

“基金大跌”上热搜,3天回吐半年收益——

多轮调整,基民如何避险?

□本报记者 吴梦佳

本月18日,“基金大跌”登上新浪微博热搜榜。当天,两市3800多个股下跌,上涨个股近600只。板块方面,芯片、锂电、光伏、储能等热门板块遭遇普跌,休闲服务、食品饮料、医药生物跌幅居前。20日,调整再次来临,部分个股跌幅扩大。连日来的调整,连累一大批股票型基金收益不理想,不少人在这一波调整中亏损或回吐半年来的收益。在板块迅速轮动期,基民该如何打破不赚钱的“魔咒”?记者日前采访了部分基民和业内人士。

“跌”上热搜!基民3天回吐半年收益

记者采访了解到,很多基民在这一波调整中遭到重创。“毫不夸张,3天跌掉半年收益。”白领小周表示,虽然22日、23日手里基金又翻红了,但他依然打算等回本后出掉手里全部的医药基金。另一市民小朱告诉记者,在20日那波调整中,自己手头的基金和股票,两边相加一天就跌掉了5000元。

从8月20日的行情来看,多只明星基金经理管理的产品出现“普跌”行情。例如葛兰中欧医疗一天跌了近6%。张坤、肖楠、王宗合等知名重仓消费股的基金经理旗下有基金本周跌幅在7%左右,年内跌幅在14%到20%。

“你别看现在市场上热热闹闹的,但要赚到不容易。”一名业内人士表示,重仓新能源基金的客户有比较好的回报,但8月也开始出现回调,其余持有医药消费港股的客户普遍都不赚钱。

成长or低估值?目前市场方向未明

为什么会这样?无锡某证券公司投资顾问分析道,近期市场大幅回调或与部分板块个股短线涨幅较大有直接关系,医药生物和半导体相关板块成为杀跌主力。这些板块不少个股此前涨幅巨大,获利回吐或是当前市场下跌的主要原因。而这些板块的股票型基金又是基民最爱买,且多是追涨买入的,因此遭

遇短线大幅回调后,收益直线下滑。此外,最近市场板块轮动迅速,也是不少基民“举棋不定”、收获不多的原因之一。“这波回调后,关于后市应重点关注以宁德时代为代表的高成长科技股,还是以各种‘茅指数’为代表的低估值‘白马’,市场上一直争论不断。”业内人士表示。被誉为“聪明的钱”的北上资

金,近期调仓也较为频繁。“今年市场表现趋向于横盘调整,下半年市场方向暂未明确。”一名业内人士表示,在这种形势下,建议采取“轻指数,重结构”的策略。投资者需在科技成长与“老白马”之间更加均衡,在继续关注科技成长景气持续性的同时,把控节奏、关注已经回调较多、估值具备吸引力的部分“老白马”。

多轮调整,基民总结避险策略

事实上,自去年基金大热以来,市场已经历了数轮调整,不少基民在“身经百战”后总结出了自己的“避险策略”。据Wind统计显示,2020年以来,上证指数有5次相对集中的大幅调整,分别是2020年2、3月份;2020年7月份;2021年的2、3月份;以及最近7月底的

大跌。应对这样的调整,有的基民表示,可以依据历史回撤数据,挑选靠谱的基金经理;有的基民则表示,如果承受不了太大波动,可以配置一些债基做底仓,收获“稳稳的幸福”;另一部分基民则表示,不用过多执着于选择,只需用定投来平滑成本、降低风险即可。

“其实哪种方法都可以,选择适合自己的就好。切忌举棋不定、左右摇摆,不能跌了抛、涨了加,保持稳定的心态才是长期获利的关键。”一名证券人士表示。经过近期的盘整后,一些前期点位较高的基金调出了“买点”,选准赛道后,投资人不妨把握这次“跌出来的机会”。

从四个方面做实做细适老工程 交行无锡分行适老化服务暖意融融

今年以来,交通银行无锡分行积极贯彻落实国务院办公厅等部门下发的关于解决老年人运用智能技术困难的一系列通知精神和工作部署,注重从硬件、软件两方面着手,努力做实、做细适老服务工程。

打造适老化服务网点。交行无锡分行在网点设置无障碍坡道或无障碍求助电话,厅堂内配备爱心座椅,提供老花镜、轮椅、饮水机、点钞机等服务设施。设置老年客户爱心服务专员,主动询问和引导老年客户。所有网点均保留现金窗口,保障老年人需求。同时改造相关设备,提供指纹确认功能,帮助视力障碍、手部有疾病的老年客户办理业务。

