

股市冷刺激 信托贷款类产品火

◎本报记者 涂艳

贷款类信托产品抢眼

据西南财大信托与理财研究所和普益财富网最新发布的《2008年3月商业银行理财产品报告》的不完全统计,2008年3月份,商业银行推出信托类理财产品106款,其中信托贷款类理财产品(全国)65款,竟然占整个信托类理财产品市场份额的61.32%。记者统计后发现,商业银行信托类理财产品的主要投资方向有两块,其一为证券市场,其二就是贷款。相较今年1月份,55.8%的证券投资类信托产品已降到38.68%,被信托贷款类产品夺去了“半壁江山”。记者从银行网站上统计发现,北京银行和建设银行3月份分别在全国或部分省市分别发行了19和56款该种产品,可谓火力很猛。

而投资者似乎对这类产品兴趣正浓,在福建某款信托贷款类产品发售第一天又发生了久违的“抢购”现象,那么这类产品到底有多大吸引力?

看点一:收益率高

建行的信托贷款类产品属于“利得赢”产品系列,产品大多数为半年、一年或两年,其中一年期产品均可达到5.19%的年化收益,半年期产品年化可达4.6至4.9%,其中一款2008年第20期期限为727天的产品还标出了6.45%的最高收益。相较人民币定期存款年化4.14%的利息率

和大多数固定收益类产品3%左右的收益率来说,信托贷款类产品带给投资者的回报将显而易见。

看点二:期限短

从北京银行和建设银行发售的这70余款产品中可以发现,短期类产品占比较大。北京银行“心喜”和“超越”系列产品多数为1个月、80天和3个月产品,较容易满足投资者的流动性需求。而在前期短期保本类产品走俏之后,这类投资于优质企业的信贷类产品也渐渐得到推广。

看点三:门槛中等

信托类贷款产品的投资门槛多集中在5万(北京银行“超越”系列为10和30万)。虽然相较其他银行理财产品几千元的投资认购金额来说,信托贷款产品的门槛或许稍高,但是和打新股产品一般高的门槛对于大部分投资者来说并无大碍。

风险要区别对待

眼见远高于定存的预期收益率,为了为自己的财富寻求一个温馨的避风港,很多投资者在短期信托贷款类产品面前似乎又失去了警觉。记者了解到,这类产品的投资方向多为给银行优质企业客户提供信贷支持,而招行个金部财富管理室的专家表示:贷款类产品分为转让和贷款两种性质。转让类产品是银行和信托公司进行的某个债权转让行为;而纯贷款类产品是银行募集资金

金成立某个集合信托资金计划,并由信托公司向企业发放贷款。其中银行只起到的是中介作用。”

可见,这两类产品的风险存在一定差别。前者是银行对授信企业通过评级风险控制机制做出了一轮筛选后再转让给信托公司的一个债权,建行的产品多数属于这类。但是,在建行的“利得赢”产品中,多数产品银行给出了保本承诺,惟一风险在于借款人提前全部、部分还款或出现未能及时、足额偿付利息时达不到预期最高收益率。而还有一类非保本收益类产品应引起投资者的警觉,如果借款人即基础资产项下债务人出现信用状况严重恶化或清盘破产等情况,则有可能造成本金损失。

除此之外,另一类纯贷款性质的信托贷款类产品也许没有经过银行这一道坎,但是作为非保本类产品,它们一般会提供第三方担保来提升产品的竞争力。北京银行的所有此类产品都由国家开发银行提供了连带担保责任,由于国家开发银行作为国家政策性银行,其长期信用评级高于国内任何一家商业银行,因此投资风险很低。

除了不同期限产品的收益率有一定差别外,同一家银行的同期限此类产品的预期收益率也会有差别引发了部分投资者的疑问,由于国家开发银行作为国家政策性银行,其长期信用评级高于国内任何一家商业银行,因此投资风险很低。

