

# 银行理财收缩 短债基金受宠

2018上半年资管新规落地后,银行表外理财业务从2017年末的22.17万亿元下降1.17万亿元至2018年中的21万亿元,降幅达到5.28%。规模下降的同时,理财产品预期收益率也在下降。伴随银行理财预期收益率下降和发行数量逐步减少,原来购买银行理财的投资者开始寻找短期理财的替代品。其中,短债基金凭着相对较小的波动、稳健的回报获得投资者的青睐。展望未来,笔者认为货币政策保持相对宽松,债券市场收益率下行,短债基金将成为不错的短期理财工具。

## 短债基金优势尽显

据普益标准统计,8月20日至9月2日,1个月以内保本理财产品平均预期收益率为3.43%,1-3个月平均预期收益率为3.81%,6-

12个月平均预期收益率为4.24%,1年以上平均预期收益率为4.40%。广发安泽回报从2017年初即开始采取短债策略运作,年化收益率为4.48%,与银行理财产品收益率几乎持平。不过,相比理财产品封闭运作,短债基金采取开放式运作,流动性方面略胜一筹。

同样作为短期投资工具,短债基金与货币基金相似,但其年化收益率超过货币基金。今年资金面宽松,货币基金年化收益率持续下滑,基于对银行理财和货币基金的相对优势,短债基金获得投资者的青睐,并成为今年市场的一大热门品种。

短债基金今年受宠,是因为相比货币基金具备配置更灵活、剩余期限更长、杠杆可适当提高等三大优势,在当前宏观环境下有望为经常购买短期理财产品或者货币基金的客户提供超越货币基金的中长期回报。

首先,配置更为灵活。货币基金对流动性要求较高,主要投资于银行存款存单、逆回购等,而短债基金可以通过对高品质短融债、ABS等资产的配置,获得相比银行存款存单更高的票息,提升基金收益。

其次,剩余期限更长。资管新规相关法规

要求货币基金剩余期限不超过120天,而在实际运作中考虑到流动性要求,货币基金实际剩余期限更短。在看好市场的前提下,短债基金可以将剩余期限拉得更长,从而更有利于获取较高收益。

第三,杠杆空间更高。货币基金最高杠杆不得超过120%,短债基金则为140%。实际上运作中出于流动性需求货币基金杠杆普遍偏低,而短债基金在债券收益率明显超过资金成本时,可以适当提升杠杆水平。

## 收益有望增厚

之所以在2017年采取短债策略,主要基于我们对债券熊市的判断。当时市场上有很多人认为经济下半年会下滑,债市将有比较好的机会,所以操作积极,而我们对市场持相对谨慎态度,因此采用了短久期、高配信用债,减少交易等策略。

我们的判断被证明是正确的,事实上,2017年最好的投资策略就是短债策略。2017年四季度,市场预期就得到了修正,债券市场大跌,很多基金因此净值大幅回撤,甚至由盈转亏。而我们因为采取了短债策略,组合久期

比较短,不超过一年,所以在2017年四季度净值没有大幅回撤。

同时,我们的组合中信用债占比高,这主要是为了减少对市场判断的依赖,同时获得相对较好的回报。当然我们也不排斥利率交易,但对仓位占比及盈利的把握有较高的要求。

回顾过去,从2017全年来看,我们重视风控,回撤控制出色,也得到了很多投资者的认可。2018年,我们依然采取短债策略,但在交易上比2017年更为灵活,在利率低位时适当保守,高位时相对积极。这当然对我们的投资提出了更高的要求,什么时候应该激进,什么时候应该防守,如何准确把握交易时机,都是比较大的挑战,核心是要看准市场,在不同的市场时点采取与其相匹配的策略。

