

发行量减少,收益率下降

理财产品,冷清背后是理性

陈月飞

工作人员无所事事,产品说明还是一个月份的,一名客户常常会有两人接洽……门可罗雀是半年来各家银行个人理财部门的共同状况。相对于沪深股市的火热,上半年银行理财产品多少有些冷清。

理财产品市场遇冷

中信银行江苏某分行事业管理部杨希主管坦承,上半年该行的银行理财产品发行量萎缩。建行北京朝阳区某网点的一位理财经理也说:“6月前发行的数量少于往年,本周也只有7月14日发行了一款信托类理财产品。”据统计,上半年我国内地银行共发行银行理财产品2709款,与2008年全年的6146款相比,确实有所下降。

不但产品数量下降,收益率也和去年不可同日而语。工行北京朝阳支行的孙经理称“产品预期收益率通常只有2.5%左右”。这并非个别现象,资料显示,上半年到期的3413款银行理财产品年化收益率在10%以上的只有15款,最高的也仅为16.71%,与2008年最高收益率43.48%相差甚远。

客户口味也有变化,短期类产品更受青睐。

银监会近日出台新规,规范商业银行理财业务,新规的核心是,将客户分为有投资经验和无投资经验两类,对二者销售不同的理财产品,同时严控银行理财产品的风险,规定银行不能将一般客户的理财资金直接投资于股票或基金。新规一出,引起了市场的广泛关注。

银行理财新规释疑

本报记者 欧阳洁

起售额 10 万元,门槛过高是否公允?——旨在实现客户风险承受能力与产品的匹配

银监会规定,今后适合有投资经验客户的理财产品起售金额不得低于10万元。而这些产品不能卖给那些没有投资经验的客户。

“这是为了让商业银行更好地对客户进行细分,根据客户不同的投资目标、风险承受能力、财务实力销售相适应的理财产品。”银监会业务创新监管协作部主任李伏安在近日召开的“两岸三地银行业财富管理论坛”上表示,“银行理财产品应当定位于稳健、审慎”。

银行如何掌握客户是否具有投资经验?光大银行财富管理中心总经理张旭阳说:“今后,商业银行会以问卷形式了解客户的风险承受能力,来实现客户风险承受能力和销售产品的匹配。衡量客户经验的标准可能包括,原来购买理财产品的类别,是否购买过基金、股票、结构性的理财产品等等。只有储蓄的客户,可能会推荐国债、挂钩票据等低风险的产品,这些产品的起售点为5万元。对于熟悉资本市场的投资者,银行可以向其出售10万元以上的理财产品,包括一些公司债、QDII、信托产品等存在一定非保本风险或浮动收益的产品。”目前,光大银行正在设计相关的评估问卷。

“把合适的投资产品、服务提供给客

户”也是香港银行理财市场遵循的一项重要原则。香港金融管理局银行监理处主管梁信彦介绍说,自国际金融危机爆发以来,香港金融管理局加大了对银行理财产品销售过程的监管,特别强调客户风险承受能力和理财产品的匹配,现在香港各商业银行专门设立了一个独立的客户风险评估人员,专门负责对客户进行风险承受能力评估,从而避免销售人员极力向客户推销高收益、高风险的产品,同时为客户寻找到适合的产品。

银行更加重视风险控制

7月8日,中国银监会业务创新监管协作部主任李伏安表示,去年下半年以来出现的个人理财产品零收益甚至亏损面达到本金百分之六七十的状况,源于风险控制过于松散。随着监管的加强和银行对风险的重视,各家银行理财产品发行相对减少,发行的产品也多为低风险倾向。此外,一些银行对客户投资亏损后的激烈反应也心有余悸,纷纷对风险作出控制。“南京有几

收窄投资渠道,限制理财产品种类是否合理?——不如规定银行从业资质

根据银监会规定,银行理财资金不能直接投资于二级市场股票或基金,这会不会大大缩减理财产品的种类呢?

目前,银行理财产品多投资于信贷类产品、债券类产品。新规出台后,受影响的主要是“类基金”银行理财产品。据介绍,银行理财市场中涉及股票和基金的产品不多,占理财产品市场的5%—6%左右,对理财产品市场的冲击不会太大。

然而,将银行理财产品的投资领域缩小,对投资者还是会带来不小的影响。张旭阳说:“实际上,资金少、渠道窄的大众投资者更需要多样化的银行理财产品,新规出台可能会限制他们的投资渠道。”

“对理财产品限制,不如根据银行的从业资质进行分类监管。”张旭阳建议对银行理财业务实行分类监管,让不同理财水平的银行分级持牌销售。具体做法是,将商业银行理财业务进行分级,鼓励那些在风险控制、内控、销售人员等方面投入多的银行多开展业务创新,开拓其投资领域,丰富投资产品,这样既鼓励创新,又控制了风险。每年对这些银行进行一次评级,加强银行的自律。

家分行的行长一段时间都不敢上班,怕被客户堵住”,杨希说,“我们这边有时也会有投资亏损的找来,只能送点小礼品安慰安慰。”

