠活动

中国工商银行股份有限公司与海富通基金管理有限公司于2011年6月8日起，联合对通过中国工商银行个人电子银行申购海富通基金管理有限公司旗下海富通上证非周期行业100交易型开放式指数证券投资基金联接基金（简称：海富通上证非周期ETF联接，基金代码：S19032）的投资者给予申购费率优惠（仅限前端模式）。

1. 适用投资者范围

通过中国工商银行“金融@家”个人网上银行、个人手机银行（WAP）和个人电话银行等电子银行渠道申购开放式基金的个人投资者。

2. 适用期限

2011年6月8日—2012年3月31日（截至当日法定交易时间）。

3. 具体优惠费率

在优惠活动期间，个人投资者通过中国工商银行个人网上银行、个人手机银行（WAP）和个人电话银行申购上述开放式基金，其申购费率可享受八折优惠。

第二招——看操作

因为ETF基金是纯被动型的指数基金，所以，投资者可以根据自己对指数方向的判断，做长期持有或短期波段操作。在具体实施过程中可以从两方面考虑：

1. 银行渠道应遵循的规律

通过银行渠道或基金公司直销渠道购买ETF联接基金的客户，可以遵循普通指数基金的操作策略，逢指数低谷买入持有，达到自己的预期收益或判断指数达到相对顶部区域时，进行平仓赎回完成一次波段操作，等待下一次指数回调的机会。因为手续费较高，加上申购、赎回需要一定的时间（申购最快3天加上赎回4个—5个工作日），所以，不建议投资者利用ETF联接基金做短期波段操作。

2. 股票交易购买指数

投资者通过股票交易账户在二级市场购买ETF基金，这就相当于投资者在买一个指数，根据T+1交易规定，基于自己对当日或近期几日该指数方向的判断，在交易时间内随时进行买卖交易，以赚得收益。这种方式，手续费较低并且交易期间较短（T+1，最短可以两个交易日完成一次），适合短期投机之用，就跟股票投资类似。但因为是一篮子股票的集合，风险要小于个股投资。比如当日国际国内市场出现意外事件，大家都判断当天市场指数将要大跌，二级市场上ETF基金投资者可以马上在市场上抛出手中的基金，以减少当天市场下跌给自己造成的损失。

而在银行购买ETF联接基金的客户就做不到这个避险动作，因为，虽然也提交了赎回申请，但结算的净值是当日日终的最后数据。只有眼看着指数的下跌而承受当日的亏损，这也是ETF基金优于其他指数基金的地方。

第三招——选方式

ETF基金对于投资者来说就是一个纯指数基金，那么，目标ETF复制的哪一个指数，这个指数的成分股票构成就是要研究的对象。从ETF基金各自的《基金合同》和《招募说明书》可以看到，基金公司、基金经理对ETF基金的主动操作是微乎其微，就看谁调整基金的指数跟踪偏离度与指数跟踪误差的能力强而已。

因此，复制同一个指数的不同基金公司的两个ETF基金的差异并不会太大，这和同样是中小盘基金的两个不同公司的基金完全不同。笔者认为挑选ETF基金的唯一方法就是看目标ETF所复制的指数的覆盖面，或者说指数成分股的组成。

以海富通上证周期50ETF指数基金为例来说，在上证交易所上市的具有周期行业特征的50只股票构成上证周期50指数，很明显，海富通上证周期50ETF基金受行业周期轮动的影响特别强。而该公司最近有发行成立了“海富通上证非周期100ETF”，就是复制了具有非周期行业特征的100只公司股票组成样本股指数。再比如：华泰柏瑞上证中小盘ETF基金，完全复制了沪市中小盘公司整体状况的上证中小盘指数作为标的指数；鹏华上证民营50ETF基金，主要投资于上证民营企业50指数的成分股；华安上证180ETF基金，采用完全复制策略，跟踪上证180指数；国联安上证商品ETF基金，投资于上证大宗商品股票指数的成分股。

在选择策略上，今年以来，人们担心中小盘股票估值过高，特别是经过2010年的大幅度上涨，所以，投资者纷纷转向大盘股的操作。这个阶段，要想投资ETF基金，就要回避以中小盘指数为成分股的ETF基金，而要选择复制大盘股相对集中的指数的ETF基金。如果判断国家因治理通货膨胀而实施经济减速政策，甚至出现经济滞涨情况，那就选择非周期100ETF。

总之，要跟随市场变化来选择相应的目标ETF基金，没有一个ETF基金适合所有的市场情况，也建议在相同的市场条件下持有若干个ETF基金的投资策略。⑤



图/Getty Images

WHO EXPLOITED THE MOON?

揭秘开发月球的大公司

文_徐涛 策划编辑_陈方诗 责任编辑_黄敏

可以想象，一旦世界各国的登月计划进入倒计时，一定会有更多的商业公司制造出更奇特的商业计划，无论是独具匠心还是步人后尘，它都说明：登月已经不只是政府机构的专利，公司们也有了开发月球的权利。

太空航行或月球探险总是让人痴迷，它能引发无数不着边际的幻想，并给人一种与平凡生活无关的错觉。但这的确是错觉，因为它和我们的生活息息相关。比如，很多为我们提供日常用品的公司也在为登月提供服务；再比如，之前阿波罗登月中的许多先进技术，都已进入寻常百姓家。

■登月设备制造企业

说登月这个任务貌似不可能，是因为阿波罗计划是在20世纪60年代。当时，美国国家航空航天局(NASA)还需要用古老的IBM巨型机来运算海量数据，即使这样，NASA依然是通过授权承包的方式，引入了多个承包商和分包商——包括军工企业。

规模最庞大的生产团队当属火箭制造团队。当时在阿波罗计划中被称为土星5号的运载火箭足足有120米高，装满燃料时超过3000吨。令人惊异的是，这样一个庞然大物，却没有现在的3D或是2D工程软件用以辅助设计，来自波音、北美航空、道格拉斯航空等当时最大的航空公司都参与进来。之后，千百个分包商加入进来，按照图纸组装这些即使是经验最丰富的工程师都从未组装过的部件。这些部件需要通过大型驳船运载到一起再进行组装——NASA甚至不得不组织了一个运输船队。

