

2012年 第06期
金融理财

让我们分享“玉文化金融”的快乐

金华企业首获第三方支付牌照

6月28日,包括网易、苏宁在内的95家第三方支付企业获得央行颁发的“身份证”,在金华土生土长的浙江银行通信信息科技有限公司名列其中。据了解,目前我省有9家企业获得第三方支付业务许可证,浙江银行通信信息科技有限公司是我市唯一获得第三方支付牌照的企业。

有关人士认为,第三方支付起步在线上,如今许多市民已经习惯了互联网支付,但线下使用第三方支付的习惯仍处在培育阶段。我市企业获得第三方支付牌照后,也将对预付卡业务的规范运行和行业良性发展起到积极推动作用。

价值投资的若干“常识”

在A股市从事投资和研究的时间也不短了,但常常困惑于一些常识问题。比如,投资有什么价值?股票市场能创造什么价值?基金性能否真正独立于他人?买股票的真正理由是啥?

引用一个著名同行的话,大意是投资管理有三重境界,一是给客户带来绝对回报;二是战胜指数,三是能战胜同业。投资管理本质上是给客户赚钱,但战胜同业是前提,这证明了你的基本价值,而战胜指数,则是为了说明主动管理的必要性。

但试想,在指数单边上扬的情况下,其实战胜指数是很难的(过往的统计大致说明了这点),这也说明做一个合格的资金管理人不容易。反之,在指数单边下跌的环境下,仅仅战胜指数又有什么意义呢?这样看来,能给客户带来绝对回报是资金管理人能力体现,也是价值所指了。

股票的价值与企业的价值相关,但又不是直接的等号。按照教科书,企业的价值是企业所有自由现金流的折现值之和。但股票的价值呢?说得直白点,股票的价值就是能赚钱。问题是赚钱股票差价的钱,还是企业给投资者的钱,分清这个很重要。

寻找有价值股票是研究的主要工作。研究员发现一个理想的个股,一定在遵循市场的某种估值标准。但这个估值标准是什么?P/E估值?业绩增长?好像是,好像又不是。

在这样的疑惑中,凭着常识,总结了一些模糊的筛选股票价值的条件:

1.该企业能被潜在恶意收购。一个不能被潜在收购的企业与股票投资者总是隔着一层纱;大多数时候,他与你无关,即使他很美的时候,也只是你的一份幻觉。至于收购企业,变卖其资产以变现,更是当年“延宝”之战的久远故事了。为何上市公司很难被恶意收购?国有企业的上市公司需要通过一系列的审批,这很难。而民营企业的上市公司好像容易,但别忘了,民营企业的价值核心在民营企业家身上,你收购了企业,或许只是一个壳而已。

2.该企业能分红。既然恶意收购很难成行,客观上与小股东相关的,就只有祈求他能善意地分红。一个十年不分红的企业,即使给投资人讲成长,说十年后分红,折现回来,其价值早已大打折扣,甚至所剩无几。问题是,很多上市公司非但分红,要钱的狠劲却屡创神话。

3.该企业要有增长的预期。或许大部分的时候,我们停留在这个梦境。上市公司不能恶意收购,又不能被分红,但游戏总得继续。毕竟企业的增长还能给投资者一个期待,万一企业长大之后,或许能良心发现,分红给你。因此,观察企业的增长是在条件约束下,还相对靠谱的一个价值标准。如果企业缺少增长的预期,即使是所谓的估值便宜(例如PE很低),那也最多是一种估值安全的假象。

4.该企业接近重置成本。简单地说,股票的P/B值是股价向下看时的一个重要参考。但他也只能是辅助的。如果企业接近重置成本,但又不能被收购,分红又指望不上,更谈不上未来,这样的场景,对小股东谈不上价值。当然,接近或者跨过企业的重置成本的本身可能预示着企业接近业务变化的拐点。这反过来,可以重回增长的梦想。

股票市场的价值是与股票的价值结合在一起的。既然股票的价值有纠结,股票市场的价值更是纠结。

都说我们的市场还处在“新兴加转轨”阶段,到现在还没脱离这样的阶段,而且股票市场的融资功能与投资功能的失衡状态并未得到缓解。当然其正面效应还是不容忽视的,投资者即使用脚投票的方式,也还是将有限的资金资源大概率地分配到了高盈利能力的企业上,只是股票市场的投资功能并未有效得到解决,一直以来总让市场投资者有“外表光鲜,内心凄凉”之感。股票市场融资和投资功能的失衡还直接导致了上下游生态链的不和谐。