出于这些考虑,银行多倾向于发行信贷类和债券类理财产品,这类产品或为国家重点工程款,或投资国债等产品,风险相对较低。

但不巧的是,上半年债券市场疲软,债券类产品收益普遍走低。而近期信贷类产品收益也在降低,5月份发行的3个月以下信贷类产品预期收益率平均为2.25%;6个月至1年期平均收益率也只有3.64%。上半年主力产品表现都如此不佳,收益率下降也在情理之中了。

“信贷类产品收益率与银行存款利率相关,目前一年期存款利率已低至2.25%,因此收益率走低并不奇怪”,杨希解释说。另一方面,今年银行信贷增长较快,且大多集中于大客户,“银行都求着大客户贷款,这样通过理财产品筹集资金的需求就少了。”

笔者在采访中感受到,银行方面确实对风险控制拿出了诚意。笔者以想买高收益产品客户的身份走进各家银行,结果发现,多数银行均将风险提示放在首位,工行朝阳支行更是反复劝说笔者在投资前进行风险测试。据了解,近期东亚银行推出了“冷静期”的设置,在购买理财产品后3天内

可“后悔”,这让客户有了更多时间进行考虑。

投资者逐渐回归理性

投资者在前车之鉴中也逐渐回归理性。广东中山的投资者谭先生表示,他更愿意投资短期理财产品,“这样的产品收益略高于活期存款,时间短也有利于控制风险,此外还有利于减少机会成本,”谭先生说,“市场在变,新的理财产品也在不停地出,到时候手里没钱怎么办?”

“原来以为理财产品像存款一样安全,现在可有了风险意识!”福建南平的投资者徐强不久前刚买了中信银行发行的一款1年期信托类理财产品,“是为黑龙江省交通厅筹款的,大概5万元能赚1750元,因为是政府项目,应该风险不大。”他承认预期收益率一般,但他不想把钱投到股市上去搏杀,“高收益必然带来高风险嘛!”

半年的低位调整,使投资者正在改变购买理财产品时的博彩式心理,更加注重理性投资。

热点聚焦

如何选购银行理财产品

分类

银监会出台的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》对于“个人理财业务”的界定是,“商业银行为个人客户提供财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等专业化服务活动”。商业银行个人理财业务按照管理运作方式的不同,分为理财顾问服务和综合理财服务。我们一般所说的“银行理财产品”是指综合理财服务,即商业银行针对特定目标客户群开发设计并销售的资金投资和管理计划,银行接受客户的授权管理资金,投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担。

以是否保证本金与收益为标准,分为保本固定收益产品、保本浮动收益产品与非保本浮动收益产品三类。

以投资标的物为标准,分为投资证券型、投资黄金型、或结构性存款,以及一些含期权类产品。

以风险类别划分,可分为保本和不保本两类。

以投资方式划分,包括新股申购类产品、银信合作产品、QDII产品、结构型产品等。

选购

年轻人群,一般选择先置业,其余资金再做增值,因此可以考虑银行提供一些现金管理工具——比活期存款收益高且波动小,积少成多收益可观。而有一定积累的人群可选择5万—50万元左右的一两年期的产品,这类产品

都是通过信贷资产转移转化过来的,收益远高于定期存款。对资产在500—1000万元的家庭来说,可以选择信托产品。

对投资期限较长、风险承受力较高的投资者来说,可多关注资产增值潜力大的品种,如房地产、股市、偏股型基金等。

需要提醒的是,现在大多数的理财产品虽然没有提供保本机制,但从设计到选择到销售过程都包括了银行的信用在里面,一般来说稳健收益类的产品大多到期收益可以兑付。

注意

首先要尽量选择结构简单的产品,这次国际金融危机中很多银行理财产品的投资者“血本无归”,就是被诸如“打折股票”等复杂产品坑害。此外,还必须清楚了解:产品预期收益率,收益率波动情况,收益是否有保证,由谁来保证;本金亏损的风险如何,收益如何分配;产品可以投资哪些工具,投资限制如何;产品买入后是否可以随时卖出和赎回,有何惩罚;等等。

签约时要仔细阅读产品说明书,因为每一个产品的结构都不同,有的是信用风险,有的是市场风险,有的含有保本因素,有的不保本。根据银监会和人民银行的规定,银行售卖理财产品要有风险评估书,投资者有权索要。将这些“要点”了然于心,买理财产品时才不会出错。

(柴文)

理财参谋

喜获贷款

日前,河南省南阳市卧龙区安皋镇牛庙村驻村大学生村官孙明明获得5万元小额担保贷款。今年该区劳动部门预计发放800万元无息贷款,扶助大学生村官、返乡农民工和下岗职工自主创业。

付海厚摄

中国人保去年支付赔款 676 亿元

本报电 中国人保日前发布2008年《企业社会责任报告》。报告显示,2008年人保总计承担保险责任金额达99.7万亿元,是当年国内生产总值的3.3倍。南方雨雪冰冻灾害和汶川地震后,中国人保积极开展理赔,至当年底中国人保已支付赔款占到保险行业灾害赔付的60%以上。全年累计赔款为676.3亿元,较好地发挥了保险的社会保障功能。为增进与社会公众的沟通,中国人保从2008年起每年发布《企业社会责任报告》。

