

你打算抄底欧洲吗

欧元贬值致购物、旅游变实惠

从今年5月1日至7月1日的62天里,将有52天在欧洲跟团。”

留学—— 赴欧留学人士骤然增加

欧元的大幅贬值,去欧洲留学的人士也大幅增加。广之旅负责人告诉记者,最近到欧洲旅游者中,不少是去那里考察留学环境的。

在广州某保险公司任高层的李先生最近决定送儿子到英国去读书。他说,一直就想让小孩到海外读书,但是高高在上的学费让他犹豫不决,最近看见欧元、英镑一直下跌,终于让他下定决心,送小孩去英国攻读研究生。他算了一笔账,欧元的贬值,让他起码节省了10多万元。

据广州多家留学中介机构的反馈,最近荷兰、德国、意大利、瑞典等欧洲国家的留学咨询量明显上升。留学中介机构人士说,近3个月,欧元相对人民币已贬值近15%,留欧学子费用节省近两成。

表态,必须要有一两天的自由时间,“明显是抄底去的。”

这次的欧洲抄底游,让导游也“洛阳纸贵”起来。这几天,记者想找导游做采访也不是容易的事,组团社地接社大吐苦水:“如今找一个欧洲团的专业导游领队,十分艰难,全省告急呀!”

好不容易找了两位采访。周兆,广州出境团专业导游,刚从欧洲跟团回到广州,在家里停留10个小时后即转入下一趟的跟团旅程。卢凯威,想暂时回避跟团奔波生活、临时转行做法国女性内衣裤中国总代理商的策划总监,近日也接到旅行社“告急令”：“三天内上团!”

周兆、卢凯威不约而同地说,这两年欧元贬值,带旺了欧洲游。他们翻开随身带着的导游记事本,算了一下自己的出团日数,“今年365天,估计有200天要带欧洲团。前三年带欧洲团的导游天数,2009年是185天,2008年是160天,2007年是145天。”周兆还说,“恐怕要创下个人跟团历史,

方面希腊债务危机让欧洲经济迷雾重重,另一方面火山爆发,使昔日的赴欧主力军“老美”闻欧色变。

为挽回火山灰事件的影响,航空公司率先打出“降价牌”,部分折头高达三到五折;很快,当地酒店业也加入降价阵营,争相“挥泪甩卖”。此时的欧元汇率却在一路走低,从年初的1:10左右下跌至近期的1:8.7左右,下跌幅度约为13%。换言之,市民在欧洲的任何消费都起码是8.7折。

“赴欧旅游数几乎是跟着汇率线走,汇率越跌,报名者越多。”黄静茹说,现在我们回来上班第一件事,就是看汇率表,一看到欧元往下走,精神就来了。

黄静茹说,这次欧洲游风潮,以往有一个很大的大同,参团者不再走马灯式的多国联游,而是一国深度游。他们最喜欢的欧洲国家是法国、瑞士、意大利,旅游天数普遍在10天以上,而且明确



如今,不仅旅行社争相推出欧洲抄底游,一些网站也推出欧洲名牌抄底购,留学机构推出“秒杀欧洲留学!”计划,甚至连邮购企业也打出“邮购欧洲”的旗号。

旅游—— 欧洲游团费下降近两成

这段时间以来,旅行社专责出境游欧洲线的总经理黄静茹忙得团团转,几乎天天以社为家。她说,欧洲游人数突增,是踏入5月欧洲游旺季才开始的。以往,这时是欧洲的商务活跃期,展会此起彼伏,当地的航空公司、酒店、食肆都会趁机涨价。但今年欧洲一

多家保险公司叫停 万能险结算利率 跌进“3”时代

两年前还风光无限的万能险从加息时代跌入谷底,近日部分万能险开始跌进“3”时代,多家保险公司叫停万能险。

记者近日了解到,目前已经有新华人寿、太平人寿、太平洋保险的3款万能险结算利率跌入“3”字头,分别为3.8%、3.8%和3.85%。

据悉,2008年,万能险处于加息时代,结算利率一度高达5%甚至6%。但是,伴随整个投资市场收益率水平的下降,万能险自2009年以来就跌不停,主流结算利率从2008年的“5”时代,到2009年的“4”时代,如今更是步入了“3”时代。

