

香港保险,买的仅仅是一份保障

城 险中求胜

2016年以来,人民币在多个交易日对美元的汇率出现了一定程度的贬值,不少投资者为规避人民币的汇率风险,纷纷赴香港购买美元保险产品,进行全球资产配置。香港的保险产品确实存在诸多优势,但保险产品并不具备金融投资品的特性,投保人购买的仅仅是一份保障。

产品流动性较差

从流动性看,保险产品的流动性一般较差。以香港某款热销重疾险为例,在没有发生理赔的情况下,保单的有效期为投保之日起至投保

人百岁生日,当投保人根据保险合同连续支付了10-20年不等期限的保费后,保单的账面价值不断增长,但这笔资产中的大部分现金价值只有当投保人去世或100岁生日时才可以取出。如果投保人急需用钱,只能提前终止保单,但此时保单的现金价值将会大打折扣。因此,投保人最为经济的做法是,将保单的现金价值在过世后作为遗产留给子女,而自己只有在不幸患上重大疾病时,才可以获得可观的赔付,但这是保单的保障属性,不属于投资的范畴。

年化收益无优势

从收益率看,保单的年化收益

率并不高。在比较了多款香港的美元保险产品后发现,尽管保单的期限较长,但资金的年化收益率仅在5%左右,远低于内地部分债券型基金的投资收益率,对比之下,香港保险产品的收益率并没有优势可言。而且,香港保险产品的收益分为固定收益和预期收益两大部分,前者是有保障的,后者则需要根据保险公司实际投资情况而定。内地银行发行的理财产品普遍存在刚性兑付的现象,标明的收益率基本能达到,而香港的金融市场较为发达,预期收益率可能会出现不达标的情况。当然,也有不少投资者会考虑到人民币贬值的收益,但根据远期汇率等相关数据测算,未来一年人民币

对美元的贬值幅度在1%左右,更何况保单的期限往往长达几十年,人民币未来仍有可能升值,使保单所带来的长期汇率收益非常有限,且存在较大不确定性。

投资并非没风险

除此以外,香港保单的安全性也不是没有风险的。内地保险公司的综合实力虽然与香港的保险公司相比存在差距,但在现有金融体制下,内地保险公司罕有倒闭事件。而香港的金融市场较为发达,保险公司纯市场化运作,一旦在未来数十年中国际金融市场发生动荡,保险公司类似于雷曼兄弟破产的事件也是有可能发生的,投资者的保单并不保险。

同时,香港保险公司可投资的范围远大于内地的保险公司,虽然这会给香港保险公司带来更高的投资收益,但同时也伴随着投资风险。

因此,在对流动性、收益率和安全性进行综合分析后,香港保险产品并不符合一个良好金融投资品应有的属性。不过,香港的保险市场与内地相比也存在着较多的优势,如保费低廉、疾病保障范围广和保险公司声誉好等,对于需要购买一份保障的内地居民,赴香港购买保险仍是一个不错的选择,但必须记住的是,投保人仅仅是购买了一份好的保障,并没有做出一个好的投资选择。

许一览
(本文仅代表个人观点)

理财有大任 交给机器人

城 阿姐算盘

说到智能,上海阿姐首先想到的肯定是家里的电饭煲,只要把原料放进去按下按钮,不管是饭还是汤还是粥还是蛋糕都可以给你做出来;而说到机器人,上海阿姐想到的也不是工厂里的机械臂,而是家里那个会扫地、像飞碟一样的圆盘。

上海阿姐们完全可以想象,不久以后家里的冰箱也可以通知你“啤酒库存不多了”“最近蔬菜吃得比较少,要补充维生素了”,但是说理财也能够让机器人帮忙,上海阿姐就可能想不到啦——这就是“智能投顾”。

