

经济新观察

本报记者 沈敏岚

你愿意用“一套房”的代价与富豪一起环球旅行吗? 携程本周在上海高调宣布,将在两岸三地推出2013年“环游世界80天”,打造史上最顶级的旅游行程。同时正式成立中国首个顶级旅游品牌“鸿鹄逸游”,主攻中国富豪旅游市场。而之前,携程曾推出过报价50万元的“环游世界60天”,名额需“秒杀”。

随着出境旅游市场的越来越红火,出境游市场竞争趋于白热化,旅行社开始争抢高端出境游市场,但是,出境游不能一味盯着少数富豪,不能只比谁“更贵”。

百万环游世界亮相

旅行社竞争高端旅游

出境游不能只比谁“更贵”

竞相推出高端出境游

近年来,出境游市场井喷式增长,但上海各大旅行社的出境游线路大多千篇一律,缺乏创新和特色,同质化现象严重。为了吸引更多游客,不少旅行社采用压缩成本、大量拷贝常规线路的方法以求批量低价。这样的做法导致了出境游品质整体降低,游客投诉不断。对于那些有消费能力,追求旅游品质的游客来说,却找不到称心如意的产品。

于是,高端出境游亮相市场。最先打出高端、顶级出境游的当数携程两年前推出的“环球世界60天”。对于普通市民来说,最夺眼球的是高达50万元的报价,以及推出后短短数分钟内销售一空的“秒杀”现象,环球游成行后,成员的全程微博直播也引来网民广泛关注。

携程此次在上海推出的“顶级环游世界80天”,报价突破百万,达到人民币101万元。名额15人,3月26日中午12:00在台北、香港、上海三地同时开放抢购。行程包含搭乘顶级邮轮探索南极、玻璃屋观赏北极极光,探访世界神秘地标那斯卡线、复活节岛,印加失落之城马丘比丘,玩遍亚马孙河丛林探险、南美伊瓜苏瀑布、澳洲爱尔斯岩巨石、死海、约旦佩特拉玫瑰城、埃及金字塔群、泰姬玛哈陵、迪拜塔,SILVERSEA银海邮轮航游南欧、北非摩洛哥-卡萨布兰卡等。全程的行、住、吃安排,也都可以用奢华来形容。

与此同时携程推出10大地区、9大主题、50个顶级旅行产品,包括欧

洲、南极、中南美、北美、非洲、中东、大洋洲、南太平洋、亚洲等各个区域。价格从五万余元到数十万不等,出行长度从6天到一个月不等。

去年底,驴妈妈也在上海宣布推出五大主题的高端出境游产品,这些产品覆盖港澳、日本、欧洲、东南亚、非洲等出境游热门目的地。报价也比目前市场的同线路产品高出一大截。

不要只盯着少数富豪

记者观察 招商银行与贝恩咨询公司联合发布的《2011中国私人财富报告》显示,预计2011年中国可投资资产1000万元以上的高净值人群数量达到59万。胡润百富榜的报告提到,大陆资产在人民币1000万元有高达96万人。旅行社竞相推出

“天价”环球游,瞄准的目标人群就是迅速壮大的富裕群体。

动辄十多万、数十万,甚至上百万,这些让人惊叹的“天价”高端出境游接二连三亮相出境游市场,旅行社追求的就是眼球效应。即使是百万环球游,15个名额,满打满算,也就1500万营收,而申城每年的出境旅游人次已超过百万,市场规模至少数十亿元,顶级出境游只是微不足道的“小头”,对于改进出境游市场同质化、低层次竞争作用有限。

旅行社还需以更多的个性化、特色化、专业化的高端出境游产品来赢得出境游大市场,赢得日益富裕起来的中产、白领的青睐,而不是一味地把目光只盯着富豪榜的绝少数人,不能只比谁“更贵”。

“君得增”昨起发行

专门投资于定向增发的国泰君安“君得增”昨天起通过建设银行和国泰君安证券在全国的网点发行,这是国泰君安证券资产管理公司发行的第二只定向增发产品。

据了解,目前定向增发产品在市面上非常稀缺,基金公司尚没有类似产品,只有部分私募发行的信托产品,但是门槛仍高达100-300万元。而国泰君安“君得增”集合理财产品,为普通投资者提供了一个渠道,跨越定向增发上亿元的高门槛,投资起点为10万元起,封闭两年。统计显示,投资上市公司定向增发的资金平均收益十分丰厚,过去6年的平均年超额收益高达80%以上;且近七成定向增发项目获得正收益。许超声

