

A股短短三周反弹超一成,距离4月14日高点仍有近两成跌幅

185股收复失地 15股创历史新高

如同泥沙俱下的暴跌一样,A股的反弹同样来得疾风骤雨。在市场急速反弹的带动下,已有接近200只个股收复本轮调整的失地,其间更有15只个股再创历史新高。

185只股收复失地

在管理层频繁释放暖意的刺激下,A股市场本周以五连阳之势再

创近七个月来最大周涨幅。至此,仅用了短短三周时间,沪综指的升幅已超过一成。不过距离4月14日的高点3166.18点仍有近两成的跌幅。

尽管股指距离前期高点仍有一段距离,但已有众多个股随本轮反弹鸡犬升天,率先收复了失地。统计显示,4月14日至7月23日,两市共有185只个股收复失地,占其间正常交易股票总数的10%。也就是说,持有这些个股的投资者不仅在本轮调整中毫发未损,甚至还略有盈余。在这些个股中,德赛电池表现

一枝独秀,涨幅达到69.93%。在A股深度调整的4、5月份,该股走出独立行情,股价从17.74元一路攀升至最高的27.2元。此外,还有13只个股涨幅超过30%,其中有重组概念的成飞集成连续五次涨停,一个月即实现股价翻番。

15只股再创创新高

值得一提的是,在这185只牛股中,有15只个股在本轮反弹期间创出过历史新高(不包括4月14日以来上市的新股)。而业绩因素成为推

动股价上涨的主要因素。15只个股中,已有13只发布半年度业绩预告,均为预计增长。

其中,澳洋顺昌预计上半年净利润同比增长14倍,士兰微则预计实现净利润1.1亿元-1.2亿元,同比增长546.72%-605.51%,合肥城建预计净利润同比增长超过4倍,大华股份、青岛金王、金种子酒预计中期净利润同比增幅都超过一倍。

市场人士分析,随着半年度业绩披露工作渐入高潮,部分业绩增

长预期明确和基本面出现改善的个股成为反弹的急先锋,中报行情应是其股价创新高的动力所在。

渤海证券策略分析师王智勇表示,7月19日的放量长阳表明A股市场2010年中期财报行情渐入佳境。截至20日,973份A股公司2010年中期业绩预告73.07%“报喜”,电子元器件、家用电器、有色金属、交通运输设备和黑色金属等板块的业绩报喜公司占所属行业全部公司数比例较高,预计后期走势强于大盘。

证时

去银行存钱 陈大妈19万变保险

“存定期存款?您还不如买理财呢?”市民陈大妈去银行存款,结果19万元资金全部变成了保险。记者在南京多家银行网点调查发现,近期保险人员身穿制服冒充银行工作人员将客户存款忽悠成保险的现象又有抬头。

市民陈大妈告诉记者,她去南京一家银行准备存定期存款,大厅里有个穿着制服的工作人员非常热情地帮她介绍了一款理财产品,说是收益肯定比定期存款还高,每年有保底收益外,还有分红,而且还送保险。于是她就将19万元资金全部买了这款高收益的“理财产品”。回家后,幸亏她女儿及时发现,才知道自己竟然买了一款保险产品。去银行存款,怎么会买成保险呢?

记者在网发现,跟陈大妈有同样经历的人还不在此少数。那么去存款的人怎么会买成保险的?昨天记者以顾客身份来到新街口一家银行网点。记者拿了号之后就等着办理业务,这时候一位穿着制服、胸牌插在上衣口袋的工作人员上前询问记者办理何种业务,当得知记者要办理定期存款后,这位工作人员立即劝记者:“你办定期存款还不

如办理财呢。”于是他开始大讲特讲该“理财”产品的好处,比如每年都会有4%的收益,除此之外还会有分红。“你买基金还担心会亏呢。买这个理财,不但保本,每年收益还有4%,比定期存款高,再加上分红,收益很高,特别适合给小孩或是老人买。而且一次存个三五千都可以。”在介绍过程中,他只字未提保险。当记者看到宣传单页表示疑虑这是保险时,他立即称这是银行和保险公司共同推出的一款银保理财,那些保障功能都是送给客户的。

在有些银行网点,一些穿着制服的人甚至帮着叫号、引导客户去哪个柜台业务,对于顾客来说,如果不刻意去问个究竟,恐怕还真难区分这些人是不是银行员工。在一些银行网点,除了有保险公司的业务员之外,还有证券公司的员工。那么对于普通客户来说,如何才能区分银行理财产品 and 银保产品呢?业内人士给支了几招。

