

私家理财 大打情感牌

你还在为每月近千元的房租发愁吗?你还在心里大骂房东是“母老虎”吗?本期,记者采访了一对“逆行而行”的租客夫妇,在“租房-转租”模式上,找到了财富增值点。如今,这对夫妇将转租行为扩大化,每月至少拿出10套房子转租,月利润超过2万元,堪称最牛租房客。

经济“压”出致富路

余女士,南海某中学音乐教师,月入3000元;周先生,装修公司设计师,月入5000元。小夫妻的日子过得挺滋润。

2007年末,宝宝出生,巨大的花销令小两口头一次感受到经济压力的沉重。“奶粉钱、婴儿保险、保姆费用……几乎占去了我们收入的70%!那时候,连给自己添件新衣服都舍不得,太郁闷了。”余女士回忆说。

2008年初,老周先生所在的企业因业绩不佳,临时将旗下的佛山分公司撤掉,他一下子陷入失业窘境。一边要维持家庭的大笔支出,一边要帮助爱人寻找新工作,余女士开始思考创富方法。

“何不发挥夫妻俩的专业特长呢?”基于这个想法,余女士很快就留意到一个致富模式:低价租用毛坯房,装修后转租出去,从中赚取差价。“我老公擅长设计,也跟装修队伍很熟,这样装修费用可以省去50%以上;我呢,口才比较好,时间也宽裕,就负责周旋房子租用交易环节。”余女士设想。

初尝头啖汤猛赚10万

就这样,余女士一家满怀热情地投入到转租模式的尝试当中。最初,她在学校附近看中了一套120平方米的毛坯房。当了解到业主因工作调动频繁而无暇装修时,余女士建议业主主要将房子卖掉,在工作未明朗之前,以长租的方式租出房子,以减轻房贷压力。余女士说出了业主的心声,两人一拍即合,并以每月1000元的租价,签了5年的租房合同。

拿到房子后,周先生立马着手装修。120平方米的房子被周先生设计成漂亮的小三房,简洁温馨。在租房信息挂上网的第二天,即有五六十个家庭客户要来看房,最终,这套房子以每月3000元的租价,租给了一外地高管的家庭。

精明的余女士算了一笔账:通过转租,这套房子每月净赚2000元,5年下来,除去最初的装修费用2万元,总利润是10万元,基本是门稳赚不赔的好生意!

把握政策看清市场走向

尝到甜头后,余女士开始放大大胆子提高转租的数量。从2007年的1套,到2009年的4套,再到2010年的8套,她笑言自己不是炒房客,却胜似炒房客,因为每天都得对房产资讯做功课,比如哪里的地块又拍卖了,哪里的政策又松动了,哪里的商业街又开始招商了……经过几轮操作,她愈加认识到:转租模式最终获利多少,市场走向起决定性作用。

她告诉记者,在今年初房价高企的时候,她曾以2000元的价钱,签了桂城海六路一毛坯房的5年租用合同。没想到,受物价、工价影响,该毛坯房的装修成本比预算高出了1万元。正当他俩计划着以3500元/月转租时,却遭遇了几轮强劲的政策调控,房价开始下滑。无奈之下,他们最后以2500元/月转租了房子。“这单生意基本是白搭(没赚到钱)!但也让我认识到把握政策有多重要!”余女士心有余悸地说。

今年以来,余女士并没有入手太多毛坯房,只是稳打稳扎地经营原本的10套租房,利润保持在每套1500元/月-2500元/月之间。她表示自己看好年底的一波买房潮。“年底价格应该触底了,那时多租五六套毛坯房应该会有得赚!”

(摘自《八百家房产信息网》)

正利率暂现 投资理财模式更新

经过央行连续三次加息,一年期定期存利率已经高达3.5%,超过了今年2月公布的CPI增幅3.2%,结束了自2010年以来的负利率时代。其实,市民关心的焦点都在于财产的保值和增值。按照惯常的理财思维,负利率时代,银行存款的利息收入低于物价上涨幅度,市民转而寻求更好的资产增值渠道,大量资金从银行“搬家”到股市、楼市、基金中;而“正利率”的到来,或许是一个风向标,让大众的理财方式发生一些改变。

传统业务依旧吃香 5年期国债 10分钟内售罄

记者在走访银行时了解到,“正利率”正在改变或者已经影响了部分市民的投资理财方式。福田一家建设银行网点的工作人员表示,近期来银行网点主动咨询理财业务的市民明显增加。记者了解到,3月10日发行