理财投资自动化

说到投资顾问,上海阿姐一点都不陌生,去证券公司开户,去保险经纪公司买保险或到银行买理财产品,都有个接待你的人自称是你的顾问。

而智能投顾——Robo-Advice,从名字上来看,就是机器人顾问,也被称为机器人投顾、智能理财、自动化理财等,就是以机器、软件、程序来代替顾问为投资者提供



孙绍波 画

投资参考、配置资产等服务。

机器计算胜人工

被“顾问”过的上海阿姐们都知道,以往这些所谓顾问其实和推销员没有什么区别,名义上帮助你进行配置资产,其实向你大力推销的不是自己单位的产品,就是佣金比较高的代理产品等,而这些产品究竟适不适合上海阿姐,他们是不管的。有时候,他们的水平、对产品

的了解程度还没有一些精明的上海阿姐高。

而相比起来,一方面,机器人掌握的产品不论是品种还是数量,就要多得多,可以让阿姐们有更多的选择;另一方面,与顾问对于上海阿姐们的风险偏好、收益期望一知半解相比,机器人可以根据投资者的风险承受水平、预期收益目标以及投资风格偏好等要求,运用一系列智能算法,投资组合优化等

理论模型,并监测市场动态,对资产配置进行自动再平衡,提高资产回报率。

智能投顾守规矩

“老司机”也需要守规矩。

一个很好的例子,许多身经百战的上海阿姐虽然在去年股市上到4000点以上就纷纷逃顶,但到了5000点时却耐不住寂寞又冲了进去。而最让上海阿姐生气的是,证券公司门口卖茶叶蛋的老太太,却都可以踏准股市节奏,不管牛熊都赚钱。

这是因为老太太遵守了规则:证券公司门庭冷落茶叶蛋没人买时,就可以买点股票了;证券公司人挤人茶叶蛋生意火爆,就可以卖股票了——简直可以和巴菲特“众人恐惧我贪婪,众人贪婪我恐惧”相媲美。

而如果有了机器作为投资顾问,它们是最铁面无私的,当达到你预投的止盈或止损点,一定会叫你卖出或买入,这样就能够有效克服人性的弱点——上海阿姐们知道,亏钱都是因为太贪婪。

不过从目前来看,国内的所谓一些“智能投顾”不管是在产品种类还是大数据方面、深度学习、模型建构方面都还在起步阶段,所以上海阿姐们现阶段还是先不要急着尝鲜。
郑海阳

《股市聊聊吧》升级上市

行情刚刚开启?说好的牛市还来吗?震荡行情究竟怎样选股?由文汇出版社最新出版,第一财经《谈股论金》栏目组编著的新书《股市聊聊吧》(精编本2)现已升级上市。上海各大新华书店均有销售。

本书侧重短线操盘技术,如短线如何急跌买进、低位买进、突破买进,如何新高卖出、放量高点卖出等。书中归纳了13种买卖点模板,总结了从交易到获利的两个步骤。

该书是第一财经《谈股论金》栏目组独家授权,根据今年的股市行情以及目前的震荡市,最新推出的一本股市技术派工具书。《股市聊聊吧》是第一财经《谈股论金》中的一个板块,该板块专门解析炒股技巧、实战手法,判断后市趋势。全书以简练的文字解说,配以大量走势图,为股民甄别选编了各类炒股技术的精华。

文汇出版社社长桂国强表示:“股市是市场的风向标,和我们每个人的切身利益有关。这些年读者对投资理财类书籍的需求不断上升。希望这本书能够得到读者的喜爱,通过阅读这本书,能感知市场动态、对自己的经济生活作出超前判断,让生活越来越美好。”
金蕴

投资P2P选平台背景

随着媒体不断爆出P2P跑路事件,许多人对P2P理财变得谈虎色变。媒体上也不断传出专家告诫的声音。对此,笔者谈谈个人看法。笔者是做财务的,对投资理财一直比较谨慎。经过对P2P平台仔细研究观察,我觉得如做好三不要,完全能做好P2P理财。

一要看P2P平台股东背景,挑选那些有实力,有影响力作为股东的平台。例如,我选择的陆金所、麻袋理财,它们的大股东分别是中国平安和中信集团下的中信产业基金。陆金所今年1月刚完成12.16亿美元的融资,估值达185亿美元,而麻袋理财去年年底也获得了大股东4.2亿增资。如果这些平台出问题,那这些大股东的信誉损失会有多大?事实上,现在像阿里、苏宁有实力的股东越来越多参与到P2P平台上,其信誉并不比银行差。