现在，运载火箭的建造依然是个重任。从2006年美国总统布什宣布星座计划的登月目标之后，NASA一直在进行合同招标。从那时起，它就宣布会将公司融入计划阶段，而不仅仅是制造阶段，以期望集思广益。它先让ATK发射系统公司、波音公司、洛克希德·马丁公司以及联合太空联盟进行一个为期90天的研究，让这些公司对登月，尤其是地面处理和发射提出可行的方案。



■美国国家航空航天局选定洛克希德·马丁公司设计、制造和测试的名为“奥赖恩”的新一代载人航天器，送宇航员重返月球乃至登陆火星。

图/CFP

1. 洛克希德·马丁公司

洛克希德·马丁公司作为全世界最大的国防工业承包商，成了飞船主体的主要承包商。它在设计方面采用了一种灵活的方案，可以实现与国际空间站的对接，也可以将宇航员送上月球表面后自动围绕月球轨道运行。如果有需要的话，航天器甚至可以访问小行星。这家公司将一部分研发和制造外包了出去，例如飞船热屏蔽系统（在航天器结束探月返回地球大气层时保护宇航员免遭炽热气体的伤害）依然由波音公司来完成；飞船的航空电子系统由洛克希德·马丁和霍尼韦尔国际公司合作设计，霍尼韦尔的工程师们曾为波音777、波音787商用客机以及Embraer商业客机提供过航空电子技术。而在实时操作系统方面，订单则给了位于加州圣芭芭拉的Green Hill公司。之前的北美航空、道格拉斯航空等公司已在兼并中成为了波音公司的一部分，波音公司已成为一个经验丰富的商用和军用卫星供应商。人们并没有意识到，卫星电视、GPS导航系统以及Google Earth，都是拜波音技术支持的卫星所赐。

2. 普惠公司

普惠公司获得订单参与到火箭发动机的制造中来。在阿波罗计划中担任发动机制造的洛克达因公司已成为了普惠公司的一部分。不过洛克达因的J-2x发动机依然会用在后续的太空飞行中。

3. 本哈姆建造公司

NASA的细碎订单甚至还包括一项振动及声学实验能力，它选定了本哈姆建造公司来负责设计并建造，以支持名为“猎户座”的探索飞行器的研发。本哈姆建造公司将提供所有的人力和材料用于构造振动及声学试验，包括机械振动设备、回声试验设备和一个高速数据获取系统。NASA在官方网站上公示了合同的设计、建造和委托部分，包括18个月的执行期和额外6个月的技术支持期——非常细致。

4. 国际海洋工程公司

前面的公司都是NASA的老伙伴了。不过，NASA也很愿意尝试新伙伴。在宇航服的设计订单中，NASA将订单交给了国际海洋工程公司。许多执行过舱外任务的航天员都曾向NASA反映，说他们需要花费大量的精力来对付航天服，因为当时的航天服重达169公斤。NASA考察了数个制造商的概念航空服，比如马萨诸塞州的David Clark公司、ILC Dover公司、汉密尔顿标准公司，最后选定国家海洋工程公司。因为它改造过后的宇航服更轻便，更适合行走，而且寿命可以延长6年—8年。

■提供月球日常服务的公司

没有火箭、航天飞机和空间站，也不具备雄厚的财力，更培养不起万里挑一的宇航员，但一些看似与登月不搭界的公司也开始了他们自己的商业“登月计划”。

1. 卡夫公司

不知道新款宇航服有没有预留一个零食口袋，因为宇航员们会带一些零食飞上太空。但还不确定在食品的选择上，NASA是否也有着同样严格的标准和合同，不过我们知道宇航员们在太空能吃到M&M豆。NASA曾为了避免给M&M巧克力做广告，特意把M&M称作“糖衣巧克力”。但宇航员香农·卢西德于1996年在“和平”号空间站上写道：“我猜，现在唯一的美事莫过于拥有更多M&M巧克力了。”

生产M&M豆的卡夫公司还提供各种不同口味的饮料，例如橙汁和葡萄汁。卡夫公司之前一直在做相关的实验，好使液体或者食物残渣不会在宇宙飞船中四处乱飞。

■谷歌公司和美国国家航空航天局宣布了一个太空合作计划，提供月球三维地图和实时信息，图为谷歌的战略业务发展主管艾姆斯·克里斯坎普。



图/东方IC

2.谷歌公司

谷歌公司覆盖的服务范围更加宽泛了。它“应时应景”地发布了 Google Earth 5.0，这一版本不只是地球，它还包括了月球。下载安装 Google Earth 5.0后，只需要在工具栏下拉菜单选择“月球”即可在月亮上漫步，还可以查看各个国家发射的大量探测器的相关文字、图片、视频、音频资料。这些资料来自NASA Ames研究中心和日本宇宙航空研发机构。

如果说谷歌月球现在还只是提供由各国宇航机构所收集的各种资料，不够独家的话，那么也许不久以后，谷歌就可以把自己的Street View小车（谷歌地图的一项街景专利技术）开到月球上去收集资料了。不过，新的Street View小车至少价值3000万美元。

3.LVMH集团

在《名利场》、《ELLE》等杂志上，奢侈品牌LV曾出其不意地投放了一页与登月有关的广告：Buzz Aldrin——登月第二人、Jim Lovell——阿波罗13号的指挥官、Sally Ride——美国第一位女性航天员，他们在郊外的越野车上举头凝视明月，身旁是LV的产品。不止于此，LV还在纽约自然历史博物馆举行了纪念阿波罗11号登月40周年的派对，发布了新品“Malle Mars”——打开以后包含各种舱室和抽屉，可以摆放生活物品的家具。