直投类银行产品风险加重

◎本报记者 涂艳 实习生 刘雨峰

三月以来,受“大小非”解禁、基金赎回压力增大、基金分红期限临近等因素影响,作为机构重仓的大盘蓝筹股在下行的股市中首当其冲处在跌幅前列。而以大盘蓝筹股作为主要投资对象的一些银行理财产品也未幸免,单位净值出现大幅缩水。

武汉的刘先生最近查到,自己于去年11月购买的某银行“蓝筹计划1号”理财产品的净值已经降到了0.8495元,也就是说自己投入的5万元本金在不到4个月的时间里已经亏损了7000多元。照此计算,平均每月的亏损额接近2000元。这是我第一次购买银行理财产品,当初本来是打算购买另一款产品的,但理财经理极力向我推荐“蓝筹1号”,并信誓旦旦地说保本是没有问题的,后来签合同的时候也没细看里面关于该产品属于“非保本浮动收益型”的条款,结果现在就亏得一塌糊涂”,刘先生在赎回产品后告诉记者。与刘先生情况如

出一辙,供职于郑州一家网络公司的孙小姐于今年1月购买了“蓝筹计划2号”,当初也是因为工作忙没时间自己投资才买了“蓝筹2号”,现在5万元的本金大概亏了5000多吧,不过我也不准备赎回,希望股市能涨点多少弥补点损失吧。”孙小姐向记者表示。

在投资者遭受损失的同时,银行方面是否采取了相应的措施来减小股市震荡所造成的损失呢?记者随后以普通投资者身份致电该银行客服,得到的答复是该产品投资团队已经对产品的投资范围进行了调整,增加了国债、政策性金融债、企业债信贷资产投资等金融产品,在不改变原有产品风险级别的基础上增加了低风险投资品种。同时在3月28日还特别增加了一次赎回机会,并免除该次赎回费。而按照合同规定,两款产品最早的赎回开放日分别为今年的6月6日、7月11日。而当问及投资范围变更后风险控制能力能有多大的提高以及如果蓝筹股继续下跌是否还会有相应措

施出台时,客服人员以该问题属于投资团队内部决策而未予回答。同时该工作人员多次建议记者不必急于赎回,因为现在股市在逐渐回暖而现在赎回肯定是亏损,毕竟这个产品要到两年后才会到期”。

招行零售银行部财富管理室经理曹葵告诉记者,银行产品一般会涉及四方的关系:投资者-银行-信托公司-券商。银行由于受相关政策限制不能直接参与证券交易,而只能以信托计划的形式募集资金交由某信托公司具体操作,而券商作为投资顾问在二级市场上做出投资建议,并最终由信托公司进行决策。所以,该产品其实是由多个机构共同运作参与的,也由此造成投资决策的改变会具有一定的滞后性。

曹葵建议投资者在购买产品前就应明确理财产品的主要属性:是非保本型还是保本型,收益属于浮动型还是固定型,以及理财资金的主要运作方式,风险级别等。在了解上述因素的基础上做出符合自身条件的投资价值判断。

沪深股市的“跌跌不休”让广大投资者信心难拾,而最近挂钩或直接投资于证券市场的银行理财产品受到的牵连也不小。银行系QDII和昔日风光的打新股产品遭受冷落,让市场无形的手正将另一类产品热捧在手心。



新品上市

上海农行 举办自助设备推广活动

◎本报记者 涂艳

从4月1日起,上海农行连续三个月举办“用农行自助设备—赢方便”活动。随着上海农行ATM自助设备功能的日益完善,越来越多的市民选择金融自助服务。从传统的取款、银行卡查询业务,到如今存款、缴付公用事业费、转账及无卡汇款等新业务都受到市民青睐。据悉,该行1000余台ATM机同时参加此次活动,无论是农行金穗卡用户还是他行卡用户,只要在农行参加活动的ATM机上办理存取款、转账、缴费等金融交易,就有机会赢得方正便携电脑,每月5台,总共15台。

