

■ 点击理财产品 | Big Sale |

汇丰晋信货币市场基金 10月10日起售

基金名称: 汇丰晋信货币市场基金
基金管理人: 汇丰晋信基金管理有限公司
基金托管人: 交通银行
发售时间: 10月10日至10月28日
基金经理: 钟小婧, 中国人民大学经济学学士, 英国诺丁汉大学金融与投资学硕士, 具备基金从业资格。曾任生命人寿保险股份有限公司投资经理和联泰大都会人寿保险有限公司投资经理。2008年11月加入汇丰晋信基金公司任高级固定收益研究员, 2010年10月至今任汇丰晋信平稳增利基金经理。

摩根士丹利华鑫深证300 10月17日起售

基金名称: 摩根士丹利华鑫深证300指数增强型证券投资基金
基金管理人: 摩根士丹利华鑫基金管理有限公司
基金托管人: 建设银行
发售时间: 10月17日至11月11日
基金经理: 赵立松, 加拿大约克大学经济研究硕士, 美国特许金融分析师(CFA)。12年证券从业经验。曾任西南证券研究员、加拿大约克大学亚洲研究中心宏观经济研究员、深圳唯尔尼投资管理公司投资经理、华安财险股份有限公司首席研究员, 2009年10月加入摩根士丹利华鑫, 现任研究管理部总监助理。

中海消费主题精选 10月10日起售

基金名称: 中海消费主题精选股票型证券投资基金
基金管理人: 中海基金管理有限公司
基金托管人: 农业银行
发售时间: 10月10日至11月4日
基金经理: 骆泽斌, 南开大学博士。历任广发证券研究员、基金筹备组研究负责人, 广发基金研究员, 天治基金管理有限公司研究总监、投资总监, 长信基金研究总监。2010年6月进入中海公司工作, 现任研究总监。

天弘丰利分级债券基金 10月24日起售

基金名称: 天弘丰利分级债券型证券投资基金
基金管理人: 天弘基金管理有限公司
基金托管人: 中国邮政储蓄银行
发售时间: 丰利B的发售期为自10月24日至11月4日止, 丰利A的发售期为自11月7日至11月18日止。
基金经理: 双基金经理。陈钢, 工商管理硕士, 历任华龙证券证券公司固定收益部高级经理、中国人寿资产管理有限公司固定收益部高级投资经理, 2011年7月任天弘基金固定收益总监兼固定收益部总经理。刘冬, 经济学硕士, 2007年7月至2008年10月在长江证券研究部任宏观策略研究员。2008年11月加入天弘基金, 历任投资部固定收益研究员、宏观策略研究员、天弘永利基金经理助理。

海富通国策导向 10月10日起售

基金名称: 海富通国策导向股票型证券投资基金
基金管理人: 海富通基金管理有限公司
基金托管人: 中国银行
发售时间: 10月10日至11月11日
基金经理: 牟永宁, 硕士。历任申银万国分析师, 申万巴黎股票分析师, 2004年8月加入海富通基金。2009年10月起任海富通中证100指数(LOF)基金经理, 2011年4月起兼任海富通风格优势基金经理。

大成中证内地消费主题 10月10日起售

基金名称: 大成中证内地消费主题指数证券投资基金
基金管理人: 大成基金管理有限公司
基金托管人: 农业银行
发售时间: 10月10日到11月4日
基金经理: 胡琦, 博士, 8年证券从业经历。2003年3月至2008年7月就职于财富证券。2011年5月18日开始担任大成中证红利基金经理。2011年6月15日开始兼任大成沪深300基金经理。**(陈墨)**

■ 理财主张 | Financial Advice |

新婚理财三步走 开启幸福小日子

编者按: 十月是结婚黄金季。对于这些刚刚步入婚礼殿堂的“新人”来说, 在通往幸福之路上, 俩人如何让资金不成为绊脚石, 凭借理财技巧将小日子过得甜甜美美? 究竟有哪些理财方式是最适合他们?