4.耐克公司

耐克公司宣称一直热销的气垫运动鞋得益于当年为宇航员研制的登月靴技术，当然也就没有放弃关于登月40周年的噱头。除了促销名为“登月科技”的Lunarglide系列跑步鞋之外，还不失时机推出了Air Max 1鞋款，并塑造出外层空间陨石以及银色金属未来科技感的设计。

5.月球广告公司

就像在分众传媒上市之后，中国众多公司纷纷用液晶屏、户外广告牌甚至男厕小便池上方的“亮角落”来作为广告载体吸引投资人一样，美国一家公司也打起了月球的主意——很简单，月亮就是广告牌。

位于美国犹他州的“月球广告公司”宣布，可以利用机器人和投影技术在月球表面制作面积达上百万平方公里的图像，通过反射太阳光线呈现出商标、域名、纪念图案等影像，让地球人都可以看见。创意发起人戴维·肯特·琼斯说：“人们可以在每个月的特定日期在天空中看到你的商标。月球上没有大气流动，所以图像可以存留上千年。”这家公司为这次“一辈子唯一一次机会”公开竞标，起价4.6万美元。据月球广告公司官方网站介绍，月球表面覆盖着一层精细的尘埃，可以被压制出各种影像模型，在每个月的特定日期，太阳光线以特定角度照射入投影区域，广告图像就会呈现。

尽管参与登月需要投入更多的人力物力，不过这显然有利可图。对于普通人而言，我们不但可以期待见证下一个登月时刻，还能期待更多。在阿波罗登月后的40多年中，我们享受着当时宇航员才能用的无绳通讯工具、微型电脑芯片、红外温度计……那么，未来我们或许可以得到新材料制作的冬暖夏凉的时装，或者，银河系漫游指南？

可以想象，一旦世界各国的登月计划进入倒计时，一定会有更多的商业公司制造出更奇特的商业计划，无论是独具匠心还是步人后尘，它都说明：登月已经不只是政府机构的专利，公司们也有了开发月球的权利。④

图/CFP

SEVEN CENTURIES OF COMMERCIAL STREET

穿越七个世纪的商业街

文_袁家方 策划编辑_于丹 责任编辑_黄敏

鼓楼商业街区从元代初年形成，历经元、明、清三代的“朝后市”，至今已有700余年历史。若是不算广安门曾经的檀州街，它就是北京最古老的商业街。

鼓楼又称钟鼓楼，是就一个建筑群而生成“鼓”的名字。

鼓楼是北京的一个街区，指的是环绕钟、鼓楼一带的大街及其附属的胡同。这个范围很大，它包括鼓楼前的那条大街（旧称“鼓楼大街”和“后门大街”，今天合称“地安门外大街”）为中心，向两厢展开的大街和胡同“集群”，特别是包括其西向的“什刹海”。正因为如此，北京人说“什刹海”，离不开“鼓楼”，说“鼓楼”，自然就包括着“什刹海”。

就北京城的商业街而言，鼓楼商业街区从元代初年形成，历经元、明、清、民国四代的“朝后市”，在不同年代其都有着不同的特点，至今已有700余年历史。若是不算广安门曾经的檀州街，它就是北京最古老的商业街。

■元代

北京的鼓楼商业街区在元代初年形成，并由此走过了它在元代形成、发展、兴旺到衰败的历程。元代的鼓楼商业街区是元大都城市规划 and 建设的成果，也是大运河在元代都城的终点码头。元代的鼓楼商业街区以“朝后市”为名，是居于城市中心位置的“街市”。鼓楼商业街区的“街市”有四个具体特点，即：

1. 服务所有阶层的全面性

从有关记载看，鼓楼朝后市在总体上不是封闭的。就其消费者构成而言，它不只是为宫廷、贵族及达官等上流社会服务，也面向普通民众，甚至其顾客还有国外人士。但涉及到具体商业路段，如沙刺市（珠宝市）及西斜街的率多歌台酒馆，则是为上流社会服务而不是平民百姓所能涉足的。

2. 市场功能的多样性

鼓楼商业街区，不但能满足生活消费，还为生产消费服务；不但有国内贸易，而且有国际贸易。另外，这一街区的商品与服务也是“高中低档”俱全。

3.“一站购物”的系列性

今天的商业，如大型超市或购物中心，被称为有着“一站式购物”的特点。其实，元代的这个朝后市，早就具有这样的特点了。在那个时候，人们就可以“一站式”采买。这或可说是早年间的小区型的“SHOPPING MALL”了。

4.商业与游赏结合的休闲性

鼓楼商业街区的综合性特点，还体现在其商业购物与游赏休闲的结合上。什刹海的烟波变幻、绿柳垂岸、漕船往来，湖滨的钓叟渔翁、浣衣民女，与街市的繁华、热络混杂交响，构造出大都城市中心一幅喧嚣中有恬静，怡然中有匆忙的市井风情画卷。

■明代

明代的鼓楼商业街区是在元代的基础上重建的“朝后市”，但不再居于城市中心位置，而退居京师北隅。它在明代走出了从重建、发展、兴旺到衰败的又一个历程。明代的鼓楼商业街区同样是明都城城市规划与建设的成果。地安门、海子桥和鼓楼两厢廊房的建设便是明证。

1.明代的鼓楼商业街区，功能缩减，没有了漕运终点的港口功能，也没有了国际贸易方面的功能。这里没有大规模的集市，没有如城隍庙的大型、影响涉及整个城市的庙市。凡此，倒使其“街市”特点更为突出。

2.明代鼓楼一带，堪称都城中的北国水乡商业街区。这个“朝后市”紧依什刹海，又融入什刹海，既有湖光水色的自然风光，又有寺庙、官宦宅第，还有稻田、莲舟和城市里的“农家”。一些茶棚酒肆就散落在海子湖畔，俨然今天的“农家院”。即便是鼓楼街上，似乎也受了这得天独厚的自然与人文环境的影响，多有茶馆酒铺。商业与游赏休闲相结合的特色，较之元代，有过之而无不及。