产品期限不同。一般银行理财产品的期限比较短,少则几天多则一两年,而银保产品的期限较长,少则三年,多则几十年。而且银行理财产品起点较高,一般为五万元,银保产品起点较低,几

千或一两万元即可购买。投资者一旦遇到期限较长、起点低于五万元,一般可以认定是保险产品;**缴费期限不同。**所有银行理财产品都是一次交清;而银保产品有的需要趸交(一次性交清),有的则需分期缴费;收益构成不同。银保产品一般分为固定收益加上分红收益,凡是提到分红的理财产品,多是银保类产品。如果销售人员提及购买理财产品还附赠“保险”之类的话,则该产品必是保险产品;**销售人员不同。**市民在购买产品时应首先询问清楚,银行的理财经理佩戴有银行上岗证或工作牌,而保险人员则是佩戴印有其保险公司的胸牌;**犹豫期不同。**银保产品一般都会有十天的犹豫期,从收到保单正式文本签字起10天内称“犹豫期”,如果想退保,在“犹豫期”内,投保人可以申请解除合同,并取回已缴纳的全额保费。因此,投保人一定要认真阅读投保提示,问清“犹豫期”的具体规定;**产品性质不同。**银保产品的销售合同上,出现的都是保险公司的名称。所盖的公章也是保险公司。消费者在购买产品时,一定要注意看清合同属性和条款。

快报记者 王海燕

基金客服五大问题有改观

今年基金公司的规模扩大,基金队伍日益壮大。那么基金公司的客户服务情况如何,令人满意吗?前期,中国服务贸易协会客户服务委员会发布了“中国基金业电话服务数据”。数据披露了目前基金公司客户服务的5大较严重的问题,包括基金公司不提供夜间服务以及周末服务,近6成基金客服中途强行插播广告,30%基金公司问题解答正确率偏低,超过40%的基金公司的服务态度未达到行业平均水平,过半企业礼貌用语使用不够。

该调查发现,60家基金公司中,共有35家基金在接通电话后强行插播广告信息,广告时长最短的为7秒,最长的竟然达46秒。也就是说客户想要办理业务,必须听完基金公司广而告之的信息之后,才能够进行咨询,而基金公司给出的答案并非完全正确。基金公司客户服务中心人员的解答正确率均为83.4%,监测结果显示,有30%的企业未达标。另外,监测结果表明,目前各基金公司一线客服人员在服

务态度方面存在较大的提升空间,超过40%的基金公司客服人员的服务态度未能达到行业平均水平。普遍存在语气平淡、缺乏热情、表述不当、不耐烦等。

近日,“神秘嘉宾”再次进行实地考察或亲身体验,上述基金客服“五大问题”大有改观。日前由中国信息协会、中国服务贸易协会两大国家级协会共同主办的第5届中国最佳客户服务评选中,上投摩根首次参与即获中国最佳服务特色奖。据了解,上投摩根基金自2004年5月成立以来,积极应对市场变化,关注客户需求,不断推陈出新,目前已经建立起电话、传真、电邮、短信、信函、网络组成的全方位立体渠道,为数百万客户提供专业、规范、高效、贴心的服务,在行业内外树立了良好的口碑。事实上,上投摩根在客服工作上的高质量,直接使其持有人忠诚度明显“高人一筹”,而该公司新基金认购“回头客”居多,也一直是其特有现象。

全景

网上商城暑期促销力度大 线上比线下 电器便宜15%

暑期来临,正是家用电器销售的淡季,传统的线下电器连锁商城一直是暑期促销的主力,不过,记者在网看到,很多线上电器商城促销力度更大,方式也更多,销量也惊人。

记者在大型电器零售连锁店线上店看到,暑期促销的字眼在首页上特别醒目,很多店铺都拿出了大量的特价产品进行促销,特别是一些空调、冰洗系列的产品,促销力度更大。记者比较了几款产品线上和线下的价格,发现线上销售促销的价格比线下都有不同程度的优惠。另外,由于这些线上店同样能享受国家以旧换新的补贴活动,因此算下来,线上获得的实惠更多。

另外,记者在淘宝电器城、京东商城等专业销售家用电器的B2C网站上看到,其促销也是如火如荼。7月13日至26日,淘宝商城电器城联

手联想、戴尔、飞利浦、诺基亚、三星、格兰仕、奥克斯、惠普等12个数码家电品牌,每天推出超低价或者全场直降价的方式,进行品牌日销售。到7月21日,淘宝商城电器城品牌日单日成交就攀高到接近2000万。

