新基金扎堆发行，是时候“上车”了吗？

市民“炒基”应理性莫跟风

基金的热度已经从2020年持续到了今年。今年年初，新基金密集发行，1月开启发行的公募基金多达百余只。投资者受去年公募基金的赚钱效应吸引，大量资金涌入基金市场，造就了一批“日光基”“百亿基”。本月月初，“新基金”一词一度冲上新浪微博热搜榜前五。以往不太关注理财的“95后”“00后”也在“跑步入场”，成为新基民。种种迹象，让人感觉仿佛进入“全民炒基”时代。

“希望每天赚个500块”“忍不住买一波”“200块试试水”……在微博上，这类新基金心愿分享比比皆是，不少新手加入阵营。业内人士分析，目前居民投资配置中房产仍占大头，仅两成投资金融资产，其中大部分为银行理财，基金规模增长空间加大。受理财净值化趋势影响，以及去年来权益类资产的良好收益吸引，投资人希望调整投资结构以获得更高收益，市场情绪高涨。对于基金公司而言，看好今年及一季度行情，趁市场热时主动“抢筹”，为今年业绩做准备。多重因素下，基金规模快速拉升。

据天天基金网数据，本周已有33只新基金开始集中认购，截至月末还将有20只新基金发售。总体来看，今年发行的基金公司整体实力较强，“操盘手”中不乏绩优老将。“TOP10”“冠军基”“翻倍基”掌门人等宣传语也表明这批基金经理实力不俗。其中发行较早的已有部分开始建仓，新发基金经理关注的建仓方向包括顺周期资产、医药、消费等，也有打算在军工、新能源车等品种上做一定择时。

新基金投资与老基金有啥区别？无锡本地某著名券商的资深投资顾问表示，买老基金需要注意分批、择时。购买老基金伊始，投资人需对阶段性的本金损失有一定的承受力和心理预期。买新基金，择时相对不那么重要，因为新基金在封闭期里会配置相当比例的低风险资产做“收益安全垫”，对资本金做一定保护，等开放期基金经理才会加大投资力度。如此，即使遇到市场较大波动，因为“安全垫”的存在，本金损失相对老基金要小。一般在市场持续升势时投资人首选老基金，在震荡市、下跌市可首选新基金或基金定投。

老基金有业绩参考，新基金该如何挑选？首选“头部公司+好的基金经理”。其次，需要根据投资者自己的承受能力来投资。目前新发的基金偏股型较多，风险多是中等偏上；风险承受能力相对弱一些的投资者，偏股型可以少配置一些，多配置一些中低风险的，做组合配置。市场拥挤的时候，一定不能过于跟风，有些仅是蹭热点多发产品。最后，投资者认购时需考虑清楚，这笔资金准备放多久。虽然长期封闭的基金大概率能赚钱，但中间波动较大的时候也是不能操作的，自己是否喜欢这样的风格。

“打不过基金就加入它”，近来从股市转战基金的多不胜数。有调查数据显示，近年来，57.69%的投资者从股市里腾挪出部分资金去买基金，30.77%的投资者则彻底从股市撤退，拿出全部资金买基金。业内人士提醒，基金的投资思路是，挑选有价值的公司分享长期成长收益。因此，买基金最好是以中长期的投资思路来对待，而不要像以前买股票时一样炒短线。特别是如果像“打新股”一样投资新基金，封闭期结束就卖出，受封闭期投资比例限制，往往收益不会太高。

多只基金“一日售罄”；最火爆的一只基金首募认购规模高达2398.58亿元，但该基金募集上限为150亿元，最终确认比例只有6.255%……这些现象表明市场的“拥挤”，但同时也显示了投资者存在一定程度的不理性、跟风行为。大量缺乏基金投资经验的新手入市，也不免令人心悬。近期，多名业界“大牛”做出提示，投资者要降低回报预期。当前市场热度较高且波动加大，基金投资的难度也在增加。投资者需对后市保持谨慎，在基金投资中注意做好长期投资和理性投资，随时关注基金可能存在的回撤风险。（吴梦佳）

加快建成世界一流的金控集团

光大集团确定今年6项重点工作

1月25日，光大集团2021年度工作会议在光大中心举行。会议强调，要立足新发展阶段，贯彻新发展理念，参与构建新发展格局，坚持稳中求进，聚焦管理提升，突出创改驱动，把财富管理和民生服务特色打造得更鲜明，加速实现第一步战略目标，推动具有全球竞争力的世界一流金控集团建设不断迈上新台阶，以优异成绩庆祝建党100周年。

会议确定今明两年战略规划的核心目标包括八个方面。一是综合实力大幅提升，达到国内一流水平。二是高质量发展有力推进，质量、效益、规模更加均衡。三是领军企业培育加快，市场地位显著提升。四是深化改革实现重点突破，集团治理体系和治理能力明显提升。五是E-SBU生态圈基本建成，协同效应更好显现。六是科技创新步伐加快，“数字光大”体系基本建成。七是资本来源渠道更加广泛，资本市场运用能力明显提升。八是光大综合金融、产融合作特色优势牢固确立，财富管理品牌与民生服务能力大幅提升，形成良好市场口碑、稳固客户群体与较好经济效益。