广发聚财遭遇追捧

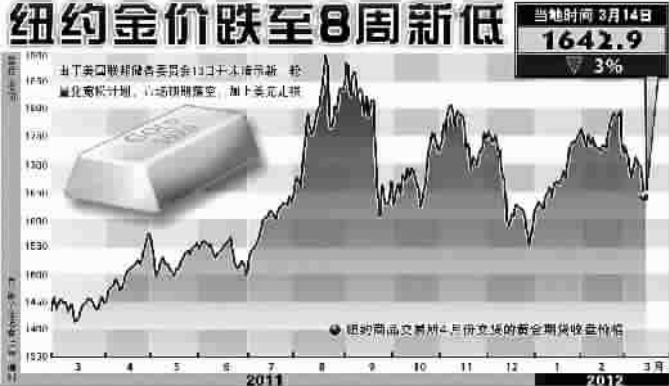
2011年度的债基收益冠军——广发基金推出的广发聚财信用债基金3月13日宣告成立。公告显示,该基金的首发规模高达45亿元,超过行业平均值5倍有余,也是自去年下半年以来首募规模最大的基金产品。

数据显示,年初以来成立的14只基金平均首募规模仅为7.4亿元,远低于2011年约11.2亿元的全年平均水平。若以此为基准,则广发聚财信用债基金为时下行业平均首募规模的6倍有余。分析人士表示,固定收益团队过往业绩出色、资产配置需求以及对信用债市场的看好成为广发聚财信用债基金获得大额认购的三大原因。 闻泽

瑞银发布私募股权投资策略报告

日前瑞银财富管理研究部就私募股权投资发布《2012 上半年的市场展望与投资策略》报告,该报告认为:在市场对主权债务危机仍疑虑重重的背景下,私募股权基金(PE)是投资者获得长期股票敞口以及公司资产所有权的一条有吸引力的途径。预计2012年股票市场仍将维持高度震荡,配置私募股权基金有助于投资者规避股市的日常价格波动。投资PE的恰当入市时机很难把握,因其投资期限很长。然而,对于相信不消几年经济低迷的形势就会好转的投资者来说,不妨考虑在2012年配置PE。 晓圣

纽约金价大跌 3%创 8 周新低



由于美国联邦储备委员会13日并未暗示新一轮量化宽松计划,市场预期落空,加上美元走强,14日纽约黄金期价大幅下挫,为连续第三个交易日下跌。当天,纽约商品交易所黄金期货市场交投最活跃的4月合约收于每盎司1642.9美元,比前一个交易日下跌51.3美元,跌幅为3%,为今年1月中旬以来的最低水平。

美联储13日在联邦公开市场委员会例会后的声明中说,将联邦基金利率维持在零至0.25%区间至少到2014年下半年。市场分析师说,美联储并未提出市场此前所预期的新一轮定量宽松计划,而对于这一政策的预期正是支撑近日黄金上涨的主要原因,预期的落空自然对金价构成打压。另外,美联储对经济的乐观判断也支撑美元走强,而美元走高则对以美元计价的黄金等贵金属市场构成利空。

黄金价格在2月底最高冲至1786美元,不到一个月时间已经下跌了8%。 许超声

3月阳光私募信心下降

2012年3月份的中国阳光私募基金经理信心指数发布,综合指数为59.62,环比2012年2月份59.94的阳光私募基金经理信心指数略有下降。从统计的结果来看,阳光私募的整体仓位控制在68.54%,环比大幅加仓,但阳光私募整体仓位与历史最高值相比仍有较大的距离。随着反弹行情的延续,多数阳光私募基金已开始逐渐加仓,但绝大多数阳光私募基金经理认为市场上行动力不足,欲逢高减仓。