证券时报记者 方丽

十月是结婚黄金季。这些刚刚步入婚礼殿堂的“新人”在幸福忙碌之余, 也不免为目前通货膨胀、买房买车、日后教育子女、赡养老人等“重担”而忧心。在通往幸福之路上, 俩人如何让资金不成为绊脚石, 婚后凭借理财技巧将小日子过得甜甜美美, 是一门学问。因此, 结婚理财也有讲究, 做好家庭理财规划才能应万变。

打理礼金 开好头

中国人传统是结婚随礼。新婚夫妇理财第一步就是从打理礼金开始, 不仅要一手准备将礼金“连本带息”还给亲朋好友, 还需要积极做好理财计划。

按目前的婚礼行情, 一般起步是200元, 通常普通新婚夫妇能收到数万元礼金, 有的甚至达到数十万。深圳一位刚结婚的小王就坦言, 他们收取了接近3万元礼金, 计划这笔礼金一部分存起来“专款专用”, 为日后亲朋结婚的礼金做提前准备。同时, 留出一部分资金投资于优质股票、基金等, 虽然需要承

担较大风险, 但收益相对更大。

还有不少“新人”将礼金用于还房贷, 减轻一下生活负担。对此, 理财专家表示, 用礼金提前还房贷并非最好的理财方式, 一定要综合考虑贷款性质、还款时间、家庭财产状况以及银行对提前还款细节的规定等多方面因素, 再决定是否提前还房贷。对于有充足资金还房贷的新人, 等额本息还款法的贷款年限一旦超过1/3, 一半甚至更多的贷款利息已经在前期支付了, 剩下的月供绝大部分是本金, 此时提前还房贷其实没有太多实际意义。

此外, 还有网友表示, 用礼金投资做生意也是不错的选择。网友小许就是用3万元礼金开了一家小外贸店, 还赚了不少钱。她表示: “组建了新家庭, 就应该为以后的日子做好打算。在父母允许的情况下, 合理用好这笔钱, 有计划投资, 才能使日子越过越好。”

早规划过上好日子

学会安全与收益最大化兼顾的理财方式, 是“新人”婚后实现资产增值最理想的途径。第一, 对于新婚家庭的每一对夫妇来说, 如何面对家庭理财确实是一个大问题。要根据双方的实际情况, 建立起合理的家庭理财制度。夫妻双方应及时计划家庭的未来, 对诸如养育后代、购买住房、购置家用大件物品等进行周密的考虑。比如, 新婚夫妇两人要计划生育下一代的时间, 为此做好充分的准备, 并为即将出生的孩子预留必要的生活费用开支和学习教育的开支。最好设立一个记账本, 了解每个时间段的开支状况, 以便让家庭理财方案更合理。

其次, 在不影响家庭正常生活

的情况下, 可以做点投资, 不过最好不要超过自己家庭资产的1/3。可将30%左右的资金寻求稳妥、能保值的理财产品。不过, 若是要进行长期投资, 年轻人的风险承受能力高, 可以进行股票、基金、私募股权基金(PE)等投资, 通胀时期买些实物黄金也是实现资产保值的好方法。

第三, 用基金定投打理工资。婚后每月根据家庭经济状况进行基金定投, 几百元到上千元均可, 长期坚持一定可以获得不错的收益。婚后俩人在生活中做个有心人, 平时养成零存整取强制储蓄的好习惯。

理财专家还提醒, 婚后“新人”应留出若干紧急备用金, 应当是日常月消费金额的6至8倍左右, 以备不时之需。这部分资金可购买货币市场基金, 目前货币基金年化收益远远高于活期存款利率, 通常在2%~3%左右, 非常适合短期流动资金打理。另

量入为出实现幸福二人世界

证券时报记者 方丽

结婚是人生大事, 也是每个人的必经之路。对于新婚家庭的每一对夫妇来说, 家庭理财确实是一个大问题, 而理财道理化繁为简, 就是量入为出四字。

现在结婚的主力军是80后, 都是“月光族”等消费欲望很旺盛的年轻人。而适当控制过强的消费欲望, 减少浪费, 形成健康的消费心理是结婚的第一门功课。俩人第一阶段的理财重点应是强制储蓄, 如在银行开通零存整取账户或参与基金定投都是很

好的强制储蓄的办法。量入为出还需要从记账开始。结婚之后, 新新人类的80后可以在网上下载一个记账软件, 做一张月收入支出表, 每个月先固定预存一笔钱不动, 余下的钱再按开支的轻重缓急细分, 比如房贷、家用、交通费、餐费……然后把这些钱重新分配, 慢慢就能学会应该怎么花钱才不影响生活品质。

保险保障不可少

未雨绸缪, 为家庭购买一份保障很有必要, 保险在关键时候往往能起到“以小博大”的作用。

理财专家表示, 对于事业刚刚起步处于上升期、收入不高而保障需求较大的年轻人来说, 保险产品是婚后的必要选择, 因此两人有必要买一份保险产品。优先选择保费较低、获得保障全面, 除外责任少的保险, 例如消费型的定期寿险、养老保险、失业保险等。保险虽是一种对家庭负责的保障措施, 但也要根据收入情况, 在不影响正常生活的前提下购买。