会议对2021年工作进行了全面部署。一是抓好政策落实。要强化常态化疫情防控工作，做好服务实体经济工作，继续做好保障和改善民生工作。二是抓好机制建设。要持续完善激励约束机制，不断健全风控合规管理机制，进一步推动构建协同考核机制，做好人才队伍建设。三是抓好风险防控。要统筹化解存量风险和防范增量风险，加强重点风险领域管控，严格落实各项审计问题整改工作。四是抓好提质增效。要持续推进长效压减机制，引导资源优化配置，不断完善市值管理工作。五是抓好转型高质量发展。要进一步推进协同工作，不断提升数字化水平和智能化管理能力，强化资本管理，加强尾部企业引导。六是抓好党建工作。要认真贯彻落实集团党委党建工作部署，加大党建责任考核力度，建立健全长效工作机制，充分发挥党建引领作用。

近年来，非法集资手段花样繁多，相关金融诈骗案件屡见不鲜，严重影响了金融安全和社会稳定。最近，宜兴市打击和处置非法集资工作领导小组办公室组织多个相关部门，在当地八佰伴中心开展“平安你我他，防非靠大家”专项诚信宣传活动。防非宣传员通过分发防非宣传折页和张贴海报的形式，向该市群众介绍非法集资的表现特征和防范方法，呼吁群众自觉远离非法集资风险，并将印有“拒绝高利诱惑，远离非法集资”宣传标语的口罩、围裙、布袋和抽纸等防非宣传品送给了现场群众。

让数据多跑腿 让客户少跑腿

工行全面提升线上线下一体化服务

近年来，中国工商银行坚持客户至上、服务实体，以客户为中心加快数字化转型，全面增强金融服务的普惠性、便利性和可获得性。通过实施客户服务全流程的线上化、订单化改造，工商银行构建起了线上便捷办理、流程无缝衔接、信息实时交互的线上线下一体化运营模式，有效增强了金融服务供给能力，提升了客户服务体验。

“让数据多跑腿，客户少跑腿乃至不跑腿”，这是工商银行推进“第一个人金融银行”战略，全面提升个人客户服务水平的一个重要目标。去年以来，工商银行紧紧围绕“六稳”“六保”要求，加大无接触服务供给，积极为广大群众实现美好生活提供安全、便捷、有温度的金融服务，全力服务民生保障。

“工行打印资信证明真是方便，早上我在手机银行上申请，下午就快递到了家，我也不用专门跑一趟银行了。”张先生是一位工程师，出差期间需立即开具资信证明办理相关手续。在工行客户经理的远程指导下，张先生通过个人手机银行完成资信证明开立申请，当天下午张先生的资信证明便寄到了手里。

这项业内首创的服务，正是工商银行基于智慧银行生态系统（ECOS）实现的线上线下一体化运营建设成果之一。目前，工商银行已推出借记卡换卡不换号、资信证明、历史明细、主题存单、上门收款、询证函等一系列个人及对公业务场景，通过业务全流程的订单化管理，实现线上线下一体化服务，让客户“一次都不用跑”。其中个人资信证明寄送、对公电子询证函等均属业内首创。

围绕“数据驱动、场景获客”理念，工商银行还打造了“小微e贷”线上品牌，借助“经营快贷”“网贷通”“数字供应链”三大主力产品，持续扩大客户边界，丰富服务内涵，全方位满足小微企业的融资需求。其中，“经营快贷”依托丰富数据资源，拓展服务场景，运用“数据+模型”方式实现客户自动准入及主动授信，已累计为100多万家小微企业授信超8000亿元。目前，工商银行已与海关、国家电网、顺丰等合作，上线结算、税务、用工、跨境等12个全国性场景产品。同时，深入挖掘区域特色数据，与医保、专业市场、园区等合作推出300余个区域产品。

长期以来，客户到银行取款需要带银行卡。但随着手机银行的快速普及，客户到银行但忘带银行卡的情况屡屡发生。为此，工商银行根据客户服务需求变化，试点推出无介质服务模式，较好地满足了客户“出门不带卡”的需求。

据介绍，客户通过无介质服务模式，即便没有带银行卡，也可以通过手机扫码、身份证等多种身份认证手段核验身份，在一定限额内可以直接办理业务。目前，工商银行已选取客户需求较高的业务场景，满足了客户办理个人存取款、账户信息查询、个人历史明细查询、电子银行注册、密码重置等10类柜面业务的需求。

新闻客厅

首提“做寿险业长期主义者”愿景

太保寿险开启“长航行动”

站在中国太保成立30周年、转型2.0进入收官之年的新起点上，中国太保寿险于近日正式发布长航计划行动纲领，绘制发展新蓝图，开启新征程。

当下，寿险企业面临着业务增长承压、传统模式发展遇阻、科技玩家纷纷入局、市场竞争日趋激烈的多重挑战。面对内外部环境的诸多考验，中国太保寿险坚定推进转型，为高质量发展加油续航。“长航行动”的发布，旨在秉持长期主义理念，以“打造服务体验最佳的寿险公司，做寿险行业的长期主义者”为愿景，坚持高质量发展、坚持以客户为中心、坚持科技创新、坚持以人为本，着力打造卓越的保险企业。