上海证券之星财富管理研究中心的调查显示,本期阳光私募的整体仓位在68.54%左右,较上个月大幅加仓13.41%,不过从历史数据看,现在的阳光私募整体仓位依然处于我们统计数据的中段。在受访的阳光私募基金经理中,上海聚益投资总经理汤小生认为,目前投资策略就是做好个股节奏,市场还在赚钱效应的扩散期,蓝筹会带动指数上涨,但现在想买的涨高了,在确认反转之前采取灵活策略,尽可能稳固前段时间的成果。

至于投资标的的选择,虽然高层近期不断力挺蓝筹股,但阳光私募基金经理基本不为所动。呈瑞投资研究总监陈杰表示,现阶段就是看哪个行业复苏快一点,选定上市公司中销量、价格最先出现好转的公司。 晓璐

有色金属依旧弱势盘整

上周五我国统计局公布的CPI数值大幅回落,曾让市场一度沉醉在风和日丽的春风之中,然而随着周三午后地产股的跳水行情,股指期货引领期市展开了一波大幅下挫。在这场风暴中,只有金融属性偏弱的谷物油脂类表现坚挺,继续逆势上扬。

金属市场各品种在周初的反弹之势戛然而止,一方面,欧美货币政策因油价高企和通胀抬头而面临拐点;另一方面,库存压力亟待释放,笔者注意到有色金属库存不断创新高的同时进口也异常强劲,而同时终端消费行业则缺乏亮点。在近几

交银旗下两债基暂停大额申购

为了充分保证基金份额持有者的利益,交银施罗德基金公司暂停旗下交银增利、双利两只债券型基金的大额申购及转换转入。

公告称,除了对单笔金额在人民币1000万元以上(含1000万元)的申购及转换入申请进行限制外,对于当日单个基金账户累计申购及转换入金额在人民币1000万元以上(含1000万元)的申购及转换入申请也有权拒绝,不予确认。统计显示,自今年2月20日至3月10日短短数十日,已有6家公司旗下10只债券基金(A/B合计一只)宣布闭门谢客。 大陆

填补市场空缺 满足投资需求

基金创新推出短期理财产品

中国证监会基金产品上报最新汇总显示,汇添富理财30天债券型基金、华安季季鑫短期理财债券型基金等创新型理财基金等创新品种纷纷上报。分析认为,这种按月按季约定收益并且实行周期滚动运作的基金,无疑是看准了短期理财产品市场大蛋糕,意味着基金创新实现重大突破。

据了解,这种产品定位为追求绝对收益的低风险产品同时兼具一定的流动性,这表明基金行业正在扭转以往通过高风险高收益产品吸引客户的产品策略和销售策略,转向对广大普通投资者对低风险理财产品的大量真实需求的满足。这也是真正利用产品创新突破了在投资品种相对有限的情况下,对低风险投资需求的精准对接,从某种意义上讲,这是基金公司向现代资产管理机构转型进程中的探索。

相比过往的基金产品,理财基金的出现填补了普通投资者低风险理财空白。据悉,这类基金的购买门槛为1000元,远低于市场现有理财产品的5万元起的门槛。而一个月或

者一个季度的期限也同时能满足大量短期理财需求。比如汇添富理财30天债券型基金、华安季季鑫短期理财债券型基金以及华安月月鑫短期理财债券型基金,基本类似于原有的银行30天理财产品,运作期以30天为一周期来计。此外,这类产品的估值方式与传统的货币基金类似,风险较低。同时这类产品兼具了理财产品的收益优势和货币基金的良好流动性。

虽然创新型理财基金具备优势,但投资者最关心的还是收益。基

金公司人士表示,此类基金真正收益率为多少还取决于基金成立以后的市场情况,比如当时的利率环境。也就是说,与银行理财产品和分级基金A类份额(有约定收益率的)不同,该类产品在发行之前并不能确定约定收益率到底是多少,在招募说明中也不会公布。

分析认为,这类创新型理财基金的出现,其动因是2011年银行理财产品膨胀式发展,央行叫停了银行30天以内短期理财产品,使得短期理财需求面临几乎没有产品可以对接的局面。在巨大的需求与产品的缺位的矛盾下,“理财基金”的出现显得水到渠成,可以说,这不单纯是基金产品的创新,更是基金产品发展方向上的一次转变。本报记者 许超声