展望债市环境,当前货币政策宽松,9月中旬货币基金投资的资产在月底陆续到期,再配置收益率预计较低,货币基金收益率将会明显下降。而短债基金配置的债券票息更高,预计静态收益超过货币基金。此外,货币政策宽松时,债券市场收益率下行,短债基金有望获得一定的资本利得,增厚基金收益。 雪娇

# 哪些保险能助你合理“节税”

除了个税起征点的调高可以降低个人税负之外,近年来部分保险产品也得到了政策的大力支持,同样可以帮助我们合理节税。比如,税优型健康险、税延型商业养老保险以及人寿保险也有“节税”功能,让我们一起去看看。从个税起征点重新调整到CRS(金融账户涉税信息自动交换标准)的正式实施,近期税收话题的热度持续高涨。尤其是在财政部、国家税务总局发布《关于2018年第四季度个人所得税减除费用和税率适用问题的通知》,明确纳税人在2018年10月1日后实际取得的工资、薪金所得,减除费用统一按照5000元/月执行的具体“时间表”之后,一场广泛的全民大讨论也再度掀起。事实上,除了个税起征点的调高可以降低个人税负之外,近年来部分保险产品也得到了政策的大力支持,同样可以帮助我们合理“节税”。

## 税优型健康险可“抵税”

险如其名,“税优健康险”是指能够享受个人所得税减免政策、由商业保险公司承保的健康型保险。这一险种自2017年7月1日正式落地,按照相关政策,个人购买符合规定的商业健康保险产品的支出,允许在计算应纳税所得额时予以税前扣除。

目前,可享受这一商业健康保险税收优惠政策的纳税人指向3类人群:一是取得工作薪金所得、连续劳务报酬所得的个人;二是取得个体工商户生产经营所得、对企事业单位的承



的保险——税延养老保险也在今年正式落地。目前,税延养老保险已在上海市、福建省、苏州工业园区正式试点。对于试点地区的职工而言,投保该险种相当于国家将养老保险费从税前工资中扣除,应税工资由此降低,应缴个人所得税也随之降低。同时,这部分降低个税的延迟缴纳可以通过配套商业保险实现长期增值,也就是说可以收税延迟的时间

为投保人换来收益的增长。

在税前扣除限额的具体力度方面,目前试点政策规定,对于在试点地区取得工资薪金或连续性劳务报酬所得的个人,税前扣除限额按照当月工资薪金、连续性劳务报酬收入的6%和1000元孰低扣除;对于个体工商户业主、个人独资企业投资者等,税前扣除限额按照不超过当年应税收入的6%和12000元孰低确定。计入个人商业养老保险账户的投资收益,在缴费期间暂不征收个人所得税。待到个人开始领取商业养老金收入时,其中25%部分予以免

税,其余75%部分按照10%的比例税率计算缴纳个人所得税。如果以2017年度上海市职工平均工资标准7132元进行测算,则投保人可享受的个人缴费税前扣除为427.92元。当投保人个人月收入超过16666.67元时,税前扣除限额达到1000元/月(12000元/年)的上限。

## 人寿保险也可“节税”

事实上,除了上述两款特殊的政策性产品之外,人寿保险也被视为一种合理避税的有效工具。具体而言,人寿保险的主要节税优势主要体现在遗产税(国内尚未开征)的规避方面。根据《最高人民法院关于保险金能否作为被保险人遗产的批复》,人寿保险单如果指定了受益人,人身保险金不作为遗产处理。因此,人寿保险只要指定了身故受益人,那么相关保险金就不会被视作遗产处理,既然不作为遗产处理,自然就无需缴纳遗产税,相关受益人也无需因为获得寿险赔款缴纳个人所得税。综合而言,按照现行政策,保险赔款尤其是寿险身故赔偿金无需缴纳个税和遗产税。而税优健康险最高200元/月和税延养老保险最高1000元/月的力度,虽说与美国等发达国家相比还存在着一定差距,但随着社会平均工资的提高和增加,我国未来个人缴费税前扣除标准也有望实现进一步动态提升,国内保险税优、税延的政策力度也很可能随之得到提升,相关险种也值得我们持续关注。 张瑾