“长航行动”明确提出了“一优、两稳、四新”的未来战略目标，即瞄准客户体验最优，追求价值稳定增长和市场地位稳固，力争渠道多元化实现新突破、大康养生态迈出新步伐、数字化建设取得新提升、组织人才发展踏上新台阶。

在“长航行动”引领下，中国太保寿险将着力打造队伍升级、赛道布局、服务增值、数字赋能四大战略内核，并立足近期业务增长、远期动能蓄势和底层能力支撑三个方面，构建“334”战略实施着力点。中国太保寿险将持续聚焦营销队伍升级、1+X渠道布局、重点区域拓展三个增长点，形成大健康战略、大养老生态、数字化赋能三个优势源，并通过增强科技能力、健全数据基础、提升组织能力、强化人才支撑巩固形成四大战略支撑点。

宜兴农商行将办卡业务延伸至镇级行政审批大厅

当地社保卡 即时制卡服务实现全覆盖

日前，在宜兴市人力资源和社会保障局协调下，宜兴市农村商业银行与当地部分镇（园区、街道）行政机构合作，将当地社保卡经办网点搬进行政审批大厅，实现挂失、补卡、激活一站式办理，参保人员申领社保卡只需跑一次。

按照以往的社保卡补办流程，宜兴市社保卡持卡人在社保卡遗失后，需要先至宜兴农商银行网点挂失后，再至镇（园区、街道）的社保卡经办网点申请补办。随后，各社保卡经办网点将补办申请汇总至该市人社局的制卡网点，统一制卡后再派发回相关网点，一般需要等待五个工作日。不过，随着全省人社一体化信息平台上线，该市人社局经过前期的充分准备，配合完成了系统改造、安装部署、联调测试，将社保卡制卡权限下放至全市18个镇（园区、街道）社保卡经办网点。如此做法，令该市制发卡周期从原来的五个工作日，缩短到最快两分钟，极大地提高了服务效率。

截至目前，宜兴市社保卡经办网点即时制卡服务全面上线，18个镇（园区、街道）达到全覆盖，有效保证该市所有参保人员申领社保卡就近办、即时办、全城通办。据悉，今后，宜兴农商行将与该市人社局进一步合作，将此类服务模式推行到该市更多的社保卡经办网点。（刘兴荣）

国联期货落地 全国首批生猪“保险+期货”项目

日前，在大连商品交易所正式挂牌生猪期货（LH）交易首日，国联期货推出的全国首批商业性生猪“保险+期货”项目分别在广东省湛江、云浮、佛山三地落地签单。本次项目期权的具体结构为亚式看跌期权，共为700头生猪提供价格保险，保险金额将近200万元。

据悉，在此次生猪期货尚未上市时，国联期货就成功帮助生猪养殖户通过相应的保险产品来大幅缩减生猪饲料采购成本。在生猪期货即将上市信息确定后，国联期货第一时间与太平洋保险对接，筹备生猪“保险+期货”项目相关工作。下一步，国联期货将会积极响应政府和监管机构号召，继续利用自身风险管理的专业优势和丰富的“保险+期货”项目经验，积极服务“三农”，助力产业扶贫，为促进产业转型升级添砖加瓦。（马丽）

国联证券荣登 银行间本币市场最佳进步奖

最近，在中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借中心）评选的2020年度银行间本币市场“最佳进步奖”中，国联证券从4000余家本币机构中脱颖而出，凭借出色的交易成绩、恪守信用以及对市场建设的贡献度等，荣获“最佳进步奖”第一名。

去年，国联证券固定收益合计完成交易量18410.82亿元，较上年增长530%；完成交易笔数23421笔，较上年增长272%，业务规模实现飞速增长，不断提升投资收益、完善收入结构、扩大市场影响力。2021年，国联证券将再接再厉，继续做大固定收益业务规模、做好平台服务，扩大客户覆盖面，持续提升核心竞争力，为“十四五”规划开好局、起好步打下坚实基础。（周敏）

江阴开通根治欠薪线索反映平台

为进一步畅通和拓宽欠薪维权渠道，有效解决拖欠农民工工资问题，最近，江阴市治欠办正式开通该市根治欠薪线索反映平台，全面接收处理农民工欠薪问题线索。

据介绍，该平台开通后，在江阴市境内工作的农民工可通过关注“江阴人社”微信公众号，在“微互动”栏目中选择“根治欠薪”，登录后可随时随地提交欠薪线索，或者通过扫描二维码随时随地提交欠薪线索。平台收到欠薪问题线索后，将自动流转至该市治欠办进行初步核实，并分发至相关行业主管部门或所属镇（园区、街道）处理。该市治欠办对欠薪线索处理情况进行全程监督，确保欠薪问题得到及时有效解决。