



券商股领跌 沪指失守3600点 沪股通21个交易日后首现净买入



周三，沪指延续整理态势，最终收跌1.01%，失守3600点。两市成交额再次出现萎缩，合计成交9431亿元。行业板块普跌，前期大幅上扬的券商股昨日领跌两市，遭遇重挫，房地产和银行则在盘中逆市翻红。多家券商分析称，尽管资金面整体向好，市场慢牛基调未变，但由于反弹持续一段时间后，需要技术性回调。与此同时，IPO重启后28只新股上市仍按老规则发行，预计短期会分流部分资金，需注意短期震荡调整的风险。 现代快报记者 吴悦萌



CFP供图

房地产、银行逆市上涨

昨日沪深两市双双小幅高开，沪指开盘后震荡下挫失守3600点，10点左右探底回升跌幅收窄，随后上扬翻红，重上3600点关口。午后沪指再度下挫，翻绿失守3600点，盘中在银行股拉升护盘助力下，沪指短暂翻红，但尾盘跌幅加剧，深成指和创业板指数也大幅下挫。受年末楼市翘尾行情刺激，房地产板块崛起，中天城投、中江地产、中航地产强势封涨停板，阳光城和实达集团也顺势大涨。

银行股午后拉升，中信银行一度封涨停。券商股则遭遇重挫领跌两市，板块内仅中信证券飘红。技术面上看，多空在年线附近展开激烈争夺，最终沪深两市跌破年线。昨日市场连续出现跳水，并伴随着成交量

的放大，可见空头持续在拉高阶段释放力量。也由此可见市场短期趋于弱势。

截至收盘，上证综指报3568.47点，跌幅1.01%，成交3923亿元；深证成指报12283.76点，跌幅1.82%，成交5508亿元；创业板指数报2661.17点，跌幅2.06%。两市合计成交9431亿元，较前一个交易日萎缩近二成。

沪股通净流入0.6亿元

值得注意的是，昨日沪股通余额129.4亿元，资金净流入0.6亿元，为21个交易日后首次出现净买入。根据港交所数据，自2015年10月16日以来，沪股通资金一直处于净流出状态，截至11月17日的连续21个交易日中（10月20日、21日，沪股通因重阳节暂停交易两天），沪股通

资金净流出已经累计达248.81亿元。

对于IPO重启临近，国泰君安表示，今年上半年，新股无一例外地向投资者展示出了惊人的赚钱效应，同时新股也成为上半年市场中的最大“金矿”所在。本周末启动新股申购，那么肯定会有大量二级市场资金蜂拥而至参与新股申购。如果大量资金参与新股申购，一方面会降低新股中签率，另一方面也会导致二级市场在新股申购正式启动前的2至3个交易日因为短期失血而出现下跌。

展望后市，广发证券认为，目前看28只新股将按老规则发行，预计会分流部分资金，使多头心态趋于谨慎。技术上看，指数近期反弹幅度较大，获利盘存在获利了结需求，同时上方面临3700点至3800点巨大套牢盘压力，预示短期大盘存在调整需求。

选蓝筹还是选成长 基金排名战再现阵营之争

临近年末，基金排名冲刺战进入白热化阶段。尽管三季度市场的剧烈震荡彻底打乱了上半年的格局，但10月以来的反弹行情令此前遭受重创的基金终于“守得云开见月明”，净值与排名均急速攀升。截至11月16日，长盛电子信息主题仍牢牢占据偏股型基金排名榜首，但随着基金排名战的日趋激烈以及大盘运行格局出现明显变化，最终的年度排名仍存在较大不确定性。

现代快报记者 王彭

前10名差距微弱

Choice金融数据，截至11月16日，长盛电子信息主题以156.61%的净值涨幅领跑，新华行业灵活配置混合A以138.87%的收益排名第二，但仅领先位居第三的易方达新兴成长灵活配置3.14个百分点。分布在第四至第八位的富国低碳环保、华宝服务优选混合、浦银安盛新兴产业混合、益民服务领先混合和汇添富民营活力年内收益在110%至130%之间，业绩相差最小的是排名第九的大成中小盘和紧随其后

的浦银安盛精致生活，相差仅1.25个百分点。

“显而易见，偏股型基金前10位之间并不显著的业绩差异，预示着剩下一个多月的排名争夺战将愈发激烈。”某基金研究员进一步指出，目前偏股型基金业绩前十名的持股风格、行业配置以及仓位等方面差异较大。因此，未来市场表现和板块的轮动仍将成为影响最终业绩排名的重要因素，最终冠军花落谁家还有待市场的进一步考验。