据悉, 目前有一种联合寿险产品, 这是夫妻俩只需要购买一份保

单, 就可以双双成为被保险人, 两人共同支付保费, 并都享有受益权。这其中的险种不仅具备两全或终身的人寿保障, 还可以获得银婚纪念祝贺金等额外保险利益, 也是不错的选择。

疾病也是家庭生活重要风险点之一, 不仅会严重影响家庭心理状态, 而且会对家庭的财务状况造成不同程度的冲击, 所以夫妻二人可以买点寿险、重疾险等。保额以年收入的5至10倍再加上家庭的负债和贷款, 保费支出不超过家庭一个月的薪资所得。

此外, 按照中国人的婚姻习惯, 女性往往选择比自己年龄大3~5岁的男性结婚。而按照平均生命的规律, 女性的平均寿命又比男性要长3~5年。因此, 一般家庭的女性最好为自己的另一半买些终身寿险, 为自己买些定期寿险。保费建议以不超过整个家庭收入的10%~15%为宜, 夫妻双方的保额是双方总收入的10~20倍。

玩转信用卡分期付款小窍门

蒋占刚

小到购买数码相机、手机、电脑, 大到装修、买车, 如今信用卡分期付款消费早已不是什么新鲜事物。各大银行在宣传信用卡分期付款业务时, 经常会以“零利息”作为最大卖点, 但“免息不免费”也早已成为公开的秘密。信用卡分期付款, 需要注意哪些问题?

免息≠免手续费
 在今年“五一”购物黄金周, 周先生购买了一款高档液晶电视, 用信用卡支付了18000元。在发卡行短信提示下, 周先生选择了12个月分期付款。周先生美滋滋地认为, 反正也是免息, 不用一次拿出这么一大笔钱, 何乐而不为呢? 可第一期的对账单寄来后, 周先生傻眼了, 每期1500元的还款额变成了1608元, 也就是说, 12个月下来, 周先生要多花1296元钱。经过咨询后得知, 原来信用卡分期付款虽然免息, 但需要每月收取消费总额0.6%的手续费, 每月多出的

108元便是所谓的“手续费”。这让周先生很是郁闷, 虽说不用一次性拿出大笔消费款项, 但多出的1000多元也不是一笔小数目, 最终周先生与银行沟通后选择了提前还款。

通过调查得知, 目前银行推出的信用卡分期付款主要有三种模式: 账单分期、商场分期和网购分期。以账单分期为例, 此种分期付款的特点是: 不受消费种类、地点的限制, 可让持卡人充分享受分期付款所带来的超前消费。持卡人单笔刷卡消费达到或超过一定金额, 即可致电银行客户服务中心申请将此笔消费做分期还款处理, 一般银行会免收借贷利息, 但需要收取一定比例的手续费, 各家银行各有不同。目前各家银行在信用卡分期付款门槛、手续费差别不大, 起步金额门槛从500元到1500元不等, 月均手续费从0.6%到1%不等。

对此, 理财专家表示, 银行在推广信用卡循环信用消费模式时, 收取适当的费用是可以理解的, 但

收取标准不宜过高。

而作为持卡人在选择消费分期付款时, 要慎重考虑分期期数及手续费, 选择适合的信用卡分期, 才能更划算。

免息≠免滞纳金

既然是信用卡消费, 逾期还款就需要支付滞纳金, 信用卡分期付款也不例外, 这一点经常被许多消费者所忽视。信用卡还款的滞纳金与信用卡消费的免息是两码事, 不少持卡人误以为信用卡任意分期付款就没有滞纳金这回事。事实上, 信用卡分期付款业务, 免除的只是在持卡人按期按时归还应付款项条件下的利息。若没有足额还款, 即使选择了偿还最低还款额, 利息也会产生, 计息方式为日息, 按照透支金额的万分之五收取; 而如果逾期未还分期付款的月度分摊金额及手续费, 则需付滞纳金, 大多数银行采取的是“最低还款额未还部分的5%”来计算。因此, 免息也要按时还款, 否则不仅不能免息, 还要交罚息。

其实, 分期付款功能最适合需一

次投入、分期使用的消费品, 比如汽车、建材、金额较大的电子产品等。

汽车分期、家电分期、家装分期目前也是多家银行主推的业务板块之一。对于收入不稳定的持卡人来说, 银行方面并不建议使用分期付款, 因为提前消费可能会导致未来生活的压力。如果持卡人分期支出占到可支配收入的1/3, 未来的生活质量就可能受到影响, 而且很有可能由于延迟还款而破坏了自己的信用记录, 还会额外产生利息、滞纳金。

