

券商股民都看好“红五月” 不过,这个预“策”可说不准

4月A股行情“上蹿下跳”,让很多人惊呼“看不懂”。而随着大盘本周五的继续跳水,月K线已是3连阴,半年、年线均被无情跌破,A股堪称“压力山大”。尽管如此,不少券商和股民仍看好“红五月”,认为大盘有望形成一波反弹。

■记者 黄文成

3利好或将齐开花

对于股市来说,最大利好莫过于经济好转。尽管4月PMI数据尚未公布,但是兴业银行首席经济学家鲁政委预测,4月PMI为51.4;CPI为2.5%。

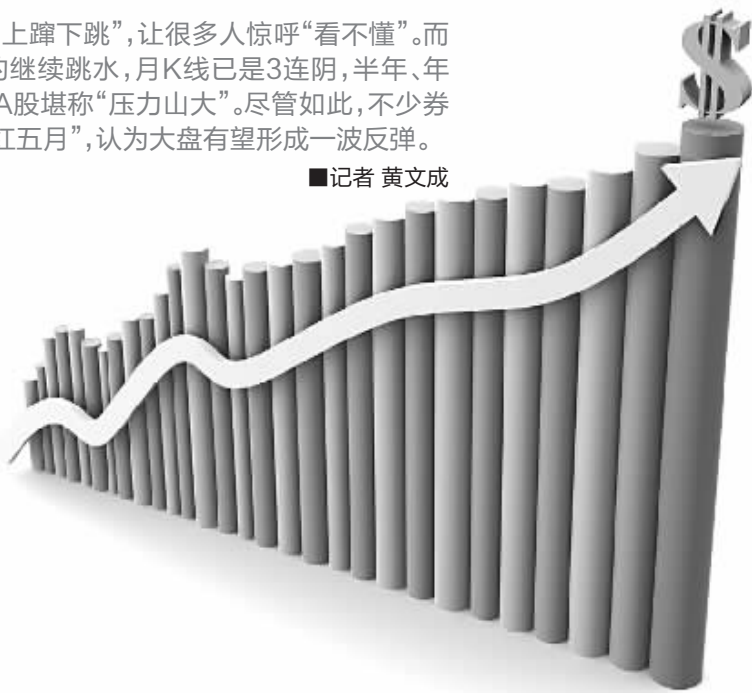
此外,证监会新闻发言人介绍,目前已有29家机构获得ROFII资格,2000亿元人民币ROFII审批工作近期将会启动,“境外投资者对于ROFII额度申请非常踊跃。”

而就具体行业来看,5月8日将召开的券商创新大会,对于券商板块明显利好。

券商股民看好5月

在多个利好预期的鼓舞下,券商和股民均看好“红五月”。

英大证券段春超表示,5月份有望回升并构筑阶段性的底部。“随着年报和一季度风险的完全释放,有望促成大盘形成一波反弹。”



湖南资深投资人士吴镇南直言5月份A股将迎来反弹。

另有分析人士指出,今年在出现2444点高点后,至今还没有一次像样的冲击该高点的动作。所以,5月股指收阳的概率还是很大的。

但不能忽视的一点是,证监会IPO财务核查工作将于5月底完成,IPO重启不排除再度“空袭”A股。因此,看好“红五月”的投资者仍需谨慎。

股市表情



22家上市公司或被暂停上市

随着年报、季报的收官,ST股的业绩情况揭晓,22家公司业绩继续下滑可能被暂停上市。加上此前已经暂停上市的*ST轻骑和*ST吉药,未来暂停上市板块可能要快速扩容至24家公司。

■记者 黄文成

基金动态

景顺长城一季度盈利

无论是面临不同的市场形势,还是基金产品的不断创新,对于基金投资来说,赚钱才是硬道理。近日,基金公司一季报全部披露完毕,整体投资业绩令投资者倍感欣慰。天相数据统计显示,绝大多数基金公司一季度都实现正收益,除QDII外基金总体盈利近697亿元。其中,权益类基金成基金盈利主要贡献来源,股票型基金一季度实现正收341亿元。在权益类基金投资上业绩突出的景顺长城基金,一季度盈利29.90亿元,在所有基金公司中排名第5位。

景顺长城基金表示,仍将坚持“理性的资产配置”与“高效的个股挖掘”相结合策略,将仓位控制在合理水平,重点关注成长性好、估值相对合理、符合产业升级政策的,具有竞争优势的企业。

■记者 黄文成

二级债基“接棒”一级债基

在市场对IPO恢复发行节奏的期待越来越高以后,一些机构投资者蓄势待发。如富国基金便推出了业内首只权益类资产主投打新的债基——富国信用增强债券基金。去年7月证

券业协会不再受理一级债基参与新股配售的备案申请以后,众多的一级债基转变为纯债基金或去关注转债,打新之路基本被封。富国此次推出的债基产品,可谓填补了市场的这个空缺。公开资料显示,富国信用增强债基80%以上的资金投资固定收益类产品,其余不高于20%的资产将主投打新股,其中二级市场投资比例为5%。该债基拟任基金经理冯彬表示,未来可打新后,获取质优新股的概率会有提升;而由于股市债市往往具有跷跷板效应,打新的债基的稳定性会有提高。

■记者 黄文成

经济信息

国际整形大师齐聚长沙 50个专家亲诊变美名额今起预约

来自中美韩三国的顶级整形专家团队五一空降长沙,爱美市民不用远行便可获得高水准的整形美容。近日,由长沙瑞澜整形医院举办的“中美韩整形专家”高峰论坛在长沙隆重启动,50个专家亲诊名额面向全省发放。

作为我省首家致力于美国技术标准的整形机构,瑞澜整形医院为进一步促进与国际整形技术的接轨,此次峰会特邀请了中美韩三国知名专家。这些专家在五官整形、无创除皱、非手术塑形、

