

信托产品高收益惊艳市场

普益财富信托研究员提醒投资者,在信托产品高收益的预期下,更应该谨慎选择发行机构、担保机构实力雄厚的产品,且“保本条款起着非常重要的作用”。

股市惨淡,基金萎靡,银行理财产品市场却持续火爆。据普益财富统计,2011年上半年,商业银行共发行8497款理财产品(不包括对公产品),发行规模达8.51万亿元,超过去年全年的7.05万亿元。

平均预期年化收益高达9.46%的信托产品成为其中的明星,而房地产信托的平均预期年化收益率更是达到10.86%。

信托产品“高收益”

虽然今年上半年理财产品风光无限,但是真正跑赢通胀的仍然是少数。

数据显示,今年上半年到期的7731款理财产品中,只有186款到期收益率跑赢5月份5.5%的CPI增速,有9款理财产品的到期收益率为零或负收益。

不过,在银行理财、股市、基金、信托等投资收益排名中,信托以9.46%的平均年化预期收益率领衔。一款中信信托投资房地产的信托产品,预期收益更是高达

23%。某基金分析员孟雨田介绍,目前信托产品的认购金额都在100万元,周期以1-2年居多,预期年化收益多在9%-13%,高于多数银行理财产品。其中,资金需求旺盛的房地产业位列第一,其平均年化预期收益为10.86%。

信托产品的高收益吸引了众多投资者,特别是一些高预期收益的房地产信托产品,几乎是一经推出就被抢购一空。

普益财富信托研究员认为,信托产品的火爆与目前的理财产品供给现状有关,“目前理财产品市场相对比较单一。由于目前金融创新的缺乏,在股市不振,楼市遭遇调控之际,信托产品的火爆也是顺其自然。”

选产品亦需谨慎

但是,大多投资者在选择产品时更多关注产品预期收益率,而忽视了信托产品本身的风险。“由于信托受托人及投资顾问受经验、技能等因素限制,造成判断有误,处理信托事务不当,获取信



息不充分,也会导致信托财产蒙受损失。”普益财富信托研究员提醒。

今年二季度以来,银监会一再收紧房地产信托业务监管。虽然未直接叫停,但从5月份开始,银监会要求信托公司每月10日前上报上月的《房地产信托业务风险监控表》,开始逐个监测房地产信托项目的资金投向、资金运用方式、风险控制措施等信息。

银行理财师刘旭就认为,“信托产品一般不能承诺保本保息,尤其是信托产品的起点高,通常是100万甚至300万元,这时要做好资产配置,在经济形势好的情况下,可以选择浮动收益类多一点的配比,资产配置比一般为8

:2,即8成用作购买浮动收益类,2成来配置固定收益。一旦经济形势逆转,配置模型就要偏向稳健型,差不多要有6-7成用于稳健投资”。

而对于专门投资高风险、高收益,且以股权方式介入的信托产品。普益财富信托研究员建议,首先要看信托公司品牌和团队,选择有信誉有实力的信托投资公司,从项目选择、结构设计、后期管理等方面有效控制风险;其次看信托项目和风控,除了收益率和期限外,要看信托产品的投资方向,现金流是否充足偿付本息,风险控制措施,抵押是否充足,担保是否有实力等。(杜丽娟)

财金资讯

上周基金反弹中主动减仓

7月7日德圣基金研究中心公布的仓位测算数据显示,上周偏股方向基金平均仓位相比前周下降较为明显。可比主动股票基金加权平均仓位为79.33%,相比前周下降1.65%;偏股混合型基金加权平均仓位为72.62%,相比前周下降1.44%;配置混合型基金加权平均仓位为69.5%,相比前周下降0.7%。

从具体基金来看,上周主动减仓基金占到多数;虽然平均仓位下降较为明显,但显著减仓的基金占比并不高。扣除被动仓位变化后,206只基金主动减仓幅度超过2%,其中29只基金主动减仓超过5%。另一方面,主动增持基金数量相比前周大幅减少,仅51只基金增持超过2%,其中9只基金主动增持