■清代

清定都北京，全盘承袭了明代的都城城市规划与建设的成果，没有大的改动，鼓楼仍为“朝后市”。换言之，入清以后，北京的城市功能定位没变，鼓楼的商业功能定位也没有变化。就北京商业热点区的发展看，继明代之后，清代鼓楼商业的发展，在中期，如朝鲜使臣所说，是“正阳门外最盛，鼓楼街次之”。清末，其重要性进一步下降。

1.从清初至少到清嘉靖道光年间，鼓楼商业街区一直是在“满汉分城而居”的政令下发展，直至清末“分城而居”才在实际上被突破。在发展空间上，由于“凡汉官及商民人等，尽徙南城居住”，且内城不

得有戏院等娱乐场所，使得鼓楼的朝后市，在拓展与深化的领域、空间范围及自由度上，较之南城，有较多的限制。

2.街区商业发展所面对的消费群体，以区域内正黄、镶黄两旗为主的王公贵胄及八旗居民为主，其间还有蒙、回、藏等少数民族。由此而生的是以满族为主的多民族文化在商业街区的对话、交汇和融合，带来了京城传统商业文化的丰富和发展。其中，满族的生活习惯、民俗文化，使鼓楼在京城商业街区中，有着独特的商业文化个性。

3.鼓楼商业街区生活消费中的“休闲消费”至为突出。围绕“休闲”做“吃喝玩乐”的文章，使购物、餐饮、及文化娱乐构造出了一个相互关联、相辅相成的“商业链”，以适应不同的“消费需求”。这里无论酒楼、茶馆、澡堂、烟铺、烟袋铺、糕点铺、小吃店等，都有驰名全市的字号，就是明证。

4.鼓楼商业街区的风景区特色。一般而言，商业街区总是由主街及若干副巷的店铺鳞次栉比组成，因而有相当的密集度。但鼓楼商业街区则与此不同。它除主街（地安门外大街）、副巷（鼓楼西大街、烟袋斜街、鼓楼东大街等）之外，还有散落在什刹海湖畔的若干区段，或以某一酒楼为点布局，或以某饭庄及若干茶馆、茶棚及饭铺、食摊为段落布局，还有针对季节性消费而形成的时间性、区段型临湖市场。往往，这些商业点、段或小街区，多是紧邻什刹海的风景区，经营有独到之处。商家因人们逛什刹海的目光专注度、脚步频率跟踪而至，应需而供，还要不干扰人们游湖赏景的兴致，这或可成为清代环什刹海商业发展给今人的启示。

■民国时期

因清王朝的覆灭，民国时期的北京城，没有了朝前市、朝后市的说法。但王府井、西单两条商业街的先后兴起，则使鼓楼商业街区明显地变得冷落、萧条。

1.街区格局依然延续着明清以来的风貌，没有大的变动。近代商业的生长与发展，反映在鼓楼商业街区的，主要表现在洋货、国货，以及店铺广告里宣传的新的灯具、扩音器上等。

2.古玩业的兴旺，是民国时期的特殊时代在鼓楼商业街区的映照。其兴于清末，盛于民初，衰落于上世纪四十年代。

3.休闲，特别是文化休闲，成为鼓楼商业街区在民国时期的一大特点也是这一时期的典型代表。餐饮业、娱乐业等以满族文化为主的多民族文化特征依然延续。

民国时期的鼓楼商业街区不再是全市的商业中心。但朝后市的文化遗产，使鼓楼一带依旧在商业上有其独有的特殊影响力。⑩



■ 温馨典雅的洽谈室。

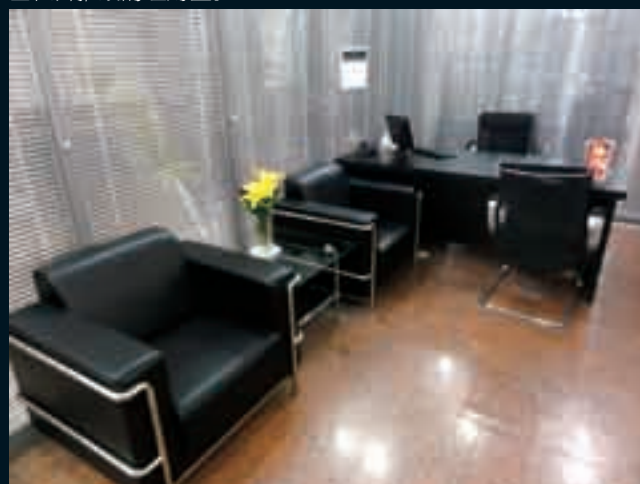
财富驿站：中国工商银行股份有限公司天津分行十一经路支行财富管理中心
财富专线：022—24124672

中国工商银行股份有限公司天津分行十一经路支行财富管理中心是天津分行彰显客户尊贵、提升品牌价值的对外窗口，总体营业面积1600平方米，一层设有自助银行服务区、电子银行演示区、理财工作室、现金服务区；二层设有专属（非）现金服务区、财富管理工作室、贵宾休息区、洽谈室、多功能沙龙室等，为客户提供多渠道、多类型、多体验的“一站式”金融超市。光顾十一经路支行的理财金账户客户，可以选择预约服务，中心将提前安排车位、客户经理及服务流程，确保客户能享受高效率、高质量的金融服务。财富管理中心致力于通过资产配置、投资组合管理和现金管理等专业服务实现客户的综合理财规划，并与客户建立广泛、真诚、持久的客户关系。



■干净整洁的营业厅。

■私密雅致的理财室。





图/东方IC

电子银行全程理财

存款类

■存款服务

电子银行存款服务是指工行通过个人网上银行、手机银行（WAP）、多媒体自助终端为客户提供注册账户内资金存款业务的相关服务。存款种类包括：本外币活期储蓄存款、本外币整存整取定期储蓄存款、人民币零存整取定期储蓄存款、人民币教育储蓄存款、通知存款、组合存款等。工行通过电子银行为您提供活期转活期、定活互转、组合存款设计、预约周期转账、协定金额转账等功能。

