

搭乘PE“快车” 拥抱未来财富

注意,PE基金是不保本的,万一选错了机构,可能血本无归

过去一年,国内经济增长继续放缓,资本市场出现大幅波动,PE基金却成了投资者的香饽饽,当年国内PE募集规模创下历史新高。如果个人财富能通过PE/VC投向新经济产业,就等于投资国家利益,收获的是经济转型发展红利,拥抱未来的财富。的确,在业界人士看来,探索跨周期投资之道,PE无疑是“快车”。那么,它的去风险搭乘方式又是怎样的呢?

PE投资 可规避市场大幅波动

随着中国经济转型升级,高净值投资人要战胜金融市场波动,最好的办法就是将更多财富投向股权投资(PE)。究其原因,兼顾中长期价值投资的股权投资,不但能规避经济周期下行带来的金融市场大幅波动,还能精准捕捉未来经济发展的亮点产业,创造可观的投资回报。

PE可以被视作连接虚拟经济和实体经济“旋转门”,一个充分市场化的PE行业,能高效引导社会资源配置到具有发展潜力的行业中去,提升整个社会的资源配置效率。

以往通过政府、银行的主流资源配置方式,会被市场化的资源配置方式取代。VC/PE就是市场化资源配置方式中非常有效的方式之一:投资人把资金交给专业的VC/PE基金管理人,由他们配置到代表未来经济发展方向的新兴行业,是有效将财富投资于国家利益的方式,有机会在未来获得高额

的收益。不过,PE投资是一项对专业度要求非常高的职业。

PE投资 投单一项目的风险非常大

PE投资具有明显的跨周期特性,是不是意味着投资人可以放心直接投资单一项目呢?对此,提醒投资人,做PE投资,投单一项目的风险是非常大的,做PE投资一定要选择知名度大、专业能力强、经验丰富的股权投资公司,这些专业的投资公司不仅在选择项目上更加精挑细选,而且一个基金通常会投资多达十几个甚至几十个项目,目的是为了有效降低直投的风险。另外还可以通过投资私募股权、投资母基金的形式,更加分散投资风险,平滑波动,稳健获益。

PE市场利润创造同样遵循着“28效应”,即20%行业顶尖的PE机构赚取了行业80%的利润。也就是说,10家PE机构中,只有一两家是能够给你带来惊喜的。因此,就概率而言,选到靠谱机构其实是一个小概率事件。目前,PE基金投资门槛动辄千万元以上,且锁定期通常在5~8年。还有最重要的一点,PE基金是不保本的,万一选错了机构,可能血本无归。

要选对优秀PE基金,投资者不仅仅要关注基金以往的投资回报业绩,更要考察PE基金管理人当前的投资策略与项目储备,还有他们的投资见解。



PE母基金 有一些特别的优势

PE母基金很适合个人投资者。有统计显示,相比有风险的PE投资,PE母基金本金亏损的概率几乎为零,加上很多的策略组合,退出时间相对较快。

相比一般的PE基金,PE母基金有一些特别的优势,例如它可以降低门槛、优选资产。另外,PE是高风险投资,但有数据显示,通过母基金的方式投PE

出现亏损的概率几乎是零,因为母基金的特点是充分分散风险,并可实现跨周期配置。对于个人投资者而言,除非对于单个行业有深入的了解,否则还是建议选择可以有效分散风险的PE母基金。

的确,投资归根结底主要有两种方式,一种是价值发现,一种是价值创造。A股偏向于价值发现,而PE/VC投资更多的是价值创造的过程。相比之下,价值创造更能推动经济和社会的进步。

周一海

老相机收藏正当时

眼下还有不少可供“捡漏”的机会

老相机的收藏,与中国字画、明清瓷器等传统收藏门类相比,可称是另类。然而照相机家族却日渐庞大,一些早期相机已成为收藏家们的竞相追捧的珍品。

照相机是摄影工具,虽说相机的历史只有160多年,但照相机在世界各地的流传却十分迅速。我国早在20世纪30年代初就有人开始研制照相机,景华环象摄影机是中国第一代照相机,现已成为中国老相机收藏的极品。解放后,上海照相机厂生产了在国际上享有盛名的58型仿莱卡相机,其中58-1型成为海外“莱卡族”的必藏机种。天津照相机厂在1956年生产出中国第一台120型折叠式相机。在“文革”中,上海照相机厂和北京照相机厂还把毛主席语录“为人民服务”刻到了照相机上。目前比较具有收藏价值的中国相机主要有上海产红旗、东风,北京产大来、天坛,天津产晨光、蓝剑,南京产紫金山、长江等品牌。这些老相机的设计和制造各具特色,是中国照相机工业的一个缩影。如今,它们可不是普通的相机了,已成为相机收藏者十分喜爱的藏品。