两大阵营上演巅峰对决

从基金三季报透露的信息看，长盛电子信息主题的投资风格已从今年中期偏向蓝筹转向新兴成长风格，前十大重仓股悉数“变脸”，基金经理在市场低位重点布局电子、信息、传媒以及受益

于信息技术进步驱动业绩增长的相关行业公司，将东方财富、紫光股份、捷成股份、航天信息以及得润电子等个股揽入十大重仓股之列。

与看重中小市值新兴产业板块的长盛电子信息主题不同，富国低碳环保最新的布局重点则集中在以银行为代表的权重蓝筹股。在刚刚过去的第三季度，基金经理魏伟大增持金融板块，令其行业占比达到47.61%，而新兴产业类个股则没有一只进入十大重仓股之列。

这两只领跑基金截然不同的配置方向，不禁令人想到去年年底的股基排名战。事实上，去年同期，布局成长股还是布局蓝筹股便左右了最终排名。中邮战略新兴产业因集中配置成长股，在去年底一波金融蓝筹主导的大涨中最终被工银瑞信旗下的几只基金反超，错失卫冕良机。而在今年年底的基金排名战中，以长盛电子信息主题和富国低碳环保为代表的两大阵营的巅峰对决，或将再度成为重要看点。

与富国低碳环保类似，目前位居第7位的益民服务领先也将宝压在了传统行业，三季报数据显示，基金十大重仓股多出自建筑建材、房地产、交通运输、制造业等板块。不过，基金经理李道滢并不满足于这类个股的低估值特征，而是着力挖掘热门题材与传统行业的嫁接，例如，安徽水利有望受益农村顶层设计改革，而启源装备则具备工业4.0题材。

山西路苏宁云店双十一预约量突破2000万 到苏宁云店也能买理财产品

苏宁理财 一站式财富管理平台

当下，银行理财产品预期收益率持续下降，互联网金融却异军突起。刚刚过去的“双十一”，苏宁理财双线旗开得胜，推出的专享理财产品不仅线上销售火爆，线下仅南京山西路云店预约量就突破2000万，苏宁金融家庭财富中心成为线下拓客“新引擎”。

发力线下，拓展细分客户市场

2015年，在北京、上海、南京、广州、成都、西安、沈阳、武汉、西安、大连、无锡、昆明、杭州等50个全国重点城市的苏宁易购云店中，苏宁金融专设苏宁家庭财富中心，成为线下拓客的重要引擎。

业内人士表示，互联网金融快速发展，顾客对于互联网理财更需要有个了解的过程。依托苏宁1600多家实体店优势，苏宁金融家庭财富中心通过线下实体服务，增强了产品的可信性。

目前，依托苏宁金融家庭财富中心拓客，苏宁理财高端客户的数量逐

步攀升，且客户的整体质量较高，成为苏宁金融又一新的细分市场。双十一期间，苏宁家庭财富中心认购总额突破5亿，30-45岁用户购买的理财产品总量占苏宁理财线下整体销售量的70%以上，苏宁金融O2O服务逐渐受到传统理财客户的青睐。

借力线下，实现全渠道覆盖

“传统的互联网理财，客户只能通过网页去了解理财产品，互联网的虚拟效应也容易让客户产生不安全的错觉。”苏宁理财相关负责人表示，苏宁理财融合了O2O模式，通过线上苏宁易购/易付宝的PC端、移动端以及线下家庭财富中心

实现了全渠道覆盖。此外，线下苏宁金融家庭财富中心的出现，也弥补了传统互联网理财的缺陷。

目前，在苏宁金融家庭财富中心有面对面的服务，线下工作人员可帮助客户进行理财规划，并为不熟悉互联网的客户提供苏宁理财推出的优质互联网理财产品。对于消费者在传统银行办理业务时遇到的

一些环节，苏宁金融家庭财富中心的工作人员也会指导客户办理，尽全力提供最优质服务。

值得关注的是，不同于某些互联网金融平台，客户购买理财产品后，只能获得电子凭证，而苏宁金融家庭财富中心遍布全国苏宁云店，可为有需要的客户提供纸质认购凭证，让客户更放心。

业内人士表示，苏宁金融家庭财富中心的成立，完善了苏宁理财的线下渠道，为消费者提供了一站式的财富增值服务。截至今年9月，苏宁理财服务用户超过1000万，交易规模也近1000亿元。

当期热销产品推荐

产品名称	期限	预期收益率	起购金额
安鑫稳盈-鸿赢1号	365天	7.50%	5000元
银承库	30-90天	5.00%	1元
财运亨通	30-180天	6.50%	1元

理财非存款，投资需谨慎！