上海农行推 “一揽子”产品组合包

◎本报记者 涂艳

针对长期存在的“中小企业融资难”问题,上海农行日前推出贸易项下“结算+融资+服务”的一揽子产品组合包。

该产品组合包主要涵盖三大方面内容,包括通汇宝、出口来证通知、进口代收等在内的结算类服务;融资类包括流动资金固定资产贷款、票据贴现、福费廷、出口信用保险融资等;服务类包括避险增值类和特色类服务,其中避险增值类有择期外汇买卖、结售汇、外汇掉期存款、掉期交易等,而特色类服务有银关通、债市通、现金管理业务、网上银行、电话银行等。根据中小企业贸易特点、需求情况,上海农行从产品包中选择部分产品进行组合改造,以满足不同类型中小企业的金融需求。

恒安标准人寿研制出 首款孤独症儿童团体意外险

◎本报记者 卢晓平

为迎接世界第一个“孤独症日”,昨日,恒安标准人寿正式启动“心暖family”公益平台,为“星星雨”孤独症儿童研发并无偿捐助团体意外险保障。

北京保监局局长丁小燕出席了当天的发布会时表示,恒安标准北京分公司经过两年的艰苦创业,已经进入到了稳健发展的阶段,今后只要选取发展的突破点,努力拓展新市场,将会在未来的保险市场中赢得新局面。

信诚人寿推出 两款医疗健康保险

◎本报记者 卢晓平

昨日,信诚人寿保险有限公司推出两款医疗健康保险计划,分别为“至佳搭档”医疗健康保险计划和“宝康”少儿医疗健康保险计划,为消费者提供全面的医疗健康保障。其中,“至佳搭档”医疗健康保险计划根据投保人群和不同投保人群的不同设计不同需求的产品,“宝康”少儿医疗健康保险则在市场上同类医疗险中有所创新,保障更全面。

信诚人寿此次推出的全新医疗健康保险计划“至佳搭档”和“宝康”着力于弥补消费者在住院医疗险中的经济损失,让患者住院更加安心。

中信私人银行 再推“基金专户”产品

◎本报记者 苗燕

4月10日至20日,中信银行私人银行中心将在全国同时发售三款“基金专户”产品,分别为保守型2号基金专户、稳健型1号基金专户、积极型1号基金专户。基金专户系列是中信银行私人银行中心自主研发的创新产品,也是国内市场推出的首款私人银行专属产品,专门针对私人银行客户发售。该产品属于直投二级市场的高收益高风险类产品,创新尝试了“私募基金阳光化”运作,力邀顶尖基金公司、证券公司的优秀团队担任投资顾问,运用个性化的投资策略为高端客户量身定制。

泰康人寿新推分红型年金

◎本报记者 黄蕾

面对越来越多人关注的养老问题,泰康人寿顺势推出一款分红型年金保险产品——泰康盛世人生2008年金保险(分红型)。该产品目前正式在各地上市销售。稳健的理财产品又一次跃入人们的视线。

点评:泰康人寿“盛世人生2008”的推出,为人们实现“学有所教、病有所医、老有所养”提供了更多的选择,帮助人们达成人生不同阶段的生活目标。

“盛世人生2008”独特的红利和年金双重账户采用复利生息,领取灵活,让客户尽享专家理财的丰厚收益;保单分红,一定程度上可以规避通货膨胀的风险;附加的投保人重大疾病保费豁免,在投保人一旦出现风险的情况下,对于被保险人保障和呵护依然存在,后顾之忧。0岁(出生且出院满30天)至55岁客户均可投保该险种,保至88周岁,有趸交、3年、5年、10年、20年等多种缴费方式供客户任意选择。

■第一届中国精英理财师评选回访

企业理财需要更高关注

访民生银行重庆分行“企业理财”团队



◎本报记者 涂艳

在个人理财如火如荼之际,企业理财也在近两年渐渐走入了银行和企业的视野。银行希望推出更多的企业理财产品填充中间业务,扩大市场竞争力,而企业在经营需求多样化之中也对融资、利率、风险等