其实上述所说的,大部分是常识性问题和常识性认识。但经历和教训,告诉我们——常识很重要。



浙江泰玉隆珠宝首饰有限公司自2011年10月1日正式开业至今,经过全体员工的不懈努力,以及社会各界的鼎力相助,公司已基本完成了创业阶段的初步目标,成效有目共睹。

自公司成立之初,把“泰玉哺人和,玉隆兴万事”作为公司的使命,充分体现了中国文化“和”的内涵,也是把“人与自然,人与社会,人与人”之间的和谐相处,共同发展作为公司经营的大格局,把利润仅仅当成是达到目标的手段,而把财富创造,文化传承以及发扬光大,员工福祉,社区美好,环境可持续发展作为企业发展的内在追求。由此延伸到现实的公司发展共同愿景,即一流的玉文化金融服务领先者,到最终是一流的玉文化金融服务领跑者的超越。它给公司的做大做强和做久,从优秀到卓越奠定了明确的方向和思想理论基础。

作为中国优秀文明和文化传承的玉文化,以其厚载、温润、坚韧的丰富内涵,广受大众喜爱。作为地位象征和财富标志的宝玉石以及文化内涵被称为君子之德,深受推崇,而在国泰民安中逐步掀起的鉴玉、赏玉、崇玉、藏玉的热潮也将不断深化。这不仅为“泰玉隆珠宝”提供了坚实的市场主体和发展基石。而且也能在这个巨大的市场中找到细分的市场,确定突出自己优势的目标,在合理定位中切入市场,携手发展,成就事业。

地处浙中枢纽之地的公司诞生地,既有八婺文化熏陶的悠久历史,也有背靠长三角,北接环渤海,南邻珠三角三大经济区的优势。发达的经济,环境造就了成千上万的富翁和中产阶级。经济富裕、富人云集对富饶的物质生活环境,对精神文化需求的提升,尤其是与“生理、心理、社会、环境”和谐统一相关的“玉文化和康体文化”需求日益提升。故要求“泰玉隆珠宝”从顾客需求出发,想为顾客所想,做为顾客所做,从顾客的消费习惯,满足享受需求,满足交流需求,满足尊贵需求出发,满足体验需求,从中不仅能找到满足客户需求与解决方案,而且要通过创新来创造和引导客户的需求。

地处古子城的“泰玉隆珠宝”自诞生之日起就沐浴在八婺文化,尤其是玉文化的历史光辉之中,仅黄蜡石玩家就不下六万多人的浩大队伍以及玉文化的历史积淀,它已成为长三角玉文化传播交易的一颗明珠。而此时此地切入珠宝行业是“泰玉隆珠宝”的明智之举,上承天时,下接地气。当然消费者也普遍存在的FUD即担心、犹豫、怀疑现象,这既是客户不满意带来的商机,同时也要求我们在专业知识和技能上提供“软件”服务,故以文化传播为核心的相关硬件项目的建设,将为公司打造出一个与大众共同创造的以形场所和互联网联结无形通道相结合的新型文化社区,成为玉文化传播的中心,并以此推动公司业务的服务化发展趋势。

公司所拥有的千岛湖和钱江源自然及土地资源,不仅为“泰玉隆珠宝”营运平台打造提供了物质条件和生态环境,而且也将是宝玉石文化、休闲养生文化有机融合,把自然环境、自然资源即天然氧吧,绿色维生素——“负氧离子”独特、稀缺、不可模仿的天然资源与产业发展有机结合起来,作为独特的资源优势,实现人与自然、人与社会、人与人之间的和谐生存和发展提供了文化与产业融合上的思考与探索,更为公司“湖光山色是景,特色建设是形,多元文化是魂”融合发展理念确定,以及“玉质水德,六感养生,体验养心”的企业发展境界定位,奠定了现实的物质基础,这一切不仅对个人消费者的休闲、旅游、度假以及玉文化的鉴赏交流是一个良好的平台,而且对法人、团体的会议旅游、奖励旅游也是具有巨大的吸引力,由此必将绽放出一朵与众不同的旅游、休闲、度假的奇葩。

创业股东长期从事的金融、商贸及玉文化领域的实践,不仅积累了丰富的人脉资源,更是积累了雄厚的钱脉资源。尤其是志同道合、齐心协力的优势互补组合,必将为创业奠定坚实的基础领导。而选择对人与自然、人与社会、人与人之间和谐相处,把玉文化金融创新作为事业奋斗的目标而担负着的历史使命,即“泰玉哺人和,玉隆兴万事”,既为公司的发展指明了方向,也为公司的发展提供了源动力。



力。尤其是根据金融资源优势而明确的文化金融产品领先者的定位,能确保公司沿着既定的方向精准向前。

由各种专业人才集聚而形成的经营管理团队,不仅把“文化金融”作为终身为之奋斗事业,共同承担着历史使命,并把它作为信仰,而且也为公司的营运,市场拓展,资本运行提供了强大的人力资源支持,团队意识的确立,为企业的集体决策、全员管理、高效营运打好扎实的基础。