当前,在我国收藏老相机还是比较有利的,因为国内老相机收藏还起步不久。那么,收藏相机的门槛是不是特别高呢?其实也并不高,如果投资者去拍卖会购买老相机,那价格当然会高些。而眼下,老相机还有不少可供“捡漏”的机会,“捡漏”的门槛可就低多了。无论是投资还是收藏,存世量少、年代久远和保存完好的老相机,永远是最值得人们关注的,其价值也经得起时间的考验。如上世纪50年代出品的德国莱卡M3相机,在上世纪80年代的价格约为6000元,但目前市价已高达3万余元。近年来,我国上世纪30~50年代的一些品牌相机价格迅速上涨,因为这类老相机品相保存完好的并不多,一些当时仅卖数百元的老相机现在价格已成千上万,在最近十几年里的升值幅度最大,投资收益十分可观。还有是在上世纪60~80年代被国内老百姓广泛使用的国产名牌相机,升值也较为可观,比如1970年制造的北京SZ-1型相机,在10多年前的价格仅为500余元,而目前的身价已接近3000元。新中国20世纪六七十年代生产的红旗、上海、海鸥以及东风相机,目前市场价值维持在4000~5000元,这些品牌也是中国相机专题收藏必备的藏品。 吴伟忠

实物白银买卖手续费高 谨慎投资

随着实物黄金价格越来越高以及白银价格的强势表现,不少投资者开始把眼光转向实物白银市场,希望像投资金条那样通过买入卖出银条获得投资收益。笔者认为这样的操作得不偿失,因为实物白银的买入卖出手续费极高。

虽然实物投资品的交易手续费远高于金融投资品这一事实已经被广大投资者接受,但每克实物黄金的买入卖出手续费一般在10~14元之间,相比黄金270元的价格占比为5%左右,但是实物白银的交易手续费远高于白银价格,比如白银处于高位的5元价格,比例约为16%,即实物白银因为交易手续费过高,投资者想要通过投资实物白银获利,需要白银价格上涨16%才能实现。

此外,由于实物白银投资相比实物黄金受众面更窄,故很多实物银条的商家规模都不大,这对于白银的纯度、成色都有影响。有些商家在白银中掺入其他金属,做成白银合金银条,考虑到大多数金属的价格都远低于白银价格,故这样的操作能够帮助商家获得巨大的好处,而且还不容易被查出。

笔者曾通过不正规渠道获得过一块号称30克的银条,这包含了外面的塑料小盒的重量,从小盒中取出银条后称重大约22克。银条毫不具备白银应有的柔软度,笔者希望通过燃气灶燃烧测试能否融化或者软化白银,白银熔点为960.8℃,而燃气灶的火焰温度一般为500℃,故燃气灶的火焰理论上是不能融化白银的。但经笔者测试不仅融化了银条,还冒出了巨大的燃烧气味,故可以认定,这块银条属于另一种金属合金,在燃烧时没能经过火焰的检验。

如果投资者想投资白银,正规而且可行的渠道有两个:一是上海期货交易所的白银期货;二是上海黄金交易所的白银递延现货(也叫白银T+D)渠道。投资者经常接到的现货白银投资推广电话,都不是正规的交易场所。 周科竟

附加险选择合适才能保证利益最大化

当我们购买保险时,代理人常常会在主险之外,推荐一些附加险产品。对于有投保经验的人来说,此事不算新鲜,却并不代表他们完全弄懂附加险。那么,附加险究竟是什么?有没有购买的必要?

顾名思义,所谓附加险,就是指不能

单独投保,只能附加于主险投保的险种。作为对主险基本保障功能的一种扩充,其最大优势在于可以用较少的保费获得更广泛的保障,覆盖主险没有涉及的风险。目前,各家险企所推出附加险产品的保障功能,可基本满足人寿、意外、医疗、重疾等诸多需求。

譬如,今年2月,张先生突发急性心梗,花去一笔数额不小的住院治疗费。所幸,他在某险企购买过一款附加定期重疾险的分红型两全保险,出院后向保险公司申请理赔,后者很快完成审核,向其支付理赔款5万元。由于这次理赔仅涉及附加险,主险合同继续有效,张先生非常满意。