包承租经营所得的个体工商户业主;三是个人独资企业投资者、合伙企业合伙人以及承包承租经营者。上述3类纳税人在购买商业健康险后,可以在当年(月)计税时,按照2400元/年(200元/月)的限额标准,对个人应纳税所得额予以税前扣除,具体抵扣额则与每个投保者实际收入挂钩,目前纳税人投保税优健康险产品每年最高可少缴1080元个人所得税。

## 税延型养老险“延迟缴税”

除了税优型健康险,还有一种和税收相关

# 藏地莲花文化传媒招募令



## 电商运营推广职位

### 岗位描述:

- 负责增加电商平台流量以及提高客户精准度;
- 负责监控和提高商城IP、PV,控制停留时间,跳失率等网店综合指数;
- 负责根据公司目标,定期报名参加有赞、有量等平台的推广活动。
- 负责公司微商团队的招募推广管理工作。
- 负责商城、微店站内和站外(含媒体电商及自媒体)的推广,根据不同平台属性及推广预算每月制定推广方案并负责实施,对推广效果进行评估及调整改进。
- 根据推广反馈的数据能定期给予产品开发建设性意见。

### 任职资格:

- 有1-2年互联网推广经验,可独立策划商城、微店等促销、推广活动方案;
- 对产品促销活动有相当的策划和组织能力;
- 有独立管理招商组,维护过微商团队者优先。



## 活动策划职位

### 岗位描述:

- 负责各类旅游文化及商业活动的策划与组织实施(线下);
- 根据市场需求,结合公司现状与产品,进行不同时期、不同时段对网络活动形式、网络活动内容进行策划包装(包括素材、脚本的撰写与收集)(线上);
- 提高微信、微博及其他自媒体粉丝活跃度,与微信粉丝做好互动,对微信、微博及其他自媒体粉丝的网络行为进行分析与总结;收集用户反馈,分析用户行为及需求;
- 熟悉有赞等电商平台的营销插件工具,并能根据不同活动,很好地植入。(线上)

### 任职要求:

- 有文化传媒、旅游营销、网络营销等相关工作经验2年以上,从事过旅游及文化活动的营销策划活动者优先。
- 思维活跃,不拘一格,有较好的文案策划组织能力。
- 有一定的图片处理、视频编辑及摄影能力。



## 旅游板块计调职位

### 岗位描述:

- 负责旅游产品线路的操作,根据要求设计制定旅游线路,并根据需求报价;
- 在保证产品质量需求的前提下,不断提高客户服务质量并降低采购成本,提高采购效率;
- 当出现游客投诉或发生意外时,负责与其他相关部门人员协调沟通,按公司原则与流程妥善处理;
- 与相关供应商保持良好的沟通与合作关系,不断主动开拓和优化供应商资源状况,为产品和销售人员提供支持。

### 任职要求:

- 热爱旅游事业,诚实守信,从事过相关专业工作2年以上者优先;
- 优秀的文字表达能力与语言表达能力,英语口语及写作能力较好者优先;
- 熟知旅游常识对甘孜旅游资源有初步认识和了解,能适应旅游行业特点的工作时间。

## 所有岗位综合素质

文字组织、语言表达能力强,能够熟练运用各种电脑办公软件,有使用钉钉等协同办公软件;有较强的学习能力,踏实、稳重、责任心强,能承受一定工作压力;理解和执行能力强,善于沟通,工作认真细致;工作态度积极上进,热情勤奋,阳光向上;具备职业修养、保密意识和团队合作精神。

待遇:保底工资+项目奖金+年终绩效;购买五险一金;有对外学习交流机会;业绩突出者有机会成长为公司合伙人



我们需要你 WE NEED YOU

简历投递邮箱: 376163234@QQ.COM (面试时间等通知)