二要看平台风险控制。例如,陆金所对不同产品,采取类似于银行贷款审核的方法,由专家评估,标出风险等级。另外,对一些长期产品有

中国平安担保公司担保。而麻袋理财采取风险准备金提取及控股股东收购受让逾期债权双重保障。

三要挑选短期的理财产品,最好是国资背景或者大企业的贷款的理财产品。一般说,短期产品受到经济变化和企业变化较小,借款人违约率相对较低,另外,国资企业和大企业的信誉还是比较可靠的。

当然,在投资P2P平台时,我们同样不要忘记三个不要。

一不要贪。现在一些理财公司以送礼品,旅游,高收益来诱惑。从某种意义上讲,这些高收益承诺往往是非常危险的。我对P2P理财产品只求高于银行理财产品收益2%-3%就行了。这个高于的差额主要来自互联网金融企业同传统银行网点的成本差异。

二不要投资太大。把所有资产作为赌博式放进一家平台上,如果可能话,最好分散在几家平台。

三不要把投资的钱打到私人账户中。最好有第三方银行托管的平台,投资款不会被挪用。
陈奇

中介:不跳价不行,要调整心态

城 买房记事

不知道有多少人留意过,进入中介门店,手机信号就处于不稳定状态:在大堂时可能是满格,一旦被领进小房间就飘忽不定,很可能连条微信都发不出去。之前房东1号与红S中介组长互发微信商量跳价,我就觉得有什么地方不对,现在走出小房间手机一响,立刻恍然大悟:房东1号必然是红S中介的熟人,所以能连上店内WiFi通信无阻,而我只有2格信号,基本上就与外界隔绝了。

来不及多想,我接了电话,是红Z中介的小胖哥打来的,说帮我联系了几套合适的房源,最近有空去看一下吗?

我当然有空啊,特别是有了刚才的重大发现。就在我接电话的同时,红S家组长也没闲着,接起电话喂喂了两声,就挂掉开始刷微信,一边刷一边催我:答应吗答应吗,房东1号还有两家要谈呢。

我几乎是立刻就决定放弃这次交易,自然更不会帮房东1号抬价:220万一毛不加,既然还有两家等着谈,那别耽误房东发财啊,赶紧的快去,加油,好吗?

房东1号悻悻离去,红S家组长的脸都绿了,又把我拖进小房间关上门继续洗脑,一边洗一边继续联系房东1号。大概是看我面带微笑似乎很好说话的样子,红S组长甚至提出了一个大胆建议:小姑娘,这样吧,你直接出227万,我就把房东叫回来卖给你了。

作为一个现役服务业从业人员,面带微笑只是一种职业习惯,事实上我内心正有万匹羊驼来回奔腾。忍无可忍,我决定好好给中介上一堂“以客户为中心”的培训课程,反向洗脑半个小时后,红S中介终于放我离开。这时已经是2月22日的深夜。

2月23日凌晨,红S家的小妹给我发来短信:猿小姐,那套房子227万成交了!你不跳价是不行的,要调整心态!

2月23日上午,红S中介和黄W中介几乎同时向我发来房源信息:洋泾板块,42平方,6层楼顶,非学区房,春节前挂到手价180万,春节后报价,红S中介说是195万,黄W中介说190万。

虽然没有详细地址,虽然有5万的差价,但直觉告诉我,这99%是同一套房。很难解释当时是出于什么心态做了一个有点恶作剧的安排,我分别跟两家中介约了同一个时间,果然得到了同一个集合地点,后来也确认是同一套房。

也就是这套房子,让我在从2015年底延续到2016年初的购房毁约大潮中,短短两周之内拥有了从买卖、毁约、谈判、扯皮、再谈判到赔偿的全套体验,一度还引入了数家媒体、2位律师、前中介高层以及状告毁约房东胜诉的购房者等等各种外援。

事后复盘,我只能对涉及这场战斗的各方说:若是前生我们的爱不够真切,又怎会有这一世的无尽痴迷……
李猿儿