超过5%。

目前通胀仍处高峰期,政策也仍处于观察期,政策放松只会以外紧内松、小幅微调的方式进行,不太可能释放迅速放松的信号。从基金的操作来看,谨慎乐观代表了主流观点,虽然对中长期逐渐看多,但仓位仍处于相对较低水平,也尚未看到快速加仓的迹象。

上周小幅减仓调整结构是主要方向,多数基金公司旗下基金均体现为小幅减持。华富旗下基金大幅减持,近几周显现出快速加仓后迅速减仓的波段操作迹象。此外,长城、天治、诺安旗下各基金减仓较为明显。增仓基金的分布也较为散乱,债券方向基金增持相对较为显著。(财金记者 程立龙)

理财提醒

房贷利率10年来最高 四类人不宜提前还贷

7月7日,央行再度加息,这是今年以来第三次加息。本次加息后,5年期以上的基准利率达到7.05%。若不考虑此前存量房贷利率大部分7折的情况,房贷利率已升至最近10年来的最高水平。

市场处于加息通道中,很多人在考虑是否提前还贷,实际上并不是所有人都适合提前还贷。

首先,此前获得7折或8折优惠利率的业主不必急于提前还贷。2011年信贷额度紧张,银行基本按基准利率以上放贷,对于获得7折或8折优惠的老客户来说,尽管有加息压力,信贷利率的优势仍然明显,不必急于提前还贷。

其次,使用等额本息还款法且已进入还款阶段中期的业主。如果在还款期的中期之后提前还款,偿还的更多是

本金,能够节省的利息有限。

再者,使用等额本金还款法且还款期已经达到1/4的业主。在月供构成中,本金开始多于利息,如果这个时候进行提前还款,那么所偿还的部分其实更多的是本金,这样就不利于有效地节省利息。如果是进入还款后期,那么更没有必要用一笔较大数额的资金进行提前还款。

最后是资金紧缺、经济能力有限的市民。如果使用应急资金或者跟别人借钱还贷,会增加未来生活的风险,有可能因小失大。有理财专家提醒,由于资金紧张,不少银行都推出了利率比定期利率还高的短期理财产品,如果手上一笔闲钱,又符合上述三种情况的市民,不妨搬动您的资金,玩转银行理财产品,相信获利不少。(陈齐)



周爱宝

上周,几位老乡吃顿便饭,为了避免吃地沟油,决定去一家海鲜排档去吃海鲜。席间,话题不知不觉转向吃地沟油问题,说是防不胜防。其中一位老乡是做生意的,我们称之为生意老乡吧,脑袋灵光,他是什么生意赚钱就做什么。他说有一个创意就是找人研究出一种家庭用的榨油机,家庭自己买上十斤花生米,自己动

该不该发明家用榨油机

手就可以吃上放心的花生油了。他认为发明起来不难,就是一个液压系统。有这个东西家里再也不用担心吃地沟油,就能吃上放心的花生油了。

在座的博士老乡说,市场不会太大,只能走高端市场,有钱人才能买得起。爱宝却认为,如果发明这个东西真是社会的悲哀,这是要从社会化大生产退回到自给自足的小农经济了。就算是我自家的豆浆机只是偶而用一次,因为麻烦,又要泡豆子,又要刷机器。爱宝又谈了自己种菜的体会:家门前有一个两平方米的树坑,平整了一下,种下了小白菜籽。前些日子天气干旱,每隔一天就浇一次水,每次一大桶水还

不够,土肥力不够,又没有用化肥,长得很慢。好长时间了,我开始享受我的成果:用小油菜下了两次面条,炒了一次油菜。想想不合算,功夫不算,光自来水用了不少,种菜还得靠菜!

想一想,到市场买菜,到饭店,快餐店吃饭是多么方便的事。可是担心吃地沟油,吃地沟油,大家都心里犯嘀咕,能不去就不去,真是耽误就业,耽误了拉动GDP。许多人津津乐道地谈到,到济南南部山区买房子,院子里种菜吃,其实真是无奈之举。爱宝认为,退回自给自足的自然经济不现实,关键是重建有信誉的市场经济!社会化大分工是社会进步的标志,大家都应干好自己份内

的活。这么多部门管不好食品安全真是不应该!商人逐利是本性,但应该守住道德底线;食品安全不能只靠道德自律,还需要强有力的监督!为什么那么多饭店出现地沟油,却很少见曝光?不能以罚代管,一罚了之!