中国平安一直保持着较同业更高的结算率,现在其个人万能险虽仍在4之上,但2010年以来每月都在下降,从1月的4.5%、2月的4.38%、3月的4.25%再到4月的4.125%,一直到最新5月的4%,以此趋势6月可能仍会下调。

据了解,平安人寿已经在6月1日停售其一款少几万能险,平安人寿湖北分公司的代理人王经理透露,8月份还将停售一款成人万能险产品。一度引领国内万能险市场的平安正在逐渐淡出万能险市场。

主打万能险的代表险企平安接连停售两款万能险,是否意味着万能险将淡出市场,甚至退市?

对此中国人寿湖北分公司表示,万能险退市的可能性不大,“国寿的万能险就没有停,但湖北分公司并没有销售。只是说现在市场不是很适应万能险,整个大投资环境不见起色,万能险收益也不如人意。”中国中国人寿湖北分公司首席核保师李芑也表示,产品停售只是暂时的,待时机成熟即可恢复。

结算利率不断下调,产品不断停售,那现在还适合购买万能险吗?“要不要买,不仅要纵向比以前的收益水平,更要横向与同期的其他产品比。”生命人寿湖北分公司理财师王运林建议,“保险公司停售一款产品,部分原因是因为该产品不赚钱。所以,市民这时倒可以反过来考虑。”

考虑到初始费率和退保费率,万能险属于长期投资产品,不适合短期持有。他建议,若为小孩准备教育金或为自己准备今后的养老金,在其未全面停售前,还可继续考虑万能险。

(摘自《武汉晨报》包慧 周薇薇/文)

震荡市选购理财产品“五大法宝”

据理财专家介绍,对于理财产品的选择,主要还是看投资者的风险承受能力与理财目的,因此在购买前,投资者应该掌握以下“五大法宝”。

法宝之一 切莫随便动用“应急金”

投资者在购买银行短期理财产品时除了需要详细了解投资品本身外,还应确信这笔投资资金短时间内没有其他应急需要。据银行客户经理讲,曾有投资者在购买半年期理财产品前并未考虑到在这半年时间内孩子因突然改变主意选择出国读书而急需资金,只好选择提前赎回产品,于是导致了相应扣款。遇到这种情况,银行人士建议投资者不要将所有的闲置资金全部购买理财产品,而应留下一笔家庭应急金以应付突发事件。因此,投资者在购买产品前应该问自己:在这半年或者一年的时间里,即使有突发事件我也用不到这笔钱吗?

法宝之二 关注赎回到账时间

【理财课堂】

给车位投资算笔账

15万车位款够租83年

自今年4月中旬以来,随着国家一系列调控措施的接连出台,火热的楼市骤然降温,为了吸引买房人一些楼盘使出各种招数,购买车位有优惠乃至买房送车位也重出江湖。新政之下,小区车位还有投资价值吗?笔者就此采访了部分南京市民和业内专家。

一个车位最高要卖60万

对于车位投资,过去不少市民的认可度并不高。家住中山门外的赵女士就表示,他们小区一个车位要卖15万,而租的话地面停车位每月只要150元,“一年也就交1800元,15万的话够我租83年的。”

不过也有专家指出,当买车越来越成为主流趋势,车位紧缺状况越来越严重,当求大于供时,车位价格势必上扬。有关部门的统计数据显示,新年以来,南京市机动车上牌量大幅增加,保守估计,到今年年底全市汽车保有量将突破80万辆。

平均9个人就拥有一辆车,停车难的现象在南京将日益凸显,笔者身边就有不少人把抢车位作为上班和下班后最紧要的任务,人们对于车位的消费意识出现了转变,从“被动需求”变成了“主动需求”。