业内人士表示,通常情况下,线上电器商城的商品比线下都要低10%左右,而且正值暑期销售的淡季,很多商家都会拿出大量的特价商品来促销,特别是诸如空调、冰箱等应季商品,很多商品都比线下便宜15%左右。不过,业内人士也提醒消费者,网上购买电器一定要认准大型知名的电器商城,对货品的保修、物流方式等都要了解清楚,最好选择同城物流的网上商城购买,不仅运费低,甚至能免费送货,还能在出现问题的时候及时退换货。

快报记者 陈诚

新华人寿位列三甲 上半年规模保费超540亿

日前,财经媒体纷纷报道:新华人寿在寿险前三甲的争夺战中胜出,上半年规模保费超过540亿元,表明中央汇金投资有限责任公司(以下简称“中央汇金公司”)入主新华之后,新华人寿持续呈现着高速增长态势。

据报道,今年前6个月,新华人寿规模保费超过540亿元,同比增长68%,增速超过行业平均水平;市场份额超过9%(截至2010年5月),继续保持行业前三甲位置。其中,在“兵家必争”的江苏地区,新华人寿江苏分公司上半年也取得和其总公司一样的良好态势,实现总规模保费31亿元,同比增长67%。其新单业务达21.18亿元,同比增长57%,牢牢占据寿险市场前列位置。

目前新华人寿的前三大股东分别

为中央汇金公司、苏黎世和宝钢。作为中行、建行等五家大型国有银行的股东,中央汇金是依据《中华人民共和国公司法》由国家出资设立的国有独资公司,代表国家依法行使对国有商业银行等重点金融企业出资人的权利和义务,实现国有金融资产保值增值。中央汇金入主新华之后,快速有效解决了治理结构等历史遗留问题,为新华发展注入新动力,并为卸下历史负担的新华人寿在银保合作方面提供了资源优势。据了解,今年1~6月,新华人寿银保业务规模保费超过290亿元,同比增长近60%,作为衡量保险公司银保业务质量的一个重要指标,近年来新华人寿银行期交业务一直保持市场排名第二的领先地位,市场份额达到24.7%。

据新华人寿江苏分公司介绍,新华保险公司秉承的是“以客户为中心”

的服务价值观,坚持以“客户满意”为唯一评价标准,追求“客户价值增长”的服务目标,致力于为客户提供诚实守信、尽心尽责、方便快捷的服务体验。新华保险的客户服务网络中心遍布全国各地,456家标准化柜面可以为客户提供保单售后的所有后续服务,其柜面服务中心经过几年的不断完善和成长,目前已经成为功能完备、能够向客户提供全方位后续服务的专业平台。

新华保险公司提出的“服务制胜”,确实让新华人寿在今年寿险行业上半年的赛程中“制胜”,在公司发展中实现对客户的良好服务,在提供高质量服务的同时获得市场信任取得良好业绩,新华人寿已经驶上服务、发展双赢的快车道。

(欣华)

欢迎报考 **南京·应天职业技术学院** 高起点 高质量 高就业率 招生代码: 1605

★招生专业及计划详见“招生考试报”(下册)文科:49页,理科:123页,美术:140页,音乐:145页

单位	负责人(南京手机)	招生宾馆地址	联系电话	单位	负责人(南京手机)	招生宾馆地址	联系电话
镇江	高老师 13770330990	花园大酒店(207)房(镇江市解放路68号)	13605286670	徐州	黄老师 13912966939	彭城饭店(229)房(徐州淮海东路40号)	13813281579
常州	李老师 13805161282	粤海酒店1502房(常州市关河中路38号)	13616131645	淮安	韦老师 15312059916	昆仑饭店321房(淮海北路70号)	15861730088
无锡	徐老师 13451811195	聚丰园大酒店710房(中山路555号胜利门广场)	13771432860	宿迁	庄老师 13675183269	宿迁市秦淮宾馆303房间(宿迁市市府东路17-1#)	15252886793
南通	吴老师 13951953769	南通市格林豪泰(205)房(南通人民中路35号)	15851393649	扬州	王老师 13512537706	石塔宾馆(2216)房(扬州市文昌中路590号)	18752539939
盐城	邵老师 13515128018	盐城饭店(108)房(盐城市亭湖区建军中路82号)	18762386679	泰州	沈老师 13770676100	浅水湾宾馆(2068)房(泰州市海陵区人民路10号)	15050500840
连云港	成老师 15950576969	响听大酒店305房(连云港市通灌北路72号)	13655142757	苏州	李老师 13913806605	百怡大酒店505房(苏州沧浪区十全街201号)	13776059350

学院招生办咨询热线:025-85780043,85780041,85780040,85780039,85780038 学院地址:南京仙林大学城仙林大道100号(地铁二号线直达学院正门,学则路站下) 网址:www.ytc.edu.cn