开通流程：(1)只要您是持有工行理财金账户卡或灵通卡的个人网上银行客户，均可自动办理各项存款业务；(2)使用预约周期转账、协定金额转账功能需携带本人有效身份证件和注册卡到工行营业网点申请U盾并签订网上银行理财服务协议。

■通知存款

电子银行通知存款是指存款人通过工行个人网上银行、个人电话银行、手机银行（WAP）、多媒体自助终端在存入款项时不约定存期，支取时需提前通知银行，约定支取存款日期和金额方能支取的定期存款。工行电子银行为您提供通知存款账户的开立、设立或取消提款通知、支取通知存款等功能。

特色优势：收益高，资金支取灵活。您可通过工行电子银行办理通知存款业务，不仅可获得高于活期存款的收益，并且可以随时支取存款，是一种方便灵活的理财手段。

开办条件：持有理财金账户卡或灵通卡的工行个人网上银行、手机银行（WAP）客户；持有理财金账户卡的工行电话银行客户可直接办理通知存款业务。

贷款类

■贷款服务

网上贷款是工行为个人客户提供的通过个人网上银行渠道提交住房贷款、商用房贷款、综合消费贷款、汽车消费贷款、个人信用贷款、个人房屋抵押贷款和个人经营贷款申请、质押贷款申领、提前还款、逾期还款、自动放款、自动还款、贷款查询以及质押物解押和质押物置换功能的业务。个人客户可使用网上银行注册卡下挂的定期存款等作为质押物，获得一定比例的贷款资金。

适用对象：适用于拥有定期存款、基金、记账式国债、储蓄国债（凭证式）、理财产品、人民币账户黄金、外汇买卖账户等金融产品，已经或需要在工行开办贷款业务的个人网上银行证书或口令卡客户。

开通流程：(1)开通个人网上银行；(2)到柜面开立个人综合贷款账户，并挂入网上银行注册卡内；(3)在网银自助登记综合贷款账户（仅适用于证书或口令卡客户）。

保险类

■保险服务

网上保险是工行代理保险机构为个人注册客户提供的在线投保、续期缴费、保单查询等服务的业务。您可以通过网上保险办理包括意外险、组合保险等相关保险的投保、续费及查询和投资性保险的购买、赎回及余额、交易明细查询等业务。

特色优势：(1)网上保险险种价格低廉、核保简单，投保成功后，由保险公司出具并寄送保单；(2)客户通过工行个人网上银行购买保险产品时，各项投保信息更加直观、翔实。



国债类

■记账式国债

记账式国债也称无纸化国债，它是指将投资者持有的国债登记于证券账户中，投资者仅取得收据或对账单以证实其所有权的一种国债。您可通过工行电子银行办理国债托管账户管理、记账式国债交易及行情、交易信息查询等业务。

开通流程：可以通过工行提供的网上银行、手机银行（WAP）自助办理记账式国债开户手续，开通后即可进行记账式国债交易。

■储蓄国债

储蓄国债是工行通过个人网上银行为个人客户提供在线购买财政部发行的凭证式国债等业务的一项产品。您可通过工行个人网上银行办理购买国债、国债兑付、查询债券余额等业务。

特色优势：(1)购买方便，无需排队等候。客户在网上购买储蓄国债（凭证式）操作简单方便，无需在营业网点长时间排队等候，网上银行7×24小时交易，客户足不出户即可抢占先机，提前购买。(2)手续简单、客户门槛低。所有的个人网银客户，无论是自助注册、柜面注册静态密码客户、口令卡客户、证书客户，只要持有理财金卡、工银灵通卡作为网银注册卡均可在线自助交易，完成购买、兑付等整个交易流程。

外汇类

■小额结售汇

个人小额结售汇业务是工行为已开立多币种账户，并开通网上银行的境内个人客户提供的在线买卖外汇的业务，为您提供买卖外汇及交易明细查询的功能。

开办条件：凡持工行多币种账户，并已开通个人网上银行的中华人民共和国境内个人均可办理小额购汇业务。

使用窍门：(1)您可以通过工行个人网上银行购买外汇后，继续使用“跨境汇款”功能，直接将资金汇往境外收款人账户。(2)您通过工行个人网上银行买卖外汇时，工行同时提供“现钞”与“现汇”两种钞汇供您选择。

基金类

■基金服务

基金服务（电子银行）是指通过工行电子银行渠道进行开放式基金开户、认购、申购、赎回、转换等交易的服务。您可通过基金服务（电子银行）办理包括基金账户的管理、基金交易、定投、快速赎回等业务。

特色优势：(1)基金品种丰富。工行代销的开放式基金涵盖了稳健型基金、债券型基金、指数基金、保本基金等国内主要基金品种，可满足不同风险偏好客户的需求。(2)电子银行功能强大。工行电子银行为您提供了基金投资的系列服务，如账户管理、基金交易、基金查询、基金资料下载和基金账户挂失等各类功能，基金账户即开即用，基金买卖轻松完成，资产状况了然于胸。

开通流程：您可以通过工行的网上银行、电话银行、手机银行（WAP）自助办理基金交易账户开户、基金TA账户开户手续，开通后即可进行基金交易。

证券类

■银证开户预约

“银证开户预约”是指证券投资者通过工行电子银行或柜面登记提出证券投资的需求后，由银行将相关信息发送给投资者选定的证券公司进行预约，最后由投资者到证券公司营业部临柜进行身份核实、确认并签署相关文件后，证券公司为投资者办理证券端的开户手续，开户成功后再与银行一并开通投资者第三方存管的一项服务。

适用对象：想要参与证券投资，但因无暇寻找合适的证券公司，一直没有办理证券投资开户手续的人。

服务渠道与时间：投资者可通过工行网上银行及营业网点办理此业务。服务时间根据合作证券公司开户时间而定，通常是每个证券交易日的9:00—15:00。有些证券公司还支持周六、周日办理。

