



投资互动平台旨在贴心服务投资者,投资者凡遇困惑均可将问题发给我们,我们将请专业人士给予解答。

互动邮箱:398995139@qq.com

什么是基金的分红与拆分?

分红是基金把手中的股票卖出后,把获得的现金分给持有人的行为,同时基金的净值会相应降低,持有人的总资产并不会发生改变。

拆分是基金按照一定的比例,增加基金份额的行为。通常是以当前净值为比例,比如当前净值1.80元,就以1.8的比例扩大基金规模,持有人手中的1份基金变成1.8份,同时基金净值变成1.00元,总资产也不会发生改变。

### 理财有道



## 本周推荐： 中国邮政储蓄银行 个人网银

**产品优势:**凡每季度对使用个人网银网上支付、转账、汇款交易达5笔或者交易金额达1000元以上的,均可参加抽奖活动。凡使用绿卡(含淘宝卡、QQ卡)在淘宝网、拍拍网等网站上购物支付结算200元以上的,即可参与抽奖活动。

每季度奖品设置相当丰富,一等奖为苹果IPHONE4手机2名(全年8名);二等奖为200元网汇通卡100名(全年400名);三等奖价值20元精美礼品1000名(全年4000名)

另据了解,为不断满足客户的需要,中国邮政储蓄银行大力发展和优化个人网银,丰富个人网银服务产品。目前已在全国范围内实现账户查询、行内转账汇款、跨行汇款、密码汇款、代理基金业务、代理国债业务、人民币理财业务、外币业务、代理保险业务、个人贷款业务、信用卡业务、网上缴费业务、网上支付业务等多项功能。

同时,个人网上银行现已全面开通数家网站的网上支付功能,开通网上支付服务的商户包括支付宝、盛大在线、快钱、银联在线、通联支付、邮乐网、黄金假日旅游网、北京互联诚品户外折扣商城、9A汽配网等零售类网站,丰富的网站供客户购物选择,让客户畅享个人网银网上支付的便捷顺畅。

**活动时间:**2011年1月1日~2011年12月31日

**温馨提示:**中奖人员名单每季度结束后15天内,在中国邮政储蓄银行(WWW.PSBC.COM)分行频道刊登,并在网店公布。

栏目主持:王玮伟  
栏目热线:0551-5223802

# 《星·理财》“金牌案例” 您的财富锦囊

征集热线:0551-5223803



“你不理财,财不理你。”理财在现代人的生活中,早已不是个新鲜词了。随着理财方式越来越多样化,服务载体日益高端化,如今的理财变得越来越“时髦”。可是您真的懂理财、会理财吗?《星·理财》将于近期隆重推出“金牌案例”征集评选活动,以鲜活典型的案例,助您“投好资,理好财”。

见习记者 何爽

## “个人理财”业务简介

“个人理财”业务在20世纪70年代起源于美国,其基本理念是将个人资产通过银行专家的理财服务来达到增值保值的目的。我国商业银行开展个人理财业务始于上世纪90年代中后期,国内最早的个人理财业务由中信实业银行广州分行于1996年推出,2002年10月招商银行推出了“金葵花理财”业务,在真正意义上拉开了内地商业银行个人

理财业务竞争的序幕。

个人理财,又称理财规划、个人财富管理、财务策划等,是指评估、制订个人或家庭合理利用财务资源,实现人生目标的总过程。它是由专业的理财规划师通过明确客户的理财目标、分析客户的财务现状,从而帮助客户制订出可行的理财方案的金融服务。

根据美国理财师资格鉴定委员会的定义,个人理财是“制订合理利用财务资源,实现客户个人人生目标的程序”。从消费者角度讲,个人理财服务就是确定自己的阶段性生活与投资目标,审视自己的资产分配状况及承受能力,在专家建议下调整资产配置与投资,并及时了解自己的资产账户及相关信息,以达到个人资产收益最大化。

## “金牌案例”,助您理财完胜

在安徽出版集团和省金融办的大力支持下,《市场星报》旗下产品《星·理财》周刊已创刊一个月了。进入四月份,《星·理财》周刊将全面升级,为广大读者提供更精彩的资讯内容。

本月,由安徽金融网、市场星报、星空社区联合举办的“金牌案例”评选活动,将于4月13日《星·理财》特刊正

式“起航”。我们将针对各层次消费人群,按照收入水平、家庭人数、年龄层次、受教育程度等不同标准,每周呈现一则经典案例,并邀请各大银行专业理财师对案例进行分析。

不论您是哪一类消费人群,亦或是有关于理财方面的疑问,都可以在《星·理财》上找到想要的答案。“金牌案例”将为您提供最专业、最实用的理

财建议,最新鲜的产品资讯,助您打开属于自己的财富锦囊,开启财富人生。

案例征集活动结束后,将由安徽省金融网评选出“金牌案例”、“优秀案例”若干。为方便广大读者的查阅,《市场星报》也会将历次见报的案例汇总集结成册,随时供您参考,力争让“金牌案例”成为您投资理财的得力助手。

## 限购了,买房“闲钱”如何打理?

近期,部分省城市民遇到了烦心事:楼市限购了,原本打算买房子的这笔钱咋办?记者了解到,在限购令面前,很多消费者准备投资买房的钱突然“闲”了下来。如何打理这笔钱,获得最大程度的保值增值,成为了很多人关心的问题。

### 按实际需求选择配置

一般而言,买房“闲钱”数额都较大,对安全性要求偏高。理财师建议消费者,在选择投资方式前,“应先对个人需求类型做好分析。”

光大银行合肥分行财富中心谈经理告诉记者,“虽然同样是买房‘闲钱’,但在理

财投资上还是要因人而异”。据谈经理介绍,有买房“闲钱”的消费者可分为两类,一类是有单纯性的住房需要,另一类则是出于投资目的。“二者在风险偏好、收益要求等方面有着很大差异,在选择理财产品时要有有的放矢。”

### 刚性需求者,不宜“轻举妄动”

“对于住房需要的消费者,往往抗风险性偏低,而对资产的流动性、安全性要求高。”谈经理告诉记者,类似这一类的刚性需求者,通常需求目标弹性较小,在选择理财产品时,“应以观望为主,优先将保本放在首位,保证资金随时可供周转。”

理财师建议此类投资者要尽量避开货币、股票等高风险产品,选择流动性强、

安全性高的短期产品为宜。以货币基金为例,目前的回报率也已接近半年至1年期银行定期,收益较稳定。1000元起就可购买,门槛低,且流动性较好,一般赎回后1-2天可到账,免收申购赎回费。但是理财师也提醒投资者,“货币基金作为流动性管理工具,只适合短期流动资产的周转,投资性不强。”

### 需求弹性大者可选择空间广

针对另一类以收益为目的的购房者,应该怎样选择理财产品呢?就此疑问,记者咨询了招商银行合肥支行客户经理凌翔。

据凌翔经理介绍,这类投资者一般对

收益的期望值较高,抗风险能力相对于第一类投资者要强,更适宜投资1年期以上的长期类理财产品。“如基金、年金以及分红型保险产品,都可考虑。”另外,凌翔经理建议,由于个人的风险偏好、投资经



历、资产状况不同,建议投资者咨询专业理财师,并及时了解自己的资产账户及相关信息,制订出可行的理财方案,以达到增值保值的目标。

见习记者 何爽