



合成图 李荣荣

炒股指期货设门槛,后果很严重 汗!全是假证

按照目前市场上传说的方案,个人参与股指期货除了50万元资金、交易经验和相关测试外,还要提交收入证明或者工资流水单、健康证明以及个人信用报告。如果规则真的这样制定,恐将增加“人大天桥”(人民大学门前天桥上聚集着大量做假证的小贩)的生意,各种证明的造假业务将会大量提升,管理层在制定参与门槛的时候,还是不要太“浪漫”比较好。

提交如此之多的材料,应该只有一个目的,那就是让好人参与,让坏人参与后还能活着。但是归根结底,股指期货就是一个期货品种,与铜、大豆、黄金没有太多的区别,其风险也不比螺纹钢还要吓人。通常情况下,股指的每日波动也就是1%上下,极端情况能达到5%,更大的震荡,除非有特大政策变化才能出现。

这种情况不是股指才有,黄金、铜等大宗商品都会出现,对股指期货关爱有加不知为何,但如果把大多数投资者拦在门外,其最后的结局很可能是个摆设。看看上海黄金交易所的黄金T+D,在缺乏散户参与的情况下,已经冷清到了极点。如果管理层想让股指期货也变成这个样子,不妨让开户的个人投资者同时提交结婚证、配偶的收入证明、健康证明及信用报告。此外,还需要让开户人提交没有刑事犯罪的证明,甚至要求提交大学本科毕业证及学位证、英语四级成绩单……

说句最实在的话,炒期货的人,很多人是不上班的,炒期货就是他们的职业。让他们提交工资单、收入证明,便只能去“人大天桥”。就算是有正当工作的,去单位开收入证明,人事部门一问:开证明干

什么用呀?咱得诚实:“我要炒股指期货。”谁都知道,不管股市还是期货,都是上班时间开市,你明明白白地告诉单位领导,我要利用上班时间炒作股指期货,后果如何,大家心中有数。

其实,对于期货风险控制,各个期货公司都有很成熟的方法,当波动加大的时候,只要提高保证金率,便一切万事大吉。例如你担心股指会连拉两个涨停,并且牢牢封死,虽然这听着有点像天方夜谭,但咱就举这么个例子。只要你把保证金率提高到20%,不就全都解决了吗?根本没必要像查户口似的提交材料。如果真让期货公司检查客户的相关资料,估计假证小贩就能到期货公司门口聚集,期货公司也只能假装没看见,毕竟帮助客户完成必要的资料准备,对期货公司总不是坏事。 周科竞

股市杂谈

被套是“杯具”还是“洗具”

“天下英雄出我辈,一入江湖岁月催!”传说中的江湖有很多的无奈,现实中的股市也有不少痛苦,最大的痛苦莫过于股票被套。

其实,说得广义一点,所有的持股行为都是被套,无论账面是浮亏还是浮盈,都是期待未来股价高于现价而不愿抛出股票的行为。这种道理就像老百姓天天在想“钱从哪里来?”而富豪天天在想“钱往哪里藏?”有钱没钱的都在为钱发愁!

股民自从踏入股市的第一天起其实就被套住了,天天听消息,看股评,分析K线图,有股没股时都在为股操心!炒股本身就是套牢,你又如何躲得过?

如果说股票被套是一个“杯具”,那可能是个“牙刷杯”,换一个角度看,它或许是个“洗具”!没有套牢哪来赚钱,被套住了,你反而省心了,电脑一关,啥也不看了,啥也不听了,三千多点的位置,难道能套得住你一辈子?钱迟早还是你的钱,别着急,别上火,重要的是:“股票被套,心情别再被套!”江苏南通融融

让你哭,让你笑,让你左右挨耳光

“股指期货行情”激情上演

1月11日,大盘高开百点后不断下跌,1月12日则是低开大幅上扬。“11日的下跌有点莫名其妙,12日的大涨更是出人意料!”12日收盘后,不少股民都表示,看不懂这两天的大盘走势。