成本提出了更高的关注度。

市场和体制的不成熟是我们做企业理财业务的最大困难,但是也只能因时而变。”在谈到几年来煞费苦心的企业理财业务时,去年获得“上证风云榜”2007首届中国精英理财师评选活动铜奖的民生银行“企业理财”团队队长何卫东坦言。

就拿出口企业来说,人民币升值对其打击很大,很多企业特别是实力不强的中小企业需要付出很大的代价。另外,在我国股指期货尚未推出,农产品期货并不发达的市场环境下,做空机制的缺失就会大大增加企业的投资风险。”

万物因变而精彩。虽然困难重重,但是民生银行作为股份制商业银行中的后起之秀,在上市之后飞速完成了理财业务的创新和拓展。在企业资金管理方面,包括企业综合支付服务(PS)、企业综合收款服务(ICS)、网络银行和企业流动性管理的产品已经日渐丰富。例如中小企业融资难是困扰监管方和企业的共同问题,而通过银行这类金融机构为企业打通信息不对称的障碍就是企业理财业务中的一个重点。由于企业融资时间紧迫且没有规律性,所以为他们运用不同的金融工具,匹配不同期限的贷款品种来满足其融资需求或者替他们找到战略投资者等都是我们的业务范围。”在交通金融部工作的谢斌表示。另外,随着央行利率的节节攀高,企业的中长期贷款成本也在刚性上扬,这就需要银行在利率互换市场进行对冲平仓交易以弱化利率成本,而这也是企业自身难以完成的。

2002年之后,理财才作为一个概念走入中国,随着银行、券商、保险、信托等各类机构理财业务的逐步开展,个人对理财产品的认知度普遍高于企业。只能说是先小后大、先成熟后不成熟。”在谈到自己面对的企业客户时,何卫东表现出了一种发自内心的淡淡无奈。其早在推出企业理财概念之前,帮助企业收付款和账户管理之类的基本业务一直存在,而如信息咨询、投融资、流动性管理等方面的新业务尚未得到企业的认同。纵观全球知名企业,通过内部资源的整合和企业资金管理等产品运用所达到的收益并不比正常的生产经营收益要低。而我们在与企业接触时,到底该与公司的哪个部门和负责人商谈都会成为一种尴尬。董事长、总经理、财务人员似乎都不是负责资金管理的专业人员。”也就是说,越是不成熟的企业,理财意识就越薄弱,银行作为企业理财的咨询机构就只能从成熟的大企业先入手。

从去年众多的理财团队中脱颖而出,这只企业理财团队给了我们一种全新的思路,对于此类理财评选活动特别是企业理财评选,三位表现出了很高的参与热情,媒体良好的宣传能引发大众对企业理财更高的关注,有了关注才有行动,从而才能实现意识和水准的提升。”

第二届“上证风云榜·中国精英理财”评选启动

三月,2008第二届“上证风云榜·中国精英理财”评选活动蓄势待发。

2007年,上海证券报、中国证券网携手国内多家学术机构、行业协会和知名媒体成功举办了“上证风云榜”首届中国精英理财师评选。在半年多的活动持续时间内,参选的机构和人士遍布全国各地。

随着国内理财市场的日新月异,各金融机构的理财中心、理财团队不断涌现,投资者对金牌理财师和知名品牌理财产品的需求日益高涨。在这样的春潮涌动下,2008年第二届“上证风云榜·中国精英理财”评选活动大幕开启。上海证券报诚邀各银行理财中心、理财团队、理财师踊跃报名,共赴盛会,共襄盛举!

即日起至4月10日为选手报名阶段,本版还将对去年参赛选手进行回访报道,敬请关注。

评选筹备组:陈先生 涂小姐
联系电话:021-38967575
38967942