

海外股市大起大落 出海淘金须控风险

投资QDII并非稳赚不赔

7月底全球股市在美国次级抵押贷款危机阴影笼罩下,曾出现连续大跌,可见海外股市并非“遍地黄金”。QDII(合格的境内机构投资者)逐渐成为百姓投资海外资本市场的新目标,选择这类理财产品时还需擦亮眼睛,它们并非稳赚不赔。

QDII市场“人丁兴旺”

7月30日,嘉实基金的QDII资格获证监会正式批复;8月初,上投摩根也获得了QDII资格。目前共有华安、华夏、南方、嘉实以及上投摩根等5家基金公司具备了QDII资格。

与基金系QDII理财产品尚在“闺中”相比,银行系的QDII产品已经发行了好几批。值得注意的是,今年6月以来,银行系新版QDII产品的最高预期收益率出现了双倍以上的增长,最高达到48%左右。而上半年以人民币投资的银行系QDII产品的预期最高收益率为8%-10%。收益提高的原因是,按照新规定,每个QDII产品最多有50%的

资金可用来购买股票,这使得银行系新一代QDII终于可以在收益率上打翻身仗,成为吸引投资者的原因之一。

中国股票一枝独秀

经历了股市“5·30”大跌之后,不少投资者开始寻找新的方向。工行发行的首个直接投资香港股市的QDII理财产品“东方之珠”,正好在此时发行,人们一下子发现了新大陆。很多人认为,H股中的红筹股主要投资拥有人民币资产的中资企业,不仅可以分享中国经济增长成果,由于人民币升值时资产价值重估自然反映在企业股价上,还能在一定程度上降低人民币升值的风险。目前A股与H股基本

相似,价格却相差甚远,这款产品自然会投资一些与A股有较大价差的H股,以更低的价格购买同样优质的股票。

但是,此轮美国次级抵押贷款危机引起的全球股市大跌中,亚太股市受的影响无疑是最大的。香港股市恒生指数在8月6日收盘暴跌601.71点,为6月29日来最低收盘价。在全球及周边股市纷纷追随美股大跌的情况下,上证指数在8月6日仍大涨1.5%左右,再创收盘新高。来自专业机构的统计也显示,即便在近期全球股市全线下挫的空头氛围下,国际投资人仍在持续买入中国股票。一涨一跌,QDII的投资者不仅在投资收益上产生了亏损,而且也损失了机会成本。

近期新品各有特色

QDII产品越来越多,仅从预期收益率方面去考察产品已非明智选择。投资者应该从QDII理财产品上,寻找产品设计的新趋势,帮助自己寻找适合自己的QDII理财产品。

在近期推出的QDII理财产品中,东亚银行的一款QDII产品,没有设定投资期限,每周都有一次赎回机会,提高了资金流动性。这也是近期产品的一大特点,许多产品都设定灵活机制,将投资期限缩短到最短三个月;农业银行的一款汇率挂钩型QDII产品,在产品发售后仅仅两个月就突破触发点,使得投资者提前锁定年收益率7%的高收益。QDII产品是否拥有触发点也值得投资者关注。

基金系QDII产品即将出笼,投资者还应该对其投资团队、门槛、收益率上的差别进行研究,以判断究竟是哪款产品更适合。

斐翔

本周话题:一起去团购

团购,团结就是力量

使商家提供更好的服务。

如何获得最低折扣相信是所有团购成员最为关心的问题。而把握与商家的谈判技巧则能让我们的谈判事半功倍。

首先,要调整好心态,摆正自己的位置,牢记“我们是上帝,钱在自己兜里,想给谁就给谁”。在商家面前就算自己真的很想买,觉得折扣率令人满意也不要喜形于色。当商家表现出真正面目时,不要慌,适当透露一下与其他的商家也在谈项目,能否拿到我们长期而大量的定

单取决于商家自己。

其次,其他成员在此期间不要再以团购的名义进行谈判和询问,否则太混乱,可以用普通消费者身份帮助组织者了解更多的信息。谈判的代表一开始就应该选择好并确定下来,不要中途改变,最好是有决策权的人物。

再次,尽量不要在差不多的时期内组织同类商品的团购,因为这样会过于分散团购的力量。团购的组织者们最好商量一下,达成共识,集中力量打歼灭战。当然,作为谈判

时的“武器”,同时与多个同类产品的商家进行谈判制造竞争气氛,并且有多个选择的余地还是可以的,但是目标要明确!

最后,参加团购之前一定要先考察市场成交价,否则不知道什么便宜什么贵,容易上当。不要轻信团购价的折扣,自己先访价才能做到心中有数。一定要找到知名度大、可信度高的团购组织,参与者应该签订团购协议以避免各种风险。参加团购时,应避免将钱款交付代购者,直接交给经销商是比较稳妥的方式。要与正规的商家合作,并且要与商家签订完备的购买合同,以免日后产生不必要的纠纷。

周枫

这个「团长」当得爽

说起团购,我现在开的这辆富康RPC就是2004年春天团购来的。本人还荣幸地当了回“团长”——团购的组织者。

俗话说:吃饭穿衣看量家当。当时,我和妻子看好了这款新出的富康RPC,价格是81000元。销售经理是位不错的朋友,坦诚地告诉我:“不能再便宜了,除非你能拉几个朋友来团购。”我眼睛一亮:“够几个算是团购?”朋友笑着说:“6个就行,到时候我们可以每辆便宜3000元。”