打造智能化惠老设施。交行无



锡分行推出手机银行关爱版,具有一键切换大字版功能,内设语音播报功能,能帮助老年客户得到快速而直观的回答。建立新一代95559

客服系统,优化老年客户呼入转接方式,通过语音对话即可实现快速转接人工服务,真正让老年客户敢用、会用、好用。

打造“五享”服务体系。交行无锡分行围绕沃享财富、专享保障、智享便捷、安享健康、乐享生活,构建“五享”服务体系,提供专业化、可持续、稳健型的养老金融服务。针对大龄断保人员,上线“个人助保贷”产品,惠及更多老年客户。

打造厅堂外宣传阵地。交行无锡分行注重与周边社区共建“惠老社区”,积极开展各类金融宣传活动;深化“银发讲堂”,走入社会宣传阵地;依托线上平台,多形式开展宣传教育。此外,该分行公众号每月发布“消保之声”电子期刊,增加了金融知识宣传有声读物。

图为交行无锡分行开设的“银发讲堂”上,银行员工正在为老年人讲解金融知识。



新闻客厅

66万多元!

宜兴3家生猪企业获贷款贴息补助

昨从宜兴市地方金融监管局获悉,该市依照相关支农惠农政策,对宜兴鼎盛牧业有限公司等3家重点生猪养殖企业,分别实施贷款贴息补助,补助金额共计66万多元。

去年以来,由于受新冠肺炎疫情影响,宜兴市生猪养殖遇到一定困难。为帮助生猪养殖企业摆脱困境,该市出台和实施了进一步促进恢复生猪生产和对新建、改扩建猪场的建设资金实施贷款贴息等一系列激励政策,一批生猪养殖企业相继获得当地多家商业银行的优惠贷款。为

确保当地母猪繁殖与生猪养殖产业稳健发展,特别是在当前猪肉价格尚处相对“低位”的情势下,努力保障猪肉市场有效供应,该市决定对生猪养殖企业实施贷款贴息补助。

据了解,宜兴市此次享受贷款贴息补助的3家生猪养殖企业中,无锡盛农生态园艺有限公司和宜兴凯润牧业有限公司主要在原有基础上扩建猪场,以进一步提高养殖规模;宜兴鼎盛牧业有限公司则在徐舍镇美栖村新建了年出栏1.5万头的生猪养殖项目。(刘兴荣)

南京银行

获“2021年度最佳监管风险技术实施奖”

近日,在由《亚洲银行家》主办的“2021年未来金融峰会”上,南京银行与穆迪共同合作完成的“交易对手信用风险及大额风险暴露实施项目”荣获“2021年度最佳监管风险技术实施奖”。

本次南京银行获奖项目旨在解决巴塞尔协议III及银保监会无法要求的交易对手信用风险资本计量和大额风险暴露管理相关内容。该奖项经亚洲银行家国际研究团队和

评审团历时3个月的评估调查,从亚太、中东和非洲地区的200多家金融机构所提交的案例中评选而出。

《亚洲银行家》总部设于新加坡,成立于1996年,是金融服务业战略情报的领先提供商。其中中国奖项计划自2006年启动,涵盖了零售金融、交易银行、科技创新、风险管理、金融市场等领域,是目前亚太地区金融服务业内最具声望、专业性最强、覆盖面最广的奖项计划之一。

保险之窗

满足消费者多元化需求

“太保蓝本”惠及更多群众

近日,周女士通过中国太保寿险“太保蓝本”专属健康增值服务,为其母亲及时预约了乳腺疾病防治领域的权威专家看诊,经过与专家的面对面沟通,她们对后续康复治疗有了更加全面的了解。

早前,周女士的母亲在乳腺肿瘤手术后伤口无法愈合,听闻上海复旦大学附属肿瘤医院的一位教授是这方面的权威专家,通过各种渠道尝试预约挂号未果。正当周女士因为“一号难求”而苦恼时,她想起了中国太保寿险的“太保蓝本”服务权益。经咨询,周女士的母亲作为中国太保寿险的客户,可免费享受“太保蓝本”专业版健康增值服务。于是,她立即提交了“专家预约”和“陪诊服务”的线上申请,3天后便收到了预约成功的消息,并在接下来的一周内,周女士及其母亲

在专业陪诊人员的全程陪同下,得到了优质高效的医疗帮助。

据悉,“太保蓝本”健康服务体系于2019年5月正式发布,2021年升级后的“太保蓝本(2021庆典版)”包括普惠版、专业版及尊享版。其中,专业版及尊享版以国内顶尖三甲医院专家资源为支撑,打造“小病不出门、大病选三甲、呵护更长久、福利惠全家”的全生命周期“健康服务+保险产品”模式,具体涵盖了三甲专家预约、病房、手术以及二次诊疗、多学科会诊、海外就医协助等10项服务;普惠版适用于尚未购买过中国太保寿险保单的客户,在太平洋寿险官微或太平洋保险APP加入后,可免费获取“重疾专家预约、重疾专家病房、重疾专家手术、120急救补贴”等重疾绿色通道服务。(孙雯玉)

