

胸前的翡翠吊坠、手上的翡翠镯子、耳畔的翡翠耳坠……

中国人佩戴翡翠已有不短的历史,以投资收藏、保值增值为目的的也大有人在。眼下翡翠价格如何?能否出手?是不少翡翠爱好者关心的问题。

翡翠的冬天

本报记者 李哲

“十一”过后,想要买一件翡翠吊坠的王红来到了京城某家著名的珠宝城,令她没有想到的是,往年占据珠宝城半壁江山的翡翠商铺而今缩水不少,许多店铺已成为其他珠宝品类的专卖店。

幸好,王红熟悉的那家翡翠店铺还在。“想要买哪件?随便挑,价格好商量。”殷勤的张老板一边招呼,一边无奈地说道,刚刚过去的“十一”长假期间,他到广州和四会的翡翠批发市场去进货,却发现,在黄金周这个传统的销售旺季,居然有接近三分之一的店铺大门紧锁,冷清的气氛让下游的零售商倒吸一口凉气。

高档翡翠更保值

2000年开始,翡翠价格的平均年涨幅超过20%,前几年游资的进入更是把翡翠爆炒一番。火箭般的涨价速度,透支了未来的空间,让“疯狂的石头”价格上涨后继乏力。种种因素之下,翡翠市场掉头向下,交易量持续萎缩,眼下还看不到回暖迹象。

交易量下降,资金回笼周期加长,不少翡翠经营者开始调整价格,缩减利润。然而,价格深调的主要是中低档翡翠,高档翡翠的价格调整幅度比较有限。张老板说:“虽然现在生意不好做,但精品翡翠毕竟是卖一件少一件,如果我今天贱卖了,明天还不知道从哪里能再进到这样的好货。不到我的心理价位,我是不会卖的。”

翡翠在国人心目中的地位难以撼动,翡翠原料的稀缺性、不可再生性为其价格打下了一条坚实的底线。目前,我国人均珠宝消费额仍明显偏低,随着投机者纷纷撤离,翡翠市场也在回归理性。如今,更多的人买翡翠,是因为喜欢,为了把玩和收藏,而不是抱着一夜暴富的投机心态。业内人士表示,建立在大众消费需求基础之上的市场发展会更加稳健,作为中国珠宝行业的主要品类,翡翠依然有较大的市场。

市场上普通翡翠大幅的价格调整,对于消费者而言是一大利好。但也要注意,虽然典当行、寄卖店等机构的发展,为中低价位翡翠的变现提供了一定的渠道,但要想通过买几千元、上万元的翡翠来实现保值、增值并不现实。

对于投资者来说,翡翠市场是否已经探底还难以预测,短期悲观预期让高档翡翠的出手变现十分困难。然而,高档精品翡翠的价格坚挺也证

明了其具有一定的保值功能。经过几年的市场萧条,目前商家囤货、惜售的心理也大有改观,入手高档翡翠的选择性更多,投资者议价空间也较大。

A货,必须是A货

一旦决定要出手,就要在自己的预算范围内,买翡翠真货,且尽量买好货。真货,俗称“A货”,也就是没经过处理的天然翡翠,有时经过简单浸蜡的翡翠也可接受。而B货、C货则经过了漂白、充胶、染色、镀膜等处理过程,不具有任何投资、收藏价值。

经过酸洗充填的B货翡翠,在放大镜下可以看到裂隙处产生的明显凹沟,充填物低于两边,许多裂隙组成纵横交错的沟渠状纹路。“翠性”

不明显是处理翡翠的另一大鉴别特征。翠性,俗称“苍蝇翅”或“沙星”,是指翡翠的主要组成矿物硬玉颗粒面在翡翠表面或浅层出现的大小不同的片状闪光,这是判别翡翠真假的重要标志。需要注意的是,老种玻璃质地等优质翡翠就看不见翠性。

经过染色处理的C货翡翠颜色往往不自然,在放大镜下,可看到其颜色呈丝网状分布,在较大的绺裂中可见染料的沉淀和聚集。

此外,“水沫子”“不倒翁”“昆究”等翡翠的冒充者也比比皆是。“不怕买贵、就怕买假”,这句俗语形象地提醒想要入手翡翠的朋友,一定要多学习翡翠知识,要求商家提供权威鉴定证书,若是对自己眼力没有把握,可尽量选择品牌专卖店进行购买。