退货≠全额退款
 前段时间我刷信用卡分期付款购买了一款2000多元的手机, 分12期扣款, 需一次性扣除140多元的手续费。不想新手机用了不到一个星期就出现质量问题, 只得拿到经销商处退掉。对方告诉我, 退货后, 他们会和银行协商取消扣款, 若首期扣款已经入账, 会将扣款返回他的信用卡上, 但办理分期付款的手续费银行不会退。”姚先生对此很是不满, 本想分期付款减少一次性开销, 怎料新手机没用成, 还倒贴了140多元手

续费。当他与银行交涉时, 对方告诉他, 刷卡分期付款购物后退货, 不退手续费是行规。

对此, 通过走访了中行、农行、工行、建行、交行等多家银行信用卡客服人员发现, 各家银行在分期付款后退货手续费处理有三种方式: 有些银行表示, 持卡人退货后全额退还手续费, 这部分银行多是一次性收取手续费; 有些银行则表示, 会按实际还款期数计收手续费, 提前结束的期数则免收, 这部分银行多是采取按月收取手续费; 有些银行则表示, 不会退还分期付款所产生的手续费。

消费者刷卡购买分期付款的商品, 多数时候都要支付一定比例的手续费, 且是在第一期分期时一次性扣取。”一家股份制银行信用卡人士表示。这种情况下, 即使退货, 也不退手续费, 理由是“银行做分期需要成本, 和货款无关”。笔者建议, 消费者打算分期付款购物时, 最好选择可全额退还手续费或按期收取手续费的信用卡。一旦需要退货, 可避免手续费损失或将损失降到最低。**(作者单位: 湖南省株洲市招商银行)**

■ 闲话理财 | Street Talk |

房地产信托“焦虑”有多少情绪化?

范曜宇

近两个月来, 有关房地产信托的传闻及报道不断, 诸如房地产成交极度萎缩、开发商资金链紧张、房地产信托计划兑付风险显现等。一时间, 市场对于曾十分火热的房地产信托似乎陷入集体焦虑之中。风声鹤唳之下, 投资者对于房地产信托产品开始望而生畏。

那么, 究竟房地产信托的风险有多大, 房地产信托产品还能不能买?

从目前情况看, 的确出现了如媒体报道所说的个别房地产项目如期兑付面临困难的现象。可见, 在

房地产调控之下, 不少地产项目的销售并非能按照信托公司预期完成, 这给2010年以来发行的房地产信托产品带来了一定的压力。面对个别项目所产生的兑付压力, 具有一定风险承担能力的信托公司大都通过资金腾挪的方式(自行或通过其他机构再发行一款产品, 或者从自己的关联方拿出现金)实现如期兑付。例如, 近期媒体所报道的一家信托公司在所发行信托计划出现兑付困难时, 就是选择通过另一家信托公司发行新产品, 来实现原有信托计划的如期兑付。

不可否认的是, 如果未来房地产行业长时间陷入滞销之中, 会出

现更多信托产品需要用腾挪的方式实现如期兑付, 甚至是产生延期兑付的情况。目前, 由于出现偿付压力的地产项目还属于个别现象, 且考虑到对于自身信誉和客户的损害, 业内还未有听闻有信托公司在房地产信托产品上选择延期兑付。

相比较于上述如期兑付风险, 出现信托投资者本金受损的可能性就要小很多。一般情况下, 信托向房地产输血往往会要求开发商提供抵押物进行风险控制。房地产项目抵押物可分为土地、在建工程或现房, 一旦开发商资金链断裂, 无法兑付, 则抵押物可通过法律程序由信托公司进行处理。由于目前房地产信托市场上大多

数为拥有抵押物的债权型产品, 一般抵押率为40%左右, 所以对房价下跌的容忍度在50%左右, 通过处置抵押物的方式保证信托本金并不存在太大的问题。

总体来看, 由于信托公司自身对于房地产信托产品的抵押率、风控等方面都比较好, 监管层也从去年下半年开始对房地产信托加强监管和规范, 我们判断房地产信托市场的整体风险是可控的。当前对于房地产信托的集体焦虑, 或多或少折射出房价高企的大背景下, 人们对于与房地产行业相关事件的情绪化因素。

笔者看来, 对于某一为大众所广泛关注的经济事件或社会事件, 我们

更需要的是多一些理性判断, 少一些情绪化的盲从。**(作者单位: 启元财富)**