(摘自《楚天都市报》)

投资者在选择理财产品时,还应关注该产品如果赎回是否当日能够到账,因为在投资者赎回产品时,有些产品赎回当日资金就可到账,而有些产品却并非如此,这一点对于那些产品到期后资金有急需计划的投资者要特别注意。

法宝之三 把握好“申赎时间差”

在申赎费用与申赎期限上,投资者也应予以重视,以防止遭遇暂停赎回。通常情况下,当理财产品管理人暂停接受当日赎回申请,投资者可下一交易日继续提交赎回申请,这其中的时间差,投资者须把握好。

法宝之四 购买后切莫置之不理

投资者在购买理财产品后,应经常关注银行公布的信息,因为在一个运作周期结束后,银行往往自动为客户投资下一个周期。自去年下半年央行多次降息之后,很多同类产品会明示收益率调整条款,即如果央行降息,产

品收益也会跟着降息幅度调低。因此,投资者要时时留意相关信息,及时对投资进行必要的调整。

法宝之五 外汇产品需考虑汇率风险

倘若投资者欲选择外汇理财产品的话,应该将人民币升值可能带来的汇率损失考虑在内,毕竟与人民币理财产品所不同的是,影响外汇理财产品收益的因素除了理财产品本身的预期收益率外,还有一个重要的因素就是理财产品面临的汇率风险。对此,有机构预测,未来一年人民币升值幅度至少在5%以上,也就是说,投资者在选择外汇理财产品时,至少要保证年收益在5%以上才能抵消人民币升值带来的汇率损失。而根据统计,不少在售的一年期稳健收益型美元理财产品,年收益率也就在2%至2.5%左右。虽然难以跟人民币升值预期幅度相比,但至少比美元储蓄强,可以减少一定的损失。

在此笔者需要指出的是,在外汇市场剧烈波动的情况下,虽然有些理财产品的预期收益率可能较高,但一旦汇率波动较大很有可能使得收益无法弥补汇率波

动带来的损失。譬如2008年金融危机前,澳元理财产品的年化收益率高达8%至9%左右,但在金融危机下澳元大幅贬值,使得很多澳元理财产品到期实现的收益率无法弥补汇兑损失,因此,多数澳元理财产品被迫提前终止。所以,投资者在选择外汇理财产品时一定要对其汇率的变动有一定的判断能力,尽量选择那些具有升值潜力或者币值相对稳定的外汇理财产品。与此同时,从目前的情况看,出于风险与收益的考虑,投资者应选择那些收益高、期限短或者可提前终止的外汇理财产品,这便于投资者在紧急时刻及时做出退出市场的决定或者转投其他投资品。具体而言,产品期限应以六个月以内的产品为宜,产品类型上须规避欧元产品。

此外,对于结构性外汇理财产品而言,投资者除了要关注上述风险外还应考虑标的市场的风险,结构性理财产品挂钩的标的通常复杂而多样,譬如汇率、股票、基金、指数、价格等等。因此,投资者在选择结构性理财产品时要考虑到这些标的市场在理财产品存续期内的可能变动,进而作出判断。
(摘自《中国保险报》蒋占刚/文)



【理财支招】

短期理财产品是个机会

近来,随着货币市场利率的走高,银行短期理财产品的收益率也水涨船高,一些7天、10天等期限的银行理财产品,收益率甚至高达2%至3%,高于一年期定期存款。

据记者了解,从4月起,短期理财产品就开始呈现活跃趋势。5月份,理财产品短期化的趋势更加明显。据普益财富统计数据,5月份,3个月及以下期限产品发行量和市场占比环比上升程度显著。除开放式产品外,5月份发行的理财产品中,期限最短的为3天,最长的达5年。

统计数据显示,5月份1个月(含)期以下理财产品共发行186款,环比增加23款;1个月至3个月(含)期发行量较上月增加2款,至240款。而3个月至6个月(含)期发行量较上月减少11款,至129款;6个月至1年(含)期发行量环比锐减32款,至185款。