胸部整形、吸脂减肥、激光祛斑、失败整形修复等方面均有着深厚造诣。作为技术交流,这些大牌专家纷纷带来了自己的看家本领,其中不少技术目前都是国际上的最新热点。

如“3分钟回春”注射技术,利用分子间隙理论,完全克服了传统注射红肿疼痛的弊端,在除皱、塑形方面效果显著。“光纤热塑”机器取代传统手术刀,仅凭一根头发丝般的光纤,便能够同步实现瘦脸、溶脂协同效应。自体活细

胞技术,利用自身细胞培育激活,在无痕无创的前提下实现丰胸、填充。美国“飞秒吸斑”利用色斑分解、吸出原理,对黄褐斑、雀斑等顽固性斑点当场就能见到效果。

据悉,此次专家峰会4月28日—5月5日连续开展8天,向全省提供50个专家亲诊手术名额,渴望变美的读者可抓紧机会提前预约。瑞澜整形医院五一优惠活动将同步举行,全场整形项目八折优惠,所有顾客均可获赠500元代金券或免费鱼尾纹注射。预约电话:400-0418-188,地址:长沙市劳动西路雅礼中学旁。

今日,通程电器五一一大促正式启动

五一假期即将到来,消费者的购物欲望也在膨胀。今日,通程电器就正式启动“五一”大促,已经做足购物功课的消费者,可直接前去购买。

购物立返20%现金券,不限品类不限数量

据悉,通程电器五一促销活动从今日延续至5月5日,其中,28日团购活动将推出“购物即返20%”现金券的政策,对于有两件及两件以上消费需求的市民,是实实在在的让利。

本次团购活动,不限定购买品类,不限定购买数量,累计购买也可赠送购物金额20%的现金券。同时,赠送的现金券也无限制,至参与活动品牌就可直接以现金形式消费,且可

累计使用。
发力5·1,低价才是硬道理
“低价是本次五一促销的核心”。通程电器副总经理田刚认为,“价格低,数量少,消费者买不到一样是玩虚的”,本次“五一”,通程电器数千工厂集采的单品,都有两三千台的货。不仅价格低,更有数量保证,让广大消费者在购买时都能感受到实惠。

打造康佳彩电之夜
此外,通程电器从今日起,推出联手康佳开启超级订货会。届时,消费者至通程电器全省门店,购康佳58寸网络智能LED电视享节能补贴价仅5599元,康佳47寸网络3D LED电视享节能补贴价仅3598元。

价值转型现成效,多项业务创新高 泰康人寿一季度保费收入超300亿元

2013年一季度,泰康人寿的价值转型战略成效显著,实现总规模保费300.7亿元,同比增长4%。个险、电销、法人等多项业务指标创历史新高,呈现稳健、良好的发展势头。

统计数据显示,今年截止3月31日,泰康人寿实现个险标准保费21.7亿元,同比增长6.6%,创历史新高;续期业务稳步发展,保费收入85.9亿元,同比增长21.5%。银保业务方面,深入推进产品结构优化,长期养老等保障型保险产品排名稳居前列。法人业务方面,得益于泰康人寿在投资管理的专业优势,企业年金签约规模34.2亿元,同比实现大幅提升;员福非健康险保费收入5.4亿,创历史最好成绩。

在传统业务渠道保持稳步发展的同时,泰康人寿电话销售渠道呈现出迅猛发展势头,历史

性实现标准保费收入2.6亿元。作为保险业首家获得养老社区试点资格的保险公司,泰康人寿经过五年多的探索创新,于2012年在中国推出首个保险产品与养老社区相衔接的综合养老计划,同时在昌平开建养老社区旗舰店等一系列实质性举措,都标志着养老商业新模式在中国正式落地。

泰康人寿表示,一季度整体业务发展呈现趋好态势,是近年来坚持价值转型,推动内涵式精细化发展的结果;是变革机制、组织优化和深化专业化经营等一系列扎实基础工作的成果体现;同时也是抓住监管鼓励保险投资创新的巨大机遇的结果。未来,泰康人寿将继续坚持组织发展和专业经营,努力实现“又好又快”发展。

■通讯员 王志平 记者 肖志芳

首家承诺终身免费体检 海尔空调再创服务新标准

空调有别于一般的家电产品,经过长时间使用之后,家中的空调便成为布满尘螨的“污染源”。为此,海尔空调再次升级服务,于3月1日在行业首个推出空调终身免费体检服务。

首家承诺终身免费体检

据了解,缺乏专业知识的普通用户很容易在清洗保养空调的过程中造成产品损坏和各类事故。向来以品质为本、服务制胜的海尔率先推出了终身免费体检服务,为用户带来放心、健康的产品使用体验。

记者采访海尔空调的负责人得知,海尔空调用户在拨打客户电话预约免费体检之后,专业的售后服务人员会上门对用户家中空调的用电环境安全性进行检测,并使用专业清洗剂和工

具对空调的室内机面板、过滤网、蒸发器、室外机等重要部件进行清洗、保养。

买空调认准“五反五要”

海尔空调敢于提出终身免费体验的服务承诺,源自对自身产品品质的自信。据了解,海尔空调产品出厂前都经过1300小时的连续运行无故障检验和严酷的震动跌落试验,并采用五大国际顶级供应商提供的最优质原材料。

不仅如此,海尔空调还联合中国消费者协会推出了“五反五要”好空调选购标准,从“反低劣品质、要国际品质”、“反节能欺骗、要真正省电”、“反价格虚高、要实惠到家”、“反落后技术、要领先科技”、“反山寨服务、要终身保障”等层面,为行业规范化发展树立了标杆。