■B股证券转账业务

B股证券转账业务是工行为您从事B股证券买卖提供的实时外汇资金划转服务。您可通过B股证券业务进行证券公司与工行授权的有关账户之间进行资金的相互划转，以及账户余额、转账明细的查询。

适用对象：适用于已在证券公司营业部开立证券资金账户、B股资金账户，办理了股票指定交易，且已开通了工行电子银行的客户。

开通流程：首先到证券公司营业部申请开通“B股银证转账”业务，随后携带本人身份证件、个人活期结算账户（工银灵通卡、理财金卡）和“B股银证转账”业务的申请书，到工行营业网点办理开户手续。

期货类

■集中式银期转账业务

集中式银期转账业务是工行通过电子银行，为个人期货投资者提供期货交易结算资金查询、转账等服务的业务。您可通过电子银行集中式银期转账进行银行与期货公司之间的转账交易，以及客户相关交易明细的查询。

开通流程：在需要使用工行集中式银期转账业务系统前，请先到期货公司办理申请手续，待期货公司备案后，即可到工行指定营业网点办理业务正式申请手续，开通手续后即可进行操作。

服务渠道与时间：网上银行、电话银行、手机银行（WAP）；期货公司的交易时间为周一至周五上午9:00—11:30，下午1:30—3:00；国家法定节假日除外。

理财类

■理财服务

理财服务是指工行为您进行定额/定期转账、自动购买人民币理财产品等特殊理财需求提供金融服务的业务。您可签订工行理财服务协议，并选择“协定金额转账”、“预约周期转账”、“T+0理财”、“银行卡还款预约”或“利添利账户理财”等特殊理财服务协议，实现对各项理财服务的设置、查询、终止、执行明细查询等操作。

适用对象：具有通过网银办理“协定金额转账”、“预约周期转账”、“T+0理财”等特殊理财服务需求的客户。

开办条件：(1)工行“金融@家”个人网上银行客户；(2)申请U盾或口令卡；(3)开通网上银行对外转账功能。⑤



图/东方IC

INTERPRETATION OF YOUR SERVICE CHARGES

解答你的服务费

文_张欣 策划编辑_张丽 责任编辑_张中英

中国银监会等三部门近期下发了《关于银行业金融机构免除部分服务收费的通知》，要求银行业金融机构免除的11类34项服务收费。中国工商银行已于7月1日前对《通知》所涉项目收费全部免除。面对银行众多的服务项目，相信很多人都弄不太明白，针对大家关于收费项目费用是如何收取的以及可能产生的疑问，我们在此为您答疑解惑。

Q: 工行对哪些“通过本行柜台、ATM机具、电子银行等提供的境内本行查询服务”免费？为何要对一年以上的信息服务收费？

A: 工行对一年（含）内客户在工行办理的各类交易信息查询免费。目前，工行主机系统中保存的客户各类交易信息期限均在一年以内，为满足少数客户超过一年期的信息服务需求，工行开发了“历史数据查询系统”，而通过“历史数据查询系统”查询的业务流程较为复杂，耗时长，运行成本和人力成本远高于通过主机系统办理的查询业务。因此，对于一年以上交易信息服务，工行收取“个人客户交易信息服务费”，其中一年至三年（含）内的信息服务的收费标准为“20元/次”，三年以上的信息服务收费标准为“50元/次”。

免除个人账户的服务收费项目

中国银行业监督管理委员会、中国人民银行、国家发展和改革委员会于今年3月9日下发了《关于银行业金融机构免除部分服务收费的通知》。《通知》指出,从2011年7月1日起,银行业金融机构免除人民币个人账户的以下服务收费:

1. 本行个人储蓄账户的开户手续费和销户手续费;
2. 本行个人银行结算账户的开户手续费和销户手续费;
3. 同城本行存款、取款和转账手续费(贷记卡账户除外);
4. 密码修改手续费和密码重置手续费;
5. 通过本行柜台、ATM机具、电子银行等提供的境内本行查询服务收费;
6. 存折开户工本费、存折销户工本费、存折更换工本费;
7. 已签约开立的代发工资账户、退休金账户、低保账户、医保账户、失业保险账户、住房公积金账户的年费和账户管理费(含小额账户管理费);
8. 向救灾专用账户捐款的跨行转账手续费、电子汇划费、邮费和电报费;
9. 以电子方式提供12个月内(含)本行对账单的收费;
10. 以纸质方式提供本行当月对账单的收费(至少每月一次),部分金融消费者单独定制的特定对账单除外;
11. 以纸质方式提供12个月内(含)本行对账单的收费(至少每年一次),部分金融消费者单独定制的特定对账单除外。

Q: 7月1日前后,工行对已签约开立的代发工资、退休金、低保、医保、失业保险和住房公积金等账户年费和账户管理费(含小额账户管理费)的收费政策有何变化?

A: 7月1日前工行对以银行卡为介质的代发工资等6类账户收取银行卡年费,对理财金账户收取账户管理费(目前,理财金账户管理费用暂免)。

7月1日以后,工行免除了以银行卡为介质的6类账户银行卡年费,主要以存折、借记卡和普通信用卡等介质办理上述6类业务;同时继续收取理财金账户管理费(目前,理财金账户管理费用暂免)。主要原因是:目前工行为白金卡、财富管理专属介质等高端客户的银行卡以及理财金账户提供多项高附加值服务,本着质价相配的原则,应继续收取白金卡和财富管理专属介质的银行卡年费和理财金账户管理费。

Q: 《通知》出台后,工行哪些收费标准不在本次调整范围之内?为什么?