灵活交费 收益稳健

国联人寿推出“福鑫年年终身年金保险”

最近,国联人寿推出了一款名为“福鑫年年终身年金保险”,引起业界关注。据悉,该年金保险和社保有一定相似,例如交费可按期交,可选择到退休年龄(60周岁或65周岁后)开始按年或按月领取年金,直至保险期结束或终身。

随着延迟退休、三孩生育等政策的陆续出台,国家已在积极应对老龄化的布局,而老龄化人口面对的最大问题即生活保障。年金保险一般指投保人或被保险人一次或按期交纳保险费,保险人以被保险人生存为条件,按年、半年、季或月给付生存年金,直至被保险人死亡或保险合同期满。年金保险最大的特点就是安全稳健,年金收益写进合

同,不因利率改变而改变,能形成长期、稳定的现金流。

据了解,国联人寿推出的“福鑫年年终身年金保险”,交费形式灵活,可以一次性交费,也可以按期交。当投保人选择60周岁或65周岁后开始领取年金时,这款产品就形成了一个纯粹的养老保险,年金就可按月领取也可按年领取,且每年领取的年金总额在上一年基础上增加5%,直至终身。即使投保人或被保险人在领取期间内不幸身故,也能够保证领取年金满20年(从首次年金领取日起计算)。同时,还可以搭配保底利率3%的万能账户进行年金的二次增值,收益稳健。

敬老爱老 暖心服务

中国人寿无锡公司为老年人打造“绿色通道”

今年以来,中国人寿无锡分公司精心打造“绿色通道”,并以此推出了针对老年群体的一系列暖心服务,受到许多老年客户的欢迎和好评。

据了解,该公司在实际操作中,进一步丰富服务项目,优化业务流程,简化办事手续,切实提高老年客户无障碍服务水平。该公司开设的“绿色通道”,主要包括为老年人提

供预约服务,对年满65周岁老人优先叫号;在工作系统中设置VIP号,让老年人取号后第一时间可以办理业务,减少排队等候时间。

此外,该公司还在营业网点内增加爱心座椅、老花镜、便民箱等助老便民设施配置。针对老年人养老金领取的阶段性集中办理业务特点,该公司灵活安排人力,帮助老年人办理。



反诈宣教,不妨加点“潮”元素

1000把印有反诈宣传标语和方便市民咨询电话号码的小折扇,不到3个小时就被市民领光了;通过3D动漫在线直播的防诈骗宣传片,点击量不断被刷新……最近,锡城多地组织开展的防诈骗宣教活动,吸引了许多市民踊跃参与。而活动之所以能有如此魅力,原因在于这些活动已有着很能打动人的“潮”元素,因此让人感觉不再呆板、枯燥和乏味。

从传统的“中奖通知”、虚构绑架,到当下较常用的虚假购物、冒充客服退款诈骗,花样翻新的电信诈骗活动让人特别是中老年市民防不胜防。今年以来,我市在继续保持高压严打态势的同时,针对不断伪装、翻新的诈骗伎俩,各地均组织开展形式多样的防诈骗宣教活动,旨在帮助广大市民提高金融风险防范意识,特别是能识别犯罪分子的诈骗伎俩,避免上当受骗。

但是,纵观有些地方组织开展的防诈骗宣教活动,虽然选择在社区广场、农贸市场、商超门口等居民较集中、人流量较多的场所,且投入的人力物力也不少,然前往参与活动

的市民并不多。究其原因,主要是由于活动模式仍停留在拉横幅、贴标语、发资料的层面,因此,对市民的吸引力并不大,更谈不上起到多大宣教效果。此种只因形式不求实效的做法,不仅不受市民的关注和欢迎,而且易有“作秀”之嫌,反而遭受市民的吐槽。

所以,各地在组织开展防诈骗宣教活动中,必须动足脑筋,下好功夫,多出创意、务求实效。尤其是金融机构、公安机关等既要自身练就一双“火眼金睛”,重拳打击电信诈骗活动;又要善于运用科技元

素、时尚元素,对市民实施教育引导,甚至可以恰当地搞点吸引市民“赶时髦”“蹭热点”的活动,展示“潮”和“萌”的个性。比如,围绕电信诈骗的新特点、新趋势,在当今互联互通、普惠共享的网络时代,可利用微信、微博、抖音等向市民“传输”防诈骗知识;又可以通过社区、商超的电子屏幕,播放市民喜闻乐见的防诈骗录像等。因为这种生动有趣、颇具创意的宣教活动,很容易吸引市民的眼球,从而令他们自觉学反诈知识、增防骗能力,牢牢守住防诈骗第一道防线。(刘兴荣)