亚洲珠宝联合会的平台资源,为“泰玉隆珠宝”以产业链和服务供应链为主线的网络化模块式产业链的打造,以及供应商、合作伙伴以及研究、教学、鉴定、拍卖、培训、评估、创业及全社会资源整合服务集成提供了可能。也为公司研、产、销、教、培、传、评、鉴、拍等网络化模块式产业链的打造奠定了人脉和知识基础。同时也为知识产品、信息产品的研发和推广,产业服务化以及差异化竞争力的打造提供了可能。

良好的生态利益相关者,尤其是政府、部门、银行、媒体的和谐关系,较好的形象和口碑,以及勇于担当的社会责任,又使公司这艘“船”能在内外环境的“大河中”能凭借客户之“水”,生态之“风”顺风顺水,扬帆向前。从而也使公司的全方位资源整合成为可能。

良好的金融合作伙伴以及强大融资能力的人脉背景,不仅为“泰玉隆珠宝”的发展壮大提供了强大的财力支持,形成有核心竞争优势的由产业资本和金融资本凝聚而成的产融资本。在此同时,由玉文化和康体文化的粘合,再由知识资本,天然资本,人脉资本,必将绽放出一朵与众不同的旅游、休闲、度假的奇葩。



玻璃种、冰种满绿翡翠

社会资本凝聚裂变而成的“人文资本”,再次与“产融资本”对撞,再次裂变而产生强大的“人文产融”资本成为可能。它犹如一颗核炸弹,以其强大的冲击力,有力地穿透着公司的整个产业链和价值链,助推公司进入“蓝海”的市场,并形成持久的竞争优势。

连续降息后如何理财? 城商行产品逆市吸金

进入7月以来,两次降息对银行

理财市场的负面影响逐渐显现与国
有大型商业银行相比,未来城市商业
银行的产品更具投资价值。

连续降息后如何理财?

7月5日晚,中国人民银行宣布再次降息,这是央行一个月内第二次降息。显然,国内已经进入新一轮的降息通道,如何握紧“钱袋子”,防止财富缩水是每个人必须考虑的问题。

为此,记者从银行理财产品、保险、基金、黄金四个方面为读者献上一份连续降息后的理财攻略。

进入7月以来,两次降息对银行理财市场的负面影响逐渐显现,银行理财产品的平均预期收益率出现了下滑。

普益财富富人土在接受记者采访时表示,整体来看,市场资金成本在未来将继续影响银行理财产品的收益率。再加上未来央行可能进一步下调存款准备金率,投资者在选择理财产品的时候可以考虑选择期限较长的品种以规避收益率下行带来的损失。

两次降息:7月平均收益率下滑

据统计,7月第一周(7月1日-7月7日)银行共发行理财产品495款,平均预期收益率为4.41%。从产品数量和预期收益来看,均低于6月最后一周(6.24%-6.30%)的水平。7月第二周(7月7日-7月13日)52家银行共发行了379款理财产品,其中164款人民币债券和货币市场类理财产品,期限最短为3天,最长为371天;预期年收益率最低2.50%,最高为5.80%。

由此可见,进入7月以来,降息对银行理财市场的负面影响逐渐显现,7月的第一周银行理财产品的平均收益率即出现了下滑。普益财富研究员吴淳江认为,7月6日央行下调金融机构人民币存贷款基准利率后,未来理财产品收益还将继续下降。

多元发展:组合类投资保收益

不过,银联信总经理符文忠认为,两次降息并没有阻挡商业银行发展理财业务的脚步,相反利率市场化将促进理财产品市场向多元化发展。

普益财富最新数据显示,从产品预期收益下降的幅度来看,国有商业银行降幅最大,而股份制商业银行降幅最小。原因在于股份制银行加大了发行银行合作产品的力度以稳定理财产品的收益。在495款产品中,中资银行有31款产品的预期收益率在6.00%及以上,而这31款产品全部为银行合作产品。

从资金投向来看,31款产品中均没有单一投向产品,其中组合投



向股票、基金与债券和货币市场的产品

27款,其他组合类投资的产品有4款。

“这表明在市场资金面宽松,金融资产收益普遍下滑的情况下,银行希望通过分散化和多元化的投资来博得高收益,其中不乏包括一些高风险的金融资产。”业内人士认为。

投资建议:可选城商行稳健产品

普益财富研究员唐丽娟表示,“在不排除未来继续降息的可能的情况下,城市商业银行往往愿意薄利多销,以高于国有银行与股份制银行的收益率发售产品,以期获得更多市场份额。”