(寒小)

《主协议(2009 年版)》在京签署

本报电 近日,中国银行间市场交易商协会组织市场参与者在京举行了《中国银行间市场金融衍生产品交易主协议(2009年版)》签署仪式。此次签署仪式标志着《主协议(2009年版)》的推广应用进入了实质性阶段。作为场外金融衍生产品市场的重要制度安排,《主协议(2009年版)》的发布结束了前期我国场外金融衍生产品市场多个协议文本并存的局面,降低了市场参与者的文本制作成本和法律风险,确立了场外金融衍生产品市场的“中国标准”。

(何璐)

金海观潮

■让保险合同更加公平、公正,还有赖于监管部门出台强力措施

中国保险行业协会日前推出了《人身保险产品条款部分条目示范写法》,对涉及人身险合同中有关当事人权利义务、突出保护消费者权益的原则,比如:进一步限定保险公司的“免责”范围;增加保险合同在签约、续费、理赔环节的义务,防止其推诿责任;明确保费宽限期、催告期,给投保者更多“宽容”与权益,等等。针对客户已交首期保费但在核保完成前不能立即获得保障这一难题,行业协会呼吁各公司可为被保险人提供临时保障。

保险合同作为附合合同,主要由保险公司提出合同内容,投保者只能作取舍决定,无权商议、变更。由于保险这一金融产品专业性较强,普通投保者很难理解全部条款内容,加之有些保险合同语言晦涩难懂,很多客户投保时只是略略浏览,甚至只听营销员的推介便签字,而对合同中的不公平的“霸王条款”却全然不知。

多年来不断有业内人士疾呼:保险公司应主动修改合同,增强保险合同的公平性,使保险人、被保险人的权利、义务更加对等。然而,慑于同业压力,始终没有一家公司肯出头“吃螃蟹”,“霸王条款”多半在发生理赔纠纷、对簿公堂时才浮出水面。伴随着投保者的委屈、愤怒,保险业的诚信形象也受到损害。应该说,“霸王条款”或许能维护保险公司的短期利益,但随着全社会维权意识的增长以及保险知识的普及,人们对“霸王条款”的识别能力将不断提高。不公平的保险合同会令潜在客户踟躇不前,阻碍保险业的健康发展。

剔除“霸王条款”需要出重拳。为了保护消费者权益,管理部门从2005年起就下发了有关“人身险保单标准化”的通知,并调动业内外专家调研、讨论保单“通俗化”。但无论是“标准化”还是“通俗化”,对于消除“霸王条款”,都不及这次推出的“示范写法”更有针对性。但令人遗憾的是,行业协会鉴于自身的“非官方”角色,对“示范写法”的推广,仅停留在推荐、建议等层面,只能期待10月1日新《保险法》实施后,各人身险公司主动对保险合同进行整改、报备。假若保险公司打擦边球,既不采用示范文本,也未违反《保险法》有关保护消费者权益的新规定,行业协会也将无可奈何。“软绵绵”的推荐、建议,保险公司可能不当回事,老百姓还是不解渴。

据起草者——国内的保险业和法律界专家们称,虽然增加了保护消费者权益的内容,但“示范写法”并未矫枉过正——对保险公司来说仍然是公平合理的。关乎民生,也合乎律法,保险监管部门完全有理由、有底气对“示范写法”进行强制推广!

或许,就是这个只有14条条款的“示范写法”,会成为中国保险条款调整、完善的良好开端。若保险监管部门能够乘此机会,对不公平合同条款“斩立决”,必将给人们以勇气和信心,向其他各领域的一些“霸王条款”大声说不!

曲哲涵

剔除「霸王条款」需重拳

2009 年中国上市公司竞争力百强出炉

本报电 中国产经新闻报社产业经济研究中心近日发布了“2009年中国上市公司竞争力100强”报告。首批亮相的最具竞争力的百家上市公司中,汇聚了中国上市公司中的中石油、中国人寿、宝钢、中远集团等龙头企业。从行业分布状况看,竞争力百强包含了制造、金融、批发零售、交通、采掘、电力、建筑、信息技术、房地产九大行业,农林牧渔业、社会服务业、传播与文化业以及综合类等4大类的公司还暂时未能进入百强之列。

(栾路)

两岸三地银行业理财管理论坛召开

本报电 两岸三地银行业理财管理论坛近日在京举行,主题为“金融危机背景下银行财富管理的机遇和挑战”,中国银监会和香港金融管理局,中国大陆及香港、台湾地区金融机构代表,就国际金融危机背景下的财富管理业务及经营模式变化和机遇等进行交流与讨论。据介绍,近日中国银行业协会与香港银行学会签署资格协议,确认两会颁发的“个人理财资格证书”及“专业财富管理师文凭第一阶段—理财策划文凭”为互认资格。

(欧阳洁)