与张先生不同,廖女士遇车祸受伤,亦花去数万元住院费。可是,由于她只投保过定期寿险,未曾购买相应的附加险产品,因此,纵有寿险在手,对其车祸受伤保险公司却是爱莫能助。如果廖女士投保寿险时,附加年交200元,保额10万元的意外伤害险,情况将大不一样。

由此可见,尽管买了主险并不一定要买附加险,但若投保人能根据主险的缺陷,选择有补充和延伸作用的附加险,就能如张先生般为保障锦上添花,而不用遭遇廖女士这样的无奈。当然,附加险虽好,也不能说买就买,出手前,投保人须做好必要的功课。

一方面,应根据不同产品类型,按需选择。据了解,目前市场上的附加险产品大致分为三类:无条件保证续保型。指险企保证按照既定保险费率续保,投保人只要如期缴纳保费,附加险就继续有效;有条件保证续保型。指只要投保人愿意投保,险企就须承保,但在续保时调整费率或缩小保障范围的附加险,若投保人不同意调整后的费率或其他条件,也可选择不续保;无保证续保型。指在每一个附加险保单有效期结束时,如果投保人有续保意愿,须重新提出书面申请,经险企核保同意后,按续保时的保险费率承保。

另一方面,应摸清底细,切忌不加选择地购买。比如,有的投保人不知附加

险有续保条件(即有条件保证续保型产品),尤其医疗附加险属于健康险范畴,一年一核保时,险企会严格审核投保人是否健康,根据实际情况,作出续保、加费或降额承保,甚至拒保等决定。又如,有的投保人不了解主险有效,附加险并不一定有效。因为,附加险期限往往短于主险,若期满后未就续保与险企达成一致,则主险虽有效,附加险期满后却会终止。再如,有的投保人不懂只有在主险交费期内,才可投保附加险。如果主险的保费采用趸交,那么,即使处于主险保障期内,但因交费已终止,投保人也不能再购买新的附加险种。

值得一提的是,有些险企销售产品时,会推出性价比较高的附加险来吸引消费者,但前提是必须投保一款主险才能购买。险企此举的目的,就是用附加险带动主险的销售。毕竟保险产品需要有实实在在的益处,才能打开销路,而附加险灵活、实用的特点,确实容易令一些消费者“本末倒置”,只冲着附加险才“顺带”投保主险,这其实是一种误区。

有消费者10年前曾经买了一款主险产品,据说“可续保至65岁”,但因为这是所谓的“奖励产品”,她不得不再买3份附加险,才被允许购买这款主险。不料,次年续交保费时,却被险企告知这款主险已转成附加险。到了10年交费期限届满,险企在停止收取客户交纳保费时,那份附加险也随之终止合同,“保至65岁”的条款遂成空头支票。

此事即提醒消费者,基于保险公司与投保人在主险、附加险的认识上存在差异,为避免产生不必要的纠纷,购买含有附加险的“捆绑式”产品时,消费者务必认清两者之间的关系,才能避免误买,确保自己获得应有的保障。 李中超

科大国创
GUOCHUANG

热烈祝贺

科大国创软件股份有限公司

A股成功上市

申购简称:科大国创
申购代码:300520



创新中国产业园·东新分园



园区概况

创新中国产业园东新分园暨智谷创新广场地处下城区善贤路4号,已规划地铁五号线,BRT快速公交换乘中心,交通便利。总面积27368平方米,共地上四层,地下一层。

园区定位

以建设创新型科技园区、大学生创业基地为重点。为产业化企业、大学生创业、初期的小微科技企业的孵化培育、服务式小型办公室等提供多种办公创业空间。

园区配套

公共服务大厅(含总台服务、洽谈区、小型会议室、大型多功能会议室、休闲吧、咖啡吧等)、内部食堂、健身活动中心、桌球娱乐室、顶楼足球场等。提供企业注册代办(大创免费代办)及财务委托管理,免费参加区组织的创业实训及一对一团队辅导等多种服务。旨在打造服务式创新广场,企业家们的创业俱乐部。

招商热线

钟先生 18105711266 0571-56920112

联系方式:杭州市下城区科学技术局 0571-85820615

创新中国产业园作为浙江省杭州市下城区未来发展“两轮驱动”的重要组成部分,引领高新技术产业向前推进,我们将着力把“产业园”打造为集信息软件、电子商务、物联网、生物医药、健康服务、新能源、节能环保等高新技术企业,以及科研设计院所、科技创新载体、科技金融等高新服务业企业于一体的现在示范园区。我们诚邀您的加盟。