在QQ聊天群里,股民“股海风流”说:“无论是11日的高

开低走,还是12日的低开高走,都是权重股造成的,我估计这是一些超级主力机构在为股指期货试盘呢!”此话一出,马上得到不少人赞同:“这样暴涨暴跌的过山车行情,感觉就是股指期货行情的预演。”

“11日和12日这两天的大起大落也可看作期指的预演。”宏源证券分析师李青如此评价。他认为,期指时代的市场是“不患涨跌,患不震荡”,投资者也要改变观念。“原来单边市的多头情结可以休矣。”

“周一的大跌我就觉得有些意外,周二的大涨证明了股指期货对大盘指数确实有推升作用。”有分析师

说,股指期货推出后肯定会对大盘权重股有利,将会彻底激活指标股。受期指刺激的权重、蓝筹等大盘股板块适合短线投机,也是准备参与期指双向套利的机构和散户们练手的好去处,大开大阖、震荡加剧正是短线投机的特点。

股市有点无厘头的走势并没有就此结束。1月13日,央行银根紧缩引起市场担忧,沪深股市双双暴跌,两市权重股大受打击,上证综指全天暴跌超百点。

但是经过昨天的大跌,股指并没有破位,甚至连1月8日的低点都没有跌到,为什么?还是依赖1月12日的中阳线。按常理,一些大的政策发布前,主力

机构都会提前得到消息,那么1月12日收盘后央行宣布提高存款准备金率,可能盘中主力机构就听到风声了。而且,回过头来看,1月12日下午中国石油莫名其妙地启动,大主力操控迹象明显。那么,为什么得知了利空,主力还要拉抬指数,仅仅是为了掩护出货?恐怕没那么简单。

大胆地想象一下,这几天股市在消息面的左右下,大涨大跌,很明显是一次股指期货的演习,是在测试股指对消息的反应程度,各类机构更是能通过模拟交易,测试自己的操作水平。如果真是这样,那我们不妨再猜想一下,如果这两天股指破位了,会不会突然又有大利好呢?

综合

就当看场恐怖电影

如果一个电影出现特别恐怖的情节,那么我们怎么办?一般人是捂着耳朵,闭上眼睛,不看,待恐怖情节过去之后再继续观看,这样的话虽然避免了对心脏的强烈刺激,可是导演的处心积虑的设计也被白白浪费了。而另一种人的做法是,看到恐怖场面就告诉自己,其实这都是演员表演的,都是吓唬人的,当然也免不了内心的波动,不过这种人最终还是欣赏到了电影的精华所在。

昨天权重股上演恐怖情节使得个股纷纷忍不住捂住了耳朵,闭上了眼睛,可是也有一些个股面对指数这样的大肆做空却表现得沉稳,他们似乎在告诉自己,这一切都是假的!

按照上周五收盘计算,到昨天跌幅还不足20点,所以大家也不必立刻惊慌,似乎正如上述第二种观众的心态一样,一切都是假的。如果今天大盘小幅高开,午间仍收红,恐怖片或许将转变为惊险片。SunshineLove

太平洋电话车险
4006095500
省钱 商业险保费省15%
不省服务 专业团队 品牌服务
一个电话,保障到家

中国民生银行 南京分行
CHINA MINGSHENG BANKING CORP., LTD. Nanjing Branch

加盟民生银行 成就精彩人生

中国民生银行南京分行招聘启事

中国民生银行南京分行是民生银行设在江苏省的一级分行,成立于2003年8月20日,现已建成覆盖南京主城区的17家同城支行、65家离行式自助银行和3家异地支行(无锡、常州、镇江)。成立近十年来,南京分行各项业务迅速发展,存款快速增长,创利水平、资产质量均位居南京地区同类股份制商业银行前列。截至2009年12月末,南京分行总资产规模达677亿元,存贷款余额分别为613亿元和498亿元,不良贷款率为0.18%。

2008年以来,南京分行面对复杂多变的经营环境,立足“民营企业、中小企业、高端客户”的市场定位,视挑战为机遇,主动调整业务结构,实施战略转型,大力推进中小企业业务,加快私人银行建设,为客户提供全方位的金融服务。

现因业务发展需要,南京分行拟在江苏省范围内诚邀有志于民生事业的中小企业及私人银行业务精英加盟民生,共创美好未来,成就精彩人生!