消费信托,拼的不仅是性价比

本报记者 常艳军

自中信托第一个吃了“螃蟹”之后,消费信托这个试水之作慢慢开始发展壮大,越来越多的信托公司开始推出消费信托产品,如西藏信托、长安信托等。消费信托涉及的领域也在逐渐扩大,目前,市场上消费信托已涵盖医疗养生、酒店住宿、海岛旅游、影视娱乐、珠宝钻石等领域。

据了解,作为事务管理类信托的一种,消费信托与传统的集合理财信托不同,其目的不是资金增值,而是通过认购信托产品,在有保障的前提下,获取高性价比且优质的消费权益(比如产品或服务)。从消费端而言,相当于打造了一张具有消费功能的“虚拟另类信用卡或消费券”,在这一过程中,预付购买消费权益的沉淀资金也能够被进一步合理利用,从而产生一定的收益。

普益财富研究员宋楚文表示,与获取货币报酬的传统集合理财信托相比,消费信托改变了以往以固定收益率形式表现的收益模式,门槛也没有集合理财信托那么高,互联网消费信托更是1元起售。

在消费信托中,信托公司一定程度上可以保障消费者的权益。“消费信托因为有了信托公司介入,消费者购买消费信托产品之后,在消费权益

实现之前,资金是放在监管账户里,由信托公司进行监管,并对商家提供商品或服务前后的日常经营情况进行调查、对资金使用方向进行监控,尽可能降低消费者的风险。消费信托产品的这种设计,其实也是信托公司作为一家金融机构对商家的增信。”中信托相关负责人表示。

“消费信托中对消费权益的保障也是其区别于团购、打折卡等重要优势。”格上理财研究中心研究员樊迪说,在消费信托中,信托公司通过集中采购,可选择性价比更高且优质的消费品和服务,在消费者消费之前已经把了一道关。

与此同时,“消费信托中沉淀资金的收益是附带功能,其更多是对消费者购买消费信托后消费权益没能得到满足的一种补偿,消费信托更重要的职能是实现消费权益的增值”。中信托相关负责人表示,毕竟,就是把钱放进银行也会有利息。监管账户的资金运作与货币基金类似,一般多投资于低风险、高流动性的资产。

之前,消费信托更多是针对某一种产品或服务,目前已开始向众筹平台延展。前不久,中信托联合百度推出了互联网消费信托的升级版

——互联网消费众筹平台,在其首款产品中,消费者购买消费券,一年时间内,消费者可以通过手中的消费券进行提货消费,即可享受正品商品的会员价,如果在此期间不提货、不消费,未消费部分可获得一定的占款补偿。

选择消费信托与选择集合理财信托不同,首先在观念上需要有所转变。“关注的重点不在于获取多少收益,而是看消费信托提供的消费权益到底需不需要。”某信托公司人士表示。

宋楚文同时提醒,选择消费信托需要当心消费权益无法实现或即使权益实现却未达到预期质量的风险,此时,信托公司及商品或服务提供方的实力、信誉、口碑等就显得比较重要。“还要看消费信托中有无限制条款,如,是否在特定日期存在消费权益无法实现等情形。”樊迪说。

“占款补偿其实就是消费信托的风控机制,不同的消费信托产品会有不同的风控措施,比如,在中信信托的养老消费信托中,就设计了投诉机制。”上述信托公司人士表示,虽然消费信托涵盖的领域不断扩大,产品在增多,但这仍旧是试水和摸索,有待市场的进一步检验。



★茶座

【把梳子卖给和尚】

某公司招聘营销员,出了道题:向和尚推销梳子。甲直接放弃,说和尚不需要梳子。乙到寺庙宣传梳头可以活血,卖掉了10把。丙说服寺庙住持,提供香客磕头后整理头发的服务,卖掉了100把。丁在梳子上刻上“积善梳”并留下庙名,作为香客捐香火后菩萨赐的护佑,不仅卖光了梳子还接了大订单。启示:思路决定出路。

【“九一法则”】

“无论收入多少,最多只花90%,至少剩下10%。”无论你是否精于理财,该法则都适用,关键是无论何时何地,永不破例,从而积少成多,聚沙成塔。“九一法则”还可根据个人情况变成“八二法则”“七三法则”。