市场经济是信誉经济,必须有守夜人,守夜人必须尽职尽责才行。如果守夜人只盯住自己的利益,破坏游戏规则的人得不到惩罚,市场只会劣币逐良币,市场经济真成了吴敬琏先生担心那样,变成了坏的市场经济了。

宝眼看金融

Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

阳光人寿保险“富贵满堂”上市 “分红”、“万能”组合拳有效抗通胀

近日,阳光人寿保险敏锐出击,适时推出该公司首款同时具有“分红险”和“万能险”功能的保险产品——“富贵满堂财富增值计划”。据了解,该计划由“富贵满堂两全保险(分红型)”、“附加富贵权益两全保险(分红型)”和“附加财富账户年金保险(万能型)”构成,不仅能使客户分享到公司的经营成果,还可以享受到市场化的万能结算利率所带来的复利增值,有效保证了客户财富的增值。

该计划具有“三返还、三权益”的特色。首先,“三返还”包括“年年返还、倍增返还、保费返还”、“年年返还”:自投保开始,60周岁前被保险人每个保单年度都可以获得基本保险金额20%的生存

金;“倍增返还”:60岁至80岁期间生存金翻倍,每个保单年度可以获得基本保险金额40%的生存金;“保费返还”:满期或身故均返还累计所交保费。由于基本保险金额在投保时就已约定,所以此三项返还收益不受市场投资环境及保险公司经营结果的影响,非常稳定,可谓稳拿稳赚。

其次,“三权益”包括“延期权益、万能权益、富贵权益”。“延期权益”:该产品在客户80周岁满期时可以自动续保至100周岁,续保期的身故保险金和满期保险金均增加20%,即返还累计所交保费的120%,加固晚年保障,体现人性关怀;“万能权益”:其专属附加财富账户年金保险(万能型),可以将红利和

生存金进入万能账户复利生息,可以随时领取,并且不收取初始费用,保障成本和保单管理费,最大程度让利客户。“富贵权益”:可附加富贵权益两全保险(分红型),一年交费即享有主险同等权益,交费更短,闲钱创富。

下面,通过李先生的案例来看下“富贵满堂财富增值计划”的实际收益和保障。李先生是一位企业总经理,上有老,下有小,企业经营受宏观调控政策影响较大。为了家庭未来的财富稳健,为了自己的财富可以有效传承,李先生为自己刚出生的儿子投保了“富贵满堂财富增值计划”。

李先生为0岁儿子投保了富贵满堂两全保险B款(分

红型),年交保费4万元,交费期5年,同时附加富贵权益两全保险(分红型),交费20万,保费总额40万元。在保险期间内,孩子可以每年获得7496元生存保险金,60周岁后,每年可以获得14992元生存保险金,直至80周岁。若生存保险金不领取将在万能账户中累积生息,假设分红利率和结算利率均处于中档水平,当被保险人30岁时,万能账户有86.7万元,可作为创业金;60岁时,万能账户有420.5万元,可作为养老金,80岁时万能账户价值已达1089.2万元,如果使用延期选择权至100周岁,保单价值2653万元。千万财富可传承给后代,实现一代富、三代贵,富贵满堂。

你想持续稳定的赚钱吗?

什么行业能持续稳定的赚钱呢?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店有点事情,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客这么多,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞帐的情况;产业变化性小,风险低,它不像哗众取宠的流行性商品,或价格昂贵的奢侈品,只要消费者每天都要穿衣服,洗衣店的生意都可以永远持续下去,一年比一年生意好,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须备货库,储放在仓库,再销出去,

卖不掉就要丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣公司的协助下,成为金融业、银行业等行业的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣公司。他现在积极的向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

寻找
共同创业的兄弟姐妹
好项目 大品牌 投资少 收益高
朵拉国际洗衣连锁
咨询电话:0531-86117788
400-8095-777

7月8日开基净值详见A板块版面中缝