在这种背景下,业内人士建议投资者一方面可考虑期限相对较长、收益稳健的理财产品,这样可以锁定高收益,减少再投资风险;另一方面可考虑城市商业银行所发售的理财产品。

保 险 <<>

分红险万能险收益受损

记者了解到,在众多保险品种中,万能险与银行存款利率变动关系最为密切。据公开资料显示,2012年上半年,主要寿险公司的万能险结算利率基本保持在4%左右。伴随存款利率下调,万能险的结算利率进一步下调亦是大势所趋。多位保险理财人士建议,计划购买万能险的市民一定要有长期投资的准备,如果计划投资期限不超过5年则不要购买。

此外,连续降息对分红险的分红也有所影响。

多位保险理财人士表示,结合目前股市行情,从长期投资的角度出发,现在购入投连险不失为一个好时机。另外,如果未来央行进一步降息,将对债券市场形成持续性利好,投连险同样看涨。

基 金 <<>

连续降息有利于债基

业内人士指出,在通胀与经济增速继续下滑的背景下,此次降息继续利好债市,信用债或成为最大受益品种,目前仍是配置债基的良好时机。

目前,信用债的收益率和信用利差均处于历史较高水平,加之国内信用债市场的持续扩容和违约风险相对较低,信用债的投资机会将进一步提升。根据目前的发展阶段,此时正是信用债的“播种”良机。

融通易支付货币基金经理蔡奕奕认为,此次降息主要利好于中长期利率品种及高等级信用债。本次降息对债市的利好刺激力度将大于首次降息,1个月内两次降息的频率会令市场对货币市场后续的宽松政策预期加强。

(摘自《信息时报》 董天刚)

理财小·知识

使用信用卡分期付款
看看你要花多少手续费

算 账

使用信用卡分期常有哪些形式,需要付出多少费用呢?看看记者算的这些账,你就明白了。

分期方式一:最低还款额

信用卡的分期方式有许多种,最简便、被动的就是持卡人自动的以最低还款额还款。但是采用这样的方式后,持卡人不仅不能享受到20-50天的免息期,还要付出每日万分之五的利息,并按月计复利。

例如持卡人每月账单日为25日,到期还款日为7月13日,在7月10日购买了10000元的产品,那么在7月25日的对账单中“本期应还金额”为10000元,“最低还款额”为1000元。

持卡人由于暂时无法拿出10000元还款,因此决定用最低还款的方式“分期”,在8月13日按照最低还款额还了1000元。那么按照银行现行的全额计息方式,在8月25日的对账单中循环利息为:10000元×0.05%×34天(7月10日至8月13日)9000元×0.05%×12天(8月13日至8月25日)=170元54元=224元。

这224元就是持卡人一个月所需要偿还的利息,如果以后依然采用最低还款的方式,这224元会计人本金中循环计算。用最低还款额的方式“分期”可以说是最不划算的。

分期方式二:账单分期

除了最低还款额,目前各大银行还推出了账单分期的方式,持卡人可以对账单总额或是单笔的大额消费进行分期,采用账单分期可以免息,但是需要支付一定的手续费。手续费率根据账单分期的时间不同费率不同。

如持卡人本月账单消费了10000元,选择了分12期,对应的手续费率为0.74%,那么持卡人每个月需要支付74元的手续费,也就是每期偿还907元。采用账单分期后,持卡人的信用额度将会全部恢复,并继续享受免息期。但是所支付的手续费却还是让不少持卡人望而却步。

而各家银行的信用卡分期费率也各不相同,不同银行的手续费率差别较大。

如浦发银行的信用卡账单分期的期数为6期、12期、15期、18期、24期,对应的手续费率分别为4.68%、8.88%、11.25%、13.68%和18.24%,手续费在账单分期业务申请成功后每月计人持卡人信用卡账户收取。

招商银行可分为3期、6期、10期、12期、18期和24期,对应的手续费分别为2.7%、4.5%、7%、7.92%、12.24%和16.32%,手续费平均摊入每期账单收取。

中国银行可分为3期、6期、9期、12期、18期、24期,费率分别为1.95%、3.6%、5.4%、7.2%、11.7%、15%,手续费于账单首期一次性收取。

分期方式三:分期邮购

最低还款额还款需要付息,账单分期需要付费,让不少持卡人并不乐意使用。银行则又推出了第三种方式,信用卡分期邮购,“免息又免费”。

所谓邮购分期付款,是指信用卡持卡人在发卡银行网上商城购物,购买相应产品并分期付款,商品会以邮寄形式送到消费者手中。银行宣称邮购分期付款相当于银行帮助商户代售一些产品,银行可以从中拿到返点,所以不对持卡人收取任何费用。

然而精明的消费者却发现,采用邮购分期的商品,往往比市场价格高出一大截。如市民刘先生最近收到的某银行信用卡对账单中央带了一份邮购商品目录,其中一款苹果笔记本电脑MacBook Pro宣传单上注明的价格为13999元,还能分12期支付,每期只需要1166.58元,并称没有利息和手续费。

不过随后刘先生了解到,该款笔记本在苹果的