我立马打道回家,先找二单元的亮子合计了一下。他也看好了这款车,正吵吵着要开回家呢。他一听乐了:“这等好事,哪里找啊!有好几个同事也看了这款车,正因为价格问题举棋不定呢。”我们这幢楼全是人民医院的职工,像这种情况的小青年还有几个。于是我笔走龙蛇,写了一则团购报名的启事,每个单元前都贴了一份。

没成想,事情的顺利发展出乎我的意料!报名者竟然达到了9人,还有2个是外单位的小青年,也来搭了团购顺风车。由于本人一贯口碑不错,所以大家也不担心我私下会与经销商弄了猫腻,收取回扣或为自己优惠买车。于是择日一行人浩浩荡荡奔赴4S店,交了定金,办理了购车手续。销售经理也信守诺言,还多赠了一次保养。

这是我唯一的一团购经历,特别成功。其实,买的永远没有卖的精。要知道,团购活动一方面给消费者带来了实惠,但更多的是对商家的实惠:促进销量,带动人气。整车销售是带动保险、保养、维修等一系列服务的龙头,而服务收入是今后汽车商家收入的主要来源。你说,商家便宜不是赚大了吗? 马廷刚



■ 集体砍价快乐多多

郑辛遥 画

直接购买不吃哑巴亏

团购的红火得归功于互联网,由业内有影响的个人或专业的团购网站进行召集,将有意向购买同一产品的消费者组织起来,大量向厂家或总代理购买,在保证质量的情况下,获得产品超低价格和服务保障;也可自发组织团购,由消费者自行组织,将自发团购产品信息在网站上发布。网络团购目前已在上海、北京、广州等大城市流行起来,并逐渐发展成为一种新型的

消费模式。

团购的好处主要表现在:

■ 质量保证 直接向品牌厂商或总代理商提货,可以保证消费者最关心的质量问题。

■ 最优价格 减少购销环节,厂商将节约的销售成本直接让利,可以享受到让利后的优惠价格。

■ 售后保障 团购使双方信息趋于均衡,双方的利益都能够得到保障。

■ 消费指导 为广大消费者提供相关产品的真实信息,为消费者提供参考,避免自己东奔西跑选购的麻烦,节省时间,节省精力。

团购也提供了交流的平台,互相取长补短。还有就是团购让那些容易吃亏的消费者得到了极大的帮助,在购物时可以不受老板的吹嘘糊弄,从容挑选自己中意的商品,在价格方面也有团队帮忙杀价,“三个臭皮匠顶个诸葛亮”。

团购,一个新的购物理念,让每个消费者开心放心购物,满意地回家! 高寅

邀同事邻里齐出手

近期猪肉价格猛涨,就有很多精明的人团购后再分秤,非常实惠。

邻里一起团购,主要指节假日大家有共同的时间交集。和邻里一起去买些换季的衣服,处理的皮包、化妆品、营养品、书籍等是不错的选择。

另外,在与朋友、亲戚等一起外

出逛街、旅游时共同购买当地的土特产也不容错过。今年7月份,我们一起去新疆的十来个人,团购的新疆葡萄干、化妆品等就分别砍下了近一半的价。

总之,只要大家运用智慧,就能够获得价廉物美的所需商品。

程立海

信用卡消费渐行渐近

对于越来越多的人来说,使用信用卡消费已成为一种生活方式。信用卡具有免息透支的功能,不仅是方便的支付工具,只要使用得当,也是理财的好帮手。

正确使用信用卡,首先要学会充分利用信用卡的免息期,安排好刷卡日和还款日。目前,市面上多数银行信用卡的还款日都在上个记账日后的50天后,如工行牡丹贷记卡的免息期最长可达到56天,相当于向银行借了笔最长约2个月的无息贷款。需要留意的是,在账单日的第二天消费能享受最长的免息期。建议市民选择一张还款日刚好位于发薪日后的信用卡,这样就能给还款提供充足的资金。持卡人还可在免息还款期内先花银行的钱,使用自己的存款去享受更多的利息或做一些其他投资,比如购买一些以周或月为投资周期的银行短期理财产品,为自己获取更多的财富。

由于信用卡是银行鼓励持卡人消费的金融产品,往往会提供比借记卡更多的增值优惠服务,如目前大多数银行都为持卡人提供卡免年费、办卡赠礼、积分换礼等服务,持卡人不妨关注一下,在消费之余能获得意外的惊喜。

目前,信用卡的还款方式多种多样,可以直接使用CDM自助存款机、网上银行、电话银行等自助形式进行还款,也可以为自己的信用卡设一个自动还款的功能。以工行信用卡的自动还款功能为例,它将信用卡和借记卡关联,在每次免息期到期的当天,银行可以利用借记卡中的资金自动帮信用卡还款。这样持卡人就可以在充分使用免息还款期的同时,避免因透支逾期而产生的罚息了。

市民还可以为银行卡设定一个短信提醒功能,工行的牡丹国际卡、牡丹贷记卡及牡丹灵通卡都可以设置短信提醒服务,只需通过工行网点柜面或网银自助方式办妥短信定制之后,当其牡丹卡账户余额出现变动时,工行就会主动向持卡人发送实时短信予以提醒,令持卡人能第一时间掌握卡内资金的最新动向。 龚航