的利率分别为5.58%和6.15%的3年期和5年期国债,受到市民热捧,发售不到半小时就售罄,而5年期的国债甚至在10分钟内就被抢购一空。相对于难以抢购到的国债,有一些稳健型家庭开始考虑增加存款在家庭资产配置中的占比。在中行一家网点,记者随机采访了前来办理业务的市民徐先生,他告诉记者,他大部分的闲钱都放在了定期存折中。“经常在外面出差,根本就没有时间在股市上进行操作。相比风险较大的股市,存款利率较高而且稳定,让我比较省心。”建行工作人员分析,股市近两年来表现欠佳,而存款利率经过去年央行的连续三次加息,已处于历史较高水平,这就导致不少客户将资金转移至银行定期存款账户。国债发行遭受抢购也出于同样的原因。

在正利率时代,“现金为王”的观念逐渐占据上风,因此流通性也是市民选择理财产品必须考虑的一个重

要因素。建行一位理财师介绍,除了存款外,市民也主动向银行咨询如何对自己的资产进行低风险配置。流通性较高同时具有较为稳定收益的投资产品,如货币基金、银行中长期理财产品等等受到市民的青睐。

货基、债基成新宠 科学配置有助保值增值

去年12月5日和今年2月24日,央行连续两次下调了存款准备金率0.5个百分点,意在释放银行体系的流动性,缓解市场资金紧张的压力。招商银行产品经理范中强认为,央行不断放松货币政策的信号日益明显。他建议市民可根据风险承受能力来选择几种新的理财模式。

保守型客户:可选择投资货币基金。从去年末起,货币基金的收益水平忽然提高了。去年末证监会放宽了对货币基金协定存款的比例限制,这

就使货币基金可以集合普通投资者的资金去与银行协定存款议价,收益自然更为理想。对于货币基金的选择,投资者应“先看规模、后看新旧”。规模大的货币基金应对流动性冲击的空间更大,投资收益不会被迅速摊薄。老的货币基金一般运作更为成熟,与银行协定存款的议价能力更强。

稳健型客户:可选择债券型基金。债券型基金主要投资的方向是利率品种与信用品种。从去年三季度末起,债券市场走出了一波小牛市行情,主要表现就是利率品种受资金面宽松影响,使收益率曲线下移了。但信用品种,特别是中低评级的信用品种,收益率并没有大幅下降。未来随着信贷环境出现改善,中低评级的品种信用利差将逐步收窄,进而产生资本利得。稳健型客户可选择持有信用品种比例较高的债券基金。

积极型客户:可选择股债组合理

第三方理财:市场需要有序竞争

面对中国快速发展的财富管理市场,越来越多的竞争者正在涌入。尤其是近年来的第三方理财市场,各种各样的机构因为看到了其中的巨大商机而如同雨后春笋般地成立。但是,伴随着这个市场的发展,监管缺失、无序竞争等质疑之声也不绝于耳。第三方理财市场的发展究竟如何?行业中最需要的是什么?《上海证券报》记者日前采访了诺亚财富总裁汪静波和诺亚正行总经理章嘉玉,针对当前第三方理财行业中的一些问题进行了探讨。

记者:近几年来,第三方理财市场发展迅速,行业内的竞争也非常激烈。请问您是如何看待这个现象的?

汪静波:第三方理财的发展,我觉得应该是合作大于竞争的。当然,作为金融机构“出身”的从业人员,我个人最担心的是这个行业的不合规行为,也就是所谓的无序竞争。

目前来看,第三方理财行业确实存在进入门槛较低、以及由于竞争激烈所造成的一些不合规现象。所以我

最担心的是由于某些公司的不合规,给人造成了这个行业是不规范的印象,甚至导致滞后了整个行业的发展的情况。第三方理财行业的信用门槛其实非常高,所以我个人最担心的是这些不合规行为对整个行业造成的影响,让人们对于第三方理财机构产生怀疑。

需要补充的是,我一直强调的是,如果一个行业只有一家公司,就不能称为行业,我觉得中国的财富管理行业目前才刚刚开始,市场机会很多。第三方理财机构间永远都是合作大于竞争,其实一个行业的发展,大家都可以取胜,只要你有独特的定位,而诺亚在这个过程中,是和大家一起合作。

记者:日前证监会已经颁发了首批“基金第三方销售牌照”,诺亚旗下的诺亚正行也是其中之一,能谈一下未来的业务开展计划吗?在首批4家获牌照的机构当中,诺亚正行的优势在哪里?