中小企业客户经理 30名

岗位职责:

- 负责中小企业客户信息的收集与客户关系的维护;
- 负责中小企业资产、负债及各类金融产品营销;
- 对中小企业贷款交易背景、借款主体的真实性、合法性以及贷款申请资料的完整性等进行调查;
- 为中小企业提供快速融资、资金管理、提高资金使用效率等全方位的金融服务。

招聘条件:

2年以上银行信贷工作经历,能准确把握市场信息及中小企业客户需求,具备较强的营销能力和风险控制能力;在中小企业融资信息或业务技能方面具备特长者条件可适当放宽。

中小企业产品经理 10名

岗位职责:

- 负责结合中小企业客户对产品的需求,发掘市场及市场潜力,制定业务规划,研发新产品;
- 负责制定中小企业业务营销方案并组织实施;
- 负责跟踪、分析及总结中小企业产品推广及应用情况;
- 负责中小企业客户经理开展业务培训。

招聘条件:

2年以上银行信贷工作经历;熟悉信贷政策及金融法规;熟悉中小企业财务管理、投资决策和项目评估;具备良好的表达能力、分析能力及团队协作能力;业务技能突出,特别是擅长金融产品创新及中小企业客户经理方案设计师可优先考虑。

中小企业风险评审 10名

岗位职责:

- 对分行中小企业贷款进行技术评审,出具评审意见;
- 参与研发中小企业业务产品,制定及完善各类规章制度;
- 传达分行信贷政策,对中小企业客户经理进行业务指导,协助开展营销。

招聘条件:

3年以上银行风险管理工作经验,熟悉银行产品;具备较强的风险识别和分析能力,良好的文字功底和表达能力;具有注册会计师、律师、评估师等资格或从事风险管理工作者优先。

中小企业贷后管理 10名

岗位职责:

- 对贷款进行合规检查,组织管理并催收逾期贷款;
- 监测与分析贷款质量,进行不良贷款的统计和分析工作;
- 深入调研中小企业经营与管理,提出风险预警;
- 协助分行制订及调整适宜的贷后管理政策。

招聘条件:

2年以上银行风险管理工作经验;熟悉银行信贷业务操作流程,熟悉诉讼及处置的相关法律法规;具备较强的沟通协调能力;具有法律职业资格优先。

零售理财经理(私人银行方向) 20名

岗位职责:

- 结合高端客户需求和产品特性,向客户推荐有贷款、基金、保险、理财等产品组合,开展交叉销售,提升客户综合资产;
- 根据高端客户的理财目标,产品偏好和风险承受能力,制定个人及家庭理财规划,并实时跟踪,定期调整;
- 开拓高端私人客户市场,策划执行多样化的营销活动,切实完成客户满意度调查。

招聘条件:

2年以上银行理财、销售等岗位工作经历;熟悉零售银行业务、产品及营销模式;具备良好的专业技能和高端个人客户的开发维护经验;具备较强的沟通能力、协调能力及组织策划能力;至少获得AFP资格;获得CFA/CTA等资格者优先考虑。

以上岗位人员均要求35周岁以下,全日制大学本科及以上学历,身心健康,品行端正,无不良从业记录。

二、应聘方式:

有意应聘者,请将个人简历(含1寸免冠照片)及各类证书复印件,按以下任意方式投递:

- 登陆中国民生银行门户网站(www.cmbc.com.cn),点击左下角“民生招聘”填写简历,申请职位;(推荐)
- 发送电子邮件至njhr@cmbc.com.cn,在邮件标题中注明应聘岗位;
- 邮寄至:南京市洪武北路20号中国民生银行南京分行人力资源部,邮编:210005,信封上注明应聘岗位。

应聘截止时间:2010年1月31日。经初审合格者,另行通知面试时间,应聘材料恕不退还,谢绝来电咨询。