【“沉没成本”】

花几十元看电影却发现很难看,想中途离开又觉太亏。这时候理性的做法是离开,不在钱之外再赔上时间。其实不管如何决定,钱都无法拿回,这就是“沉没成本”——过去决策导致的已发生又无法改变的成本。

【“拿铁因子”】

一对夫妻有每天早晨喝拿铁的习惯,直到有一天,理财专家告诉他们,每天少喝两杯拿铁,30年就可节省70万元,他们惊呆了。“拿铁因子”指非必要开销,比如一杯拿铁、错过班车时的打车费……这些“拿铁因子”加起来,可能会掏空你的腰包。



控制风险有哪些招数

彭江

投资之所以有风险,是因为未来的不确定性。不确定性越大,风险就越大;不确定性越小,风险就越小。那么,投资者应该如何控制风险呢?从财务管理的角度看,控制风险有这样几个招数。

第一招,规避风险。当投资者发现资产风险所造成的损失大于可能获得的最大收益时,就应该放弃该资产,以避免风险的进一步扩大。在投资实战中,需要果断放弃明显导致亏损的投资项目,千万不要被拖入深渊。

第二招,减少风险。即控制风险因素,降低风险损害程度。具体方法如下:在投资决策时策划多种方案并优中选优;做好替代方案以防意外;及时了解相关政策信息,充分进行市场调研,掌握更多信息,增强确定性;进行多领域、多项目的经营,不把鸡蛋装在一个篮子里。

第三招,转移风险。这里所说风险转移不是以大欺小,利用垄断地位将风险转嫁给别人,而是通过合理、正规的方法进行风险转移。比如,投资者投资的项目很大,一旦投资失败自身将难以承受,这时可以通过寻找合伙人,用合资、联营的方法实现收

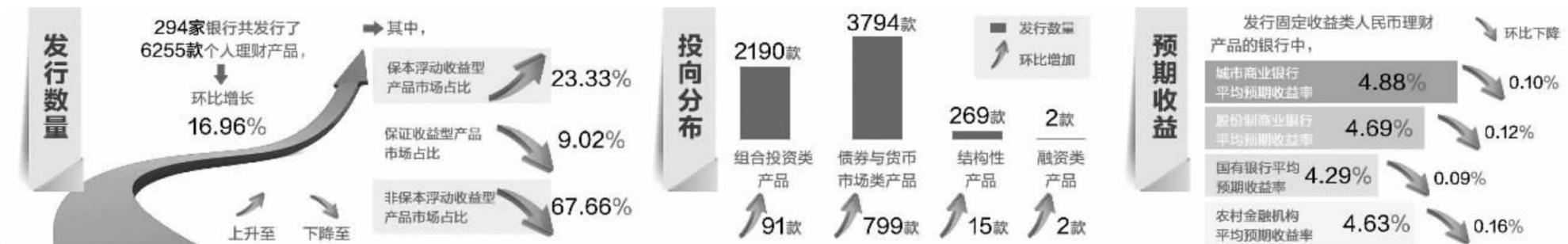
益共享、风险共担,这样就把一部分风险转移了出去;再比如,买保险也是转移风险的方法,可以去实力和口碑不错的保险公司投保。保险公司有很多险种,可以根据具体投资项目去选择。举个简单例子,投资卖车可以给采购待售的车辆买份车险,从而转移车辆损失的风险。

第四招,接受风险。没有选择其实也是一种选择,接受风险也是应对风险的一种方法。当然,专业的财务管理者不会束手就擒,他们将接受风险分为风险自担和风险自保。风险自担是指风险损失发生时,将损失摊入成本,或冲减利润,这样可以减少缴所得税;风险自保是指公司预留一笔风险金,或者有计划地计提资产减值准备。对普通投资者来说,接受风险的前提是投资自己能够承受相应风险的产品或项目,且要留出备用金。

总之,控制投资中的风险,既需要壮士断腕的勇气,也需要运筹帷幄的智慧。要掌握尽可能多的方法和信息,在面对风险时理性思考和积极应对。

资料来源:普益财富

9月银行理财:数量增收益跌



风险提示:本刊数据、观点仅供参考,入市投资盈亏自负