章嘉玉:获得牌照后,我们目前

正在展开与基金管理公司代销协议的签订工作,并与中国证券登记结算有限责任公司和基金管理公司进行真实交易的测试。这些工作预计于3月底完成,4月份将正式接受目标客户开户作业及进行相关业务推动。

具体从业务方面来看,我们希望能够和客户有面对面的沟通交流,到时候的模式是一个线下面对面的服务,再加上网上的较为便利的交易平台,以及收费有所折扣的整合模式,相信和目前其他第三方理财机构仍略有不同。

这次获批的4家公司里面,运营模式应该是蛮清晰的。诺亚正行是唯一一家在向证监会申请时,同时申请了14家分公司的机构,而且我们的商业模式和其他三位同业有所不同。这三位同业关注点在網上交易模式,他们的目标客户,比较多是面向普通的投资者,对于诺亚正行而言,我们在这—阶段的发展主要仍是以中高净值的客户为主。

记者:不久前,诺亚财富刚在香港

地区开设了分支机构。能谈一下诺亚财富未来在香港的计划吗?还有,请问诺亚财富对于今年投资市场的一些看法。

章嘉玉:诺亚财富在香港开设分支机构是被客户“逼”的。诺亚目前拥有24000多个客户,其中活跃客户大约有1000人,这些客户对离岸美元的财富管理需求很大,这就促成了我们去做香港的分支机构这件事。在业务开展上,诺亚(香港)比较保守,我们决定先建立研究团队力量,目前正处于团队建设期间,相关产品仍在筛选中。

至于对市场的看法,简单说去年是股债双杀,今年应该是股债双赢,尤其是股票市场我们认为是相对的底部。整体而言,结合宏观趋势的分析,今年我们认为整个市场有机会,我们会适当加大二级市场的投资力度,其他的品种则会跟去年一样,保持一个比较好的平衡。

(摘自《上海证券报》金莘华/文)

做个理财达人 从了解银行开始

中行:获“中国最佳贸易融资银行”奖

日前,美国《环球金融》杂志授予中国银行“中国最佳贸易融资银行”奖项。贸易金融是中国银行核心优势业务。2011年,中国银行发挥集团海内外联动优势,国际结算量超过2.43万亿美元,继续保持全球领先;跨境人民币结算量突破1.7万亿元,其中内地办理跨境人民币结算业务约7800亿元,客户遍及100多个国家和地区,市场份额超过30%,始终保持市场领先。

建行:私人银行获“最佳财富管理银行奖”

日前在以“2012寻找金融方舟”为主题的评选活动中,建行私人银行荣获2011年度“最佳财富管理银行奖”。

2008年,建行正式推出私人银行业务,目前,已开业私人银行专营机构248家,遍布全国大中型城市和重点经济区域。建行私人银行服务致力于满足个人可投资资产600万元人民币(含)以上的高净值客户个人、家庭及其事业发展需求,充分发挥建行作为特大型综合性银行集团的整体优势,搭建开放式综合产品服务平台。

交行:推出“银卫安康”系列产品

截至2012年3月,交通银行“银卫安康”金融服务产品医院签约客户突破50家,其中90%为三级以上医院。目前,交通银行“银卫安康”金融服务产品已经实现了全国20多个省和直辖市的广泛覆盖。

交通银行在业内率先推出了“银卫安康”金融服务系列产品。该产品以广大就医患者和医院客户为主体服务对象,重点优化医院内部挂号、



收费等结算流程,全面解决患者在医院“就诊时间短、排队时间长、缴费到处跑”的问题。

光大银行:郑州太阳城支行盛大开业

3月20日,光大银行郑州太阳城支行隆重举行开业庆典仪式,正式开门迎客。

几年来,在金融监管部门的大力支持下,光大银行机构网点得到较快发展,此次开业的太阳城支行成为该行在郑州市区的第20家营业网点。光大银行郑州太阳城支行将以服务附近商户和社区居民为着眼点,开拓视野,辐射省会,放眼全省,努力在中原经济区建设中谋求银行业务又好又快发展,也争取让更多居民体验到光大银行提供的便利金融服务。

