

# 鼎顺基金 投资资讯

## 开年有喜 基金公司发红包了 有望出现三年来最大分红潮

核心提示

□据 人民网

2012年一直被指吝啬的公募基金业终于扬眉吐气了。截至15日,已经有包括景顺长城、易方达等在内的多家公司旗下72只基金在2013年发布分红公告,而2012年同期仅18只。以此推算,2013年1月的分红基金数有望超过2011年,成为基金业三年来最慷慨的一次分红。



绘制 雅琦

### 新人新婚 “薪”财新理

□李林

陈先生在一家房地产公司工作,月工资3300元,年终有2万元奖金;爱人工作比较稳定,每月工资为2800元。两人刚结婚半年,计划明年要宝宝。日常开销方面,每月给双方父母各1000元。每月定期存入银行2000元,其余为日常使用资金。购买的15万元理财产品,2月底到期。

#### 理财目标

1.发了年终奖以及一年存下来的活期资金,等理财产品到期后,手上有20万元现金,希望将这20万元进行合理的投资配置。

2.想在3年内买车,并开始为未来的宝宝准备教育基金。

3.将70平方米的旧房出售,在新区买一套120平方米的三居室。

#### 理财规划

##### 购房:利用贷款以旧换新

以每平方米5000元的房价计算,陈先生可通过出售70平方米的旧房获得35万元。而新区120平方米住房假设为70万元,首付32万元,贷款38万元,30年还清,按照基准利率计算每月应还款2414余元,与未购房前每月存入定期2000元相差不多,不会对生活造成大的影响。

##### 买车:拿到两年年终奖后再买

两人明年想要宝宝,需要考虑出行问题。理财产品到期后,加上年终奖累计有20万元,建议用其中的8万元投资债券型基金。另外,将之后两年每年的年终奖2万元存入该基金账户,那么在第二年年末,按债券型基金7%左右的收益率计算,陈先生将积攒13.4万元,足以购买一辆12万元的汽车。

##### 教育基金:从现在开始准备

假设陈先生的宝宝明年出生,教育基金现在就要开始准备了。出售旧房获得的房款还剩余3万元,可选择投入到成长性较好、业绩比较稳定的混合型基金里,在获得较为稳定收益的同时,追求资金的最大利益化。

从第三年宝宝上幼儿园起,将每年陈先生年终奖的50%,即1万元继续存入宝宝的教育基金账户,以混合型基金以往的业绩表现,该笔持续型投资足以满足宝宝从幼儿园到大学的教育费用。

2013年,如果你有理财的打算,想通过理财使自己过上更幸福的生活,请和《财富周刊》记者联系,我们会选择其中有代表性的案例,请专业的理财顾问为你制订理财方案。

记者电话:13903792993

### 基金公司新年密集分红

每年年初是基金产品的传统分红旺季,尤其是上一年度股市上涨后,各家公司都会通过分红吸引投资者。

受益于去年12月的股指反弹,基金业在年末摆脱了尴尬。数据显示,2012年主动股票型基金和偏股型基金收益率分别为5.61%和4.1%,逾六成标准股票型基金跑赢了同期上证指数。而2012年债券

型基金平均业绩更是达到8.02%,保本基金、货币基金收益率分别为3.58%和4.18%。

来自天天基金网的基金分红公告显示,今年以来已经有72只基金(债券型基金、货币型基金ABC类合并统计)发布了分红公告,其中1月15日一天就有24只基金宣布分红。而由于2011年度股债双杀,2012年同期只有18只基金宣布分

红,2012年2月9日前也仅有43只基金分红。此前分红最多的是2011年年初,受前一年度股指反弹刺激,2011年1月共有144只基金产品宣布分红,且其中半数以上为偏股基金。由于富国、景顺长城等收益率较高的基金尚未加入分红队列,不出意外的话,2013年1月分红基金将超过144只,市场有望出现3年来最大分红潮。

### 股票型基金仍是分红主力

与2011年不同,今年年初充当分红先锋的是债券型基金。“债券型基金分红主要为了持续营销。”业内人士指出,不少宣布分红的债券型基金属于被动分红。在基金合同中规定了每年至少分配一次的条款且尚未分红。即如果未在基金会计年度结束后的规定时间内完成至少一次分红,该基金便违反合同。不过,债券型基金分红相对吝啬,每10份分红在0.05元到0.20元之间。

股票型基金仍然是分红的主力。据不完全统计,目前有24只偏股基金宣布分红,其中分红力度最大的是交银稳健配置混合,每10份基金份额分红1.8元,博时第三产业成长股票基金也达到了每10份1.53元。当然也有小力度的分红,数据显示,申万菱信盛利强化配置混合每10份仅分红0.015元。

对于投资者而言,基金分红仅仅是心理上的安慰。因为“不管基金以

何种方式进行分红,投资者的基金资产总价值并没有增加或者减少”。基金分红只是以基金份额、现金增多的形式呈现,在投资收益上并无实质的变化。(www.people.com.cn)



## 零手续费、零首付、零利率 “三无”模式“撬动”信用消费

□据《北京商报》1月18日02版

在信用消费成为今年促消费重点的背景下,零手续费、零首付、零利率的借贷消费有望成为促进居民信用消费的一种操作模式。商务部市场秩序司副司长耿洪州近日表示,商务部在去年对上述模式进行了试点,扩大信用消费效果明显,也说明未来信用消费潜力巨大。

耿洪州介绍,商务部去年在全国

开展的消费促进月中进行了信用消费专项活动的尝试,苏宁电器等两家零售企业同工商银行等6家金融机构举行了零手续费、零首付、零利率的优惠促销活动,实现了销售额9.3亿元。6家金融机构新增消费信贷198亿元,同比增长了27.5%,充分显示了信用消费的巨大潜力,也为进一步促进信用消费提供了有利的经验。

商务部部长陈德铭在日前召开的全国商务工作会议上表示,将完善消费

促进体系,积极培育消费新增长点,研究实施信用消费促进政策,重点带动家电、家居、汽车等耐用品消费,建立扩大消费的长效机制。

商务部有关负责人表示,现在在140余家全国性的行业商会协会开展了信用评价工作,评选出A级以上信用企业6400余家。在近日举行的企业信用等级评价结果发布会上,中国煤炭科工集团、广东格兰仕集团等87家机电类企业获得A级以上信用等级。