对此,普益财富指出,目前市场波动仍然较大,商业银行更是趋于保守,这都加大了债券类和信贷类短期产品的发行力度。

西南财经大学信托与理财研究所分析师黄琦在接受记者采访时表示,支撑短期理财产品继续火热的关键因素在于,一方面,近期楼市新政不断推出,楼市愈加低迷,而股市也震荡无常,投资者既不希望将撤出的资金闲置,又怕期限长的产品太冒险,使得短期银行理财产品成为投资者的新宠;另一方面,短期保本收益产品承诺到期后支付给投资者固定收益,而该产品正合市场投资者口味。

另外,黄琦认为,当前金融市场上通胀预期和加息预期的双重压力,加上投资市场不稳定,为短期理财产品创造了机会。与此同时,中长期理财产品容易受到利率和经济周期的影响,短期产品受到的波动较小。“信贷收紧导致市场资金匮乏,而市场对短期、超短期理财产品的认可,也给了银行继续加大发行的动力。”

各家银行推出的短期产品品种繁多,投资者应该如何选择呢?金融理财师林晓芳告诉记者,债券类产品收益和风险相对较低,而信贷类产品高一些。投资者在选择时,不要太注重绝对的收益率,还要了解投资方向和风险。

此外,林晓芳表示,和其他产品相比,短期固定收益类产品风险较小,适合稳健型投资者。如果投资者出于流动性考虑,手头也有大量闲置现金,不妨选择它。
(摘自《国际金融报》)

高档小区月租五六百
“一般情况下,开发商出售车位的价格比较稳定,不会有太大升幅,但等到项目开发完毕,大部分业主入住之后,许多小区的停车位就成了‘香饽饽’,价格也会开始上涨。”据河西一家楼盘的营销负责人介绍,虽然车位投资一直没有住宅、商铺投资那么火爆,但由于车位投入小,升值能力和租金回报还不错,城中、河西一些高档小区的车位月租金能达到500元甚至600多元,因此在部分小区里已有一些富有经验的业主开始在其中“淘金”了。

2004年以11万元在汉中门附近某小区买下一个车位的钱先



生,2008年以1.4万元/平方米的价格转让房子时留了个心眼,把车位留了下来,现在每月能拿到300元的租金收入,更重要的是

目前这个车位的价格已经达到18万了。钱先生表示:小区里买车的业主越来越多了,而且不少都是年轻人,车的价位也都偏低一些,在买车之初基本上是租车位,因此他的车位根本不愁租,越来越抢手。

在汉中门附近的一家二手房中介笔者了解到,该中介今年3月份刚刚成交了两个万科金色家园一期的二手车位,成交价格都在40万以上,如果是出租的话租金已经达到650元/月,“这个业主当时买下的价格只有9万左

右,六年的时间就涨了300%还多,租金回报率也高达8.7%,比投资商铺还要高了!”

车位转让仅限业主之间

尽管部分小区的车位投资回报率能和商铺相媲美,但仍有不少业内人士对于车位的投资价值持保留态度。万唐置业总经理周斌就表示,个别小区的租金很高有特殊原因,比如万科金色家园,其一期的车位配比只有50%,而业主却几乎每家都有车,甚至不止一辆车,车位非常稀缺,但现在新建小区在车位规划上的配比已经越来越高,普遍都达到80%或者更高了。还有一点要提醒投资者的是,南京前几年已经出台规定,只有小区业主才可以购买小区车位,而且不少楼盘在购买车位的数量上也有限制,一般每家只能买一个,除非有其他业主表示不买,才可以买一个以上,车位的转售对象也是限定为业主,这样一来便大大降低了车位的流通性。

满堂红置业的一位负责人也表示,车位虽然不一定要随房买卖,但转让仅限于业主之间,而且因为不是住宅,转手的各项税费相加起来也会比较高,投资车位一定要考虑到这些因素。

(摘自《扬子晚报》刘莉 高宏年/文)