光大银行:开创农村金融服务新模式

韶山光大村镇银行成立两年多时间以来,一直在探寻适合三农、适合当地、适合自身的农村金融服务模式,最终决定从帮助困难农户破局,

一边普及金融知识,提高当地民众对金融对银行的认识,一边针对当地农户存在的实际困难,设计金融产品,缺什么补什么,帮农户解决实实在在的困难。这种模式被当地民众亲切地称为“亲情一条龙服务”。

中信银行:金融创新支持实体经济

近日,由中信银行设计和发起的委托债权投资类理财产品在该行完成销售并起息,此产品为国内多个企业提供了高效率、低成本的资金,既支持了实体经济发展,又为个人客户提供了丰富的理财产品,实现了银、企、个人的三方共赢。

委托债权类投资业务是一种创新型的融资类理财产品,该产品包括委托债权投资类、股票收益权投资类、财产收益权投资类和信托收益权投资类等一系列的创新产品,能满足战略客户“大额、低成本、灵活期限”的融资需求,支持了实体经济发展。

浦发银行:荣获公开市场业务一级交易商综合十强称号

近日,人民银行货币政策司通报了2011年货币政策执行情况与公开市场操作情况,浦发银行首次入选公开市场业务一级交易商综合十强,进一步提升了浦发银行在国内金融市场的影响力。2012年公开市场业务一级交易商共有49家,比去年减少1家,其中银行42家(含外资银行3家),券商6家,保险1家。

民生银行:跨行资金归集发展迅猛

2012年前十周,民生银行归集资金达169亿元,已超过2011年全年累计归集资金300亿元的50%;跨行资金归集客户数新增1.5万户,是去年同期新增客户的5倍,顺利实现“开门红”。

为方便小微客户高效便捷地管理资金,提高资金结算效率,民生银行2011年创新推出了跨行资金归集服务,包括网银跨行资金归集和第三方跨行代扣。

(摘自《东方早报》董斌 郑光萱等/文)



财方案。招行为客户推出了全新的资产配置套餐债股组合理财方案。一方面让客户主观的风险偏好与客观的风险承受相匹配,即严格按照客户的风险评级进行大类资产配置;另一方面严格控制下行风险。由于真正做到了大类资产配置,各类资产之间的相关系数很低,有些甚至是负相关的,因此可以实现多元化投资,分散投资风险。

(摘自《和讯网》张玮/文)

■量身定做I

小白领年入35万 如何理财

将结婚提上日程的准新人都梦想着能住进属于自己的房子里。然而现在的房子动辄上百万,适婚男女单靠自己的力量似乎很难实现买房梦。不过月薪较高的白领如果做好合理的理财规划,这个梦想还是能够得以实现的。

26岁的小陈从事技术研发类工作,目前年薪35万左右,工作2年已有40万元的存款。女友正在美国留学,小陈暂时自己住在一套月租金3000元的房子,每月的支出在8000元以上。小陈希望两年后女友回国后,能在市中心购买一套两居室的房子,然后在30岁之前把婚事办了。但是小陈并没有任何理财的经验,他只是将所有钱都存在银行的存款账户上。专家根据他的实际情况给出了下列意见:

限制消费,扩大投资。建议小陈把资金用于购买保本类投资产品。保本投资是以投资期限为前提,如3年或5年内,一方面通过投资低风险的固定收益类金融产品,为投资者提供一定比例的本金安全保证;另一方面通过其他一些高收益金融工具的投资,为投资者提供额外回报。小陈目前的资产主要是存款,可以把每年的存款按照3比1的比例投资于低风险和高风险投资领域。各式各样、收益灵活的银行理财产品就是比较合适的低风险投资方式,另外开放式基金也是不错的选择。高风险投资则需要量力而行,或者干脆不做。在投资理财的同时还要注意适当减少自己在个人兴趣爱好上的开销,一切以实现目标为前提。

保险。专家认为小陈可以待成立家庭后再考虑。在确保自己和妻子拥有了基本的社会养老保险之后,可以特别购买一些适当的人身安全保险、重大疾病保险等,购买时,额度一般不需要很大。医疗保险以及财产保险等可以根据实际情况而定。

住房。小陈每年花费36000元用于房租,建议改为贷款买房更适宜。目前在北京接近市区的地方180万元还是可以买到一套居住的房子,由于小陈的年资金累积比较多,并且已经拥有了40万的存款,如果可以正确地理财,在工作的第三年把存款提升至72万元,这样就不是难事,这样就可以选择首付40%,贷款年限25年,等额本金月供约8000元,还是完全能承受的。

(摘自《银率网》)