A: 《通知》出台后,工行与之相关的“房产抵押登记查询”、“综合对账服务”、“信用卡补制账单”和“个人账户对账单补打”4个收费项目和收费标准不在本次调整范围之内。

“房产抵押登记查询”服务是工行接受客户委托代理客户查询的,由于相关信息需要通过第三方机构的信息系统进行查询并缴纳相关费用,所以保留“房产抵押登记查询服务”收费项目和收费标准。

“信用卡补制账单”、“个人账户补打对账单”和“综合对账服务”3个收费项目和收费标准,由于是客户发起,并且其中部分服务项目需与客户签约,应属于《通知》中规定的“部分金融消费者单独定制的特定对账单”范畴,因此这3个收费项目和收费标准不在本次调整范围之内。

Q: 新发卡时银行卡工本费是否属于个人储蓄账户和个人银行结算账户的开户手续费?

A: 不属于。《通知》在第一条第六项中明确提出免除“存折开户工本费”,未涉及免除“发卡工本费”。银行采购、制作银行卡片均有一定成本,根据成本补偿原则应收取银行卡工本费。

Q: 异地销户是否收取异地通兑费?

A: 目前工行客户办理异地销户,首先要将账户资金(包括本金和利息)余额取现或转出,然后才能销户,客户将资金余额取现或转出的行为是结算行为,而不是销户行为,应收取异地通兑费。

Q: 密码挂失与密码重置有何关系?

A: 密码挂失是客户因忘记或遗失原有密码,凭本人身份证件向银行申请挂失原有密码,并重新设置密码的行为。密码挂失通常分为挂失、解挂、密码重置三个步骤,密码重置是密码挂失业务流程中的一个环节。7月6日,继取消账户密码重置手续费以后,工行再增一项免费项目,对个人账户密码挂失的手续费也停止收取。

Q: 如何界定“救灾专用账户”?

A: 由于目前我国缺乏权威部门对慈善机构的合法性进行审批和认定,并对其资金运营情况进行监管,因此工行将“救灾专用账户”原则上界定为:县级(含)以上政府部门公布的对公账户。

Q: 符合免除服务收费条件的账户,但由于工行未能自动识别等原因而扣收了有关费用,是否可以退回多收的费用?

A: 可以退费,客户可携带有效身份证明、账户属性证明以及收费凭证等材料,到工行网点申请退回多收的费用。工作人员将在核实上述材料后,将按退费流程为客户办理退费手续。

(以上内容仅供参考) ④



CHIP CARD ESCORT FOR FINANCING

图/东方IC

随“芯”而欲 安全理财

文_王宇 策划编辑_钟亚超 责任编辑_左淑

近年来,银行卡发卡量迅猛攀升,刷卡消费额占到了总消费额的30%。而在刷卡消费的同时,其存在的安全隐患也越来越令人担忧。其中,磁条卡的风险防范能力薄弱是最突出的问题之一。与磁条卡相比,芯片卡能很好的解决这一问题。

芯片银行卡,又称IC卡,是指以芯片作为交易介质的银行卡。芯片卡不仅支持借贷记、电子现金、电子钱包、脱机支付、快速支付等多项金融应用,还可以应用于金融、交通、通讯、商业、教育、医疗、社保和旅游娱乐等多个行业领域,真正实现一卡多能,为客户提供更丰富的增值服务。目前,工商银行已凭借领先的科技实力在国内率先启动芯片卡规模化发行。

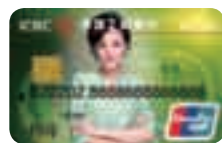
芯片卡的特点

安全性

芯片银行卡拥有先进的芯片加密技术,并支持非接触的脱机交易方式,有效降低了银行卡被复制等金融欺诈事件的发生几率,使您用卡更加安全、放心。

多应用性

除了可以实现其他银行卡的全部金融功能,芯片银行卡还可以同时支持多个行业的应用,例如商户会员、电子票务、电子礼券等,不同行业的应用在卡片中独立存在,互不干扰,并可以根据需要随时增减行业应用种类及数量,真正实现一卡多能。



芯片卡的种类

■ 借记卡

1. 理财金账户芯片卡

理财金账户卡是工商银行为五星级(含)以上的贵宾客户推出的专属银行卡,持卡客户可享受理财金账户的系列专属金融服务,包括专属贵宾通道、专享费用优惠、专家理财服务、专供理财产品、专业账户管理和专有精彩服务的“六专”服务承诺。作为工商银行的贵宾客户,工商银行率先面向理财金账户客户推出芯片卡,让您的金融资产更安全,让您的投资理财更便捷,助您领先一步感受世界用卡潮流。

2. 工银财富理财金账户卡

工商银行集中优势资源,致力于为六星级(含)以上贵宾客户从“财、智、尊、享”四方面打造个性化、全方位、专家级的财富管理——工银财富服务。成功开通财富管理,您可以享有:

(1)工商银行遍布全国的16000家营业网点、4006695588贵宾服务专线和贵宾版网上银行提供的优先、优惠服务。

(2)在工商银行财富管理中心的私密空间,专享国际金融理财团队量身定制的财富规划、资产管理等专业化金融服务。

(3)将拥有为您量身定做的私人助理等非金融服务,涵盖您财富生活的方方面面,助您在瞬息万变的时代轻松享有财富生活之趣。

3. 宝贝成长卡

“宝贝成长卡”是工商银行专为16岁以下婴幼儿、青少年、中小學生等未成年客户及其父母量身打造的主题卡。该卡以家庭为单位,按照“宝贝卡+父爱卡+母爱卡”的方式发行。

4. “绿色生活”主题——杨澜·灵通卡

“绿色生活”主题系列首推卡,是工商银行推出的国内首张名人效应和环保理念完美结合的主题银行卡,旨在推广环保理念,倡导公益生活。持杨澜卡单笔消费超过100元(不含),工商银行将按照0.01元/笔的标准,捐赠到杨澜女士发起成立的阳光文化公益基金,助您与杨澜女士一道奉献爱心。

5. “畅游北京”灵通卡

“畅游北京”灵通卡是工商银行与北京市旅游局合作,通过整合金融服务和北京旅游资源,在全国范围内发行的创新型联名芯片借记卡。增值服务包括:在北京市旅游局授权的“畅游北京”挂牌酒店、宾馆、景区、商场等享受“折上折”优惠;不定期优先获赠部分北京旅游景区免费电子门票;实时免费接收北京旅游咨询(电子邮件或手机彩信)等活动。

■ 贷记卡

牡丹白金芯片信用卡

牡丹白金卡是工商银行为高端客户量身打造的高端信用卡,采用芯片和磁条复合介质,具有良好的安全性。它将竭诚为您提供包括至尊商务礼遇、专属用卡服务、轻松品味人生、独享费用优惠等持卡人专属服务。白金卡客户将享受全年无休的专属白金卡贵宾专线服务(4008295588)、更高的信用额度、专享的费用优惠以及一系列高附加值尊贵服务。

■2009年9月28日，工商银行在北京宣布正式推出符合中国人民银行PBOC2.0标准的理财金账户芯片卡和工银芯片白金卡（银联标准），在国内同业中率先开始全面推广芯片银行卡，图为发布会现场。



“芯片卡体验日”优惠活动

芯片卡凭借其高安全性和应用的多功能性成为了全球银行卡的发展导向。为了让更多客户体验芯片卡的安全和便利，工商银行将每周六选定为“芯片卡体验日”，不仅在营业网点为您提供多重办卡礼遇，更联合多家品牌商户为您提供超值刷卡优惠，助您领先一步感受全球用卡新潮流。目前，“芯片卡体验日”活动已在全国各地陆续推出，敬请关注。

■海南——“芯片卡体验日”优惠活动

1.活动时间：

2011年6月25日—9月24日

2.活动地点：

海口、三亚部分商户。

3.活动对象：

工商银行芯片卡持卡人。

4.活动内容：

凡工商银行芯片卡持卡客户在指定日期到指定商户刷卡消费，现场可获得精美礼品一份，部分商户还在活动当天提供刷卡消费折扣优惠。

5.活动商户信息详情：

“芯片卡体验日”活动商户信息一览表

城市	体验商户名称	活动时间	体验活动内容	商户地址	区号	商户咨询电话
海口市	居然之家海口店	2011.09.03	持工商银行芯片卡 刷卡消费现场获赠礼品	海口市滨海大道秀英港旁	898	68612680
海口市	大润发超市	2011.08.27	持工商银行芯片卡 刷卡消费现场获赠礼品	海口市国兴大道63号	898	65200816
海口市	鹏泰兴超市	2011.09.24	持工商银行芯片卡 刷卡消费现场获赠礼品	海口市沿江三西路 南希大厦	898	66198669
海口市	海口美兰红蚂蚁 美食苑	2011.08.20	持工商银行芯片卡 刷卡消费现场获赠礼品	海口市海府路南亚广场 四楼三十三号庭院	898	31591888
海口市	海口美兰红蚂蚁 美食苑国兴店	2011.09.10	持工商银行芯片卡 刷卡消费现场获赠礼品	海口市国兴大道大润发 商业街三十三号庭院	898	65328810
海口市	海口龙华三湘人家 酒店国贸店	2011.09.17	持工商银行芯片卡 刷卡消费享一份特价菜	海口市玉沙路22号金贸商城 4楼D33号	898	68523636

■新疆——“芯片卡体验日”活动商户信息

1.活动时间:

2011年5月20日—2011年9月30日,在此期间内的每周六。

2.活动对象:

工商银行所有芯片卡客户,包括借记卡芯片卡和信用卡芯片卡客户。

3.活动内容:

分批选定餐饮、娱乐、教育等商户开展芯片卡刷卡促销活动,固定在每周六为持工商银行芯片卡在指定商户刷卡消费的客户提供较大幅度的优惠,或赠送精美礼品。

4.活动商户信息详情:

“芯片卡体验日”活动商户信息一览表						
城市	体验商户名称	活动时间	体验活动内容	商户地址	区号	商户咨询电话
新疆阿克苏市	阿克苏市丰盛牛氏犍火锅	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	阿克苏市环东路国大商贸城	997	2282677 13279066333
新疆阿克苏市	阿克苏市金鲁西肥牛火锅	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	阿克苏市晶水西路水韵明珠沁阁13号楼S07号	997	2158111 2157111
新疆阿克苏市	阿克苏市重庆汤亦有道火锅	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	阿克苏市英阿瓦提路10号凯旋大酒店一楼	997	13899242908
新疆阿克苏市	阿克苏市南方海鲜城	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	阿克苏市东大街1-8号	997	2131798 2720961
新疆阿克苏市	阿克苏市三眼居鱼庄	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	阿克苏市英阿瓦提路28号美佳苑小区	997	18909976966
新疆阿克苏市	阿克苏市峨眉凯旋大酒店	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	阿克苏市英阿瓦提路10号	997	2580888 13369882616
新疆阿克苏市	温州海鲜酒楼	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	阿克苏市新华东路4号	997	2138151 15999205988
新疆阿克苏市	阿克苏市鸿福金兰大饭店	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	阿克苏市东大街地税局大楼	997	2283555 2754103
新疆阿克苏市	阿克苏市千房宫大酒店	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	阿克苏地区交通局对面天南酒楼	997	2525355 13999668562
新疆阿克苏市	阿克苏市蓉都大酒店	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	阿克苏市东大街11号	997	15299587777
新疆阿克苏市库车县	库车锦江酒楼	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	库车县天山路帝豪宾馆旁	997	7234000
新疆阿克苏市拜城县	拜城县蜀都大酒店	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	拜城县解放路西段	997	8621908
新疆阿克苏市沙雅县	沙雅王中王快餐厅	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	沙雅县人民北路	997	6770077 13899291585
新疆阿克苏市温宿县	温宿县友好超市	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	温宿县大十字友好超市	997	4535220
新疆阿克苏市阿瓦提县	阿瓦提县多浪家宴	每周六	使用芯片卡消费,即可获赠精美小礼品一份	阿瓦提县努尔巴格鲁	997	5121170 13899203115

(以上内容仅供参考) (E)