

Money

创业板东风吹热股权投资产品

追逐市场上的投资热点,永远为金融机构和投资者所热衷。不久前,证监会正式发布《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》,这又把投资者的目光聚集到创业板。市场人士表示,目前理财市场上发行的产品,已开始向创业板抛出“橄榄枝”,借着创业板的东风,不少股权投资类理财产品成为近期市场的热点。

◎本报记者 金莘莘



▶▶ 创业板催热股权投资产品

记者从多家银行了解到,银行当前在产品设计中,开始密切关注与创业板相关以及打新股产品的投资机会。

据记者了解,光大银行在4月15日推出的“阳光资产配置计划”,就是一款在投资范畴中包含了股权投资产品的理财产品。据光大银行上海分行零售业务部总经理助理徐欣介绍,该产品类似于伞型基金的设计机构,其中将按照投资者的风险偏好推出4个产品组合供选择。通过股票债券不同投资比例搭配,满足投资者对于收益和安全的不同需求。

据悉,在该产品的股票投资范畴中,除了直接投资资本市场外,也有投资IPO的内容。虽然目前有关创业板的相关细化政策还没有出台,但是我们还是很关注其中的市场机会。”

而建设银行正在发行的“建行财富三号”六期股权投资类理财产品,则在产品说明书中明确表示将主要投资于中国境内优质的拟上市

市企业股权、股权收益权、公众公司的定向增发等,闲置资金也可以投资于新股申购、债券回购、银行存款等金融产品。

此外,据市场人士透露,招商银行近期也面向其高端的私人银行客户推出了PE资产类理财产品。这是一种类似“pre-IPO”型的产品,银行从券商那里获得相关将上市公司的股权投资资源,然后将其推荐给客户。一旦投资成功,收益将非常丰厚。”据记者了解,此前建行也发售过类似产品,其收益达到了200%。

“虽然很多细节性的规范文件都没有出来,但是机构已经看到了其中的机会。”西南财大信托与理财研究所研究员张星分析,股权投资类产品的投资范围中是比较适合嵌入创业板投资内容的,因此即便目前暂时没有实质性的相关投资行动,但很多银行在发行股权投资类理财产品时,已经提前把未来投资创业板的可能性放在投资范畴中了。

▶▶ 应注重控制风险

虽然投资中的风险控制已属于老生常谈的问题,但是在投资与创业板相关的理财产品时,仍要重点提示其中的风险。

张星表示,投资者通过创业板投资成长型企业,虽然可分享企业高速增长带来的超额收益,但同样需要看到创业板企业存在规模小、业绩不确定性大等问题,因此,风险要大于主板上市企业的投资,属于高风险投资。”

正因为如此,相关股权投资类理财产品也存在投资周期较长、且进入门槛较高的问题。据徐欣介绍,目前市场上推出的股权投资类产品,大部分都是针对人数较少的大客户进行的,而且大多在高端客户或私人银行客户中推广。PE投资项目的投资周期较长,一般在3-5年,而且需要的资金量也较大,

很多都是投资能力在千万级别的客户才有这个资金量和相关的风险承受能力。”因此,银行方面在目前也不建议普通投资者进入该市场投资。

很多银行也正是出于此类考虑,对于当前是否要推出针对创业板的理财产品存在疑虑,很多业内人士都对记者表示,近期不会考虑做直接投资创业板的产品,必须要等市场运作一段时间后再次考虑。

张星认为,针对创业板投资的高风险特性,银行在风险控制方面需要做好工作。他比较认同建行财富三号产品中的“优先级”和“次级”客户的区分方式。张星向记者表示,这种分层设计,首先就可以从客户的风险偏好上对其进行区分,让风险承受能力较强的客户去承担更多的投资风险,也因

此可以获得更多的投资收益。这种由次级客户来为优先级客户提供部分资金保障的逐层保障机制值得借鉴。

具体到投资者,在风险控制环节中,最首要的问题是要在投资前了解清楚所投资企业的各项情况,举例来说,在实际中遇到的情况是,客户本身是做纺织行业的,他就不太会去投资煤炭行业的企业。”徐欣表示,知己知彼,充分了解投资的潜在风险,包括审视企业的财务报表、判断企业所在行业的长期增长预期及政策风险等,是进行创业板理财产品相关投资的必要功课。

另外,张星还提醒投资者对于产品的资金保障程度最好有所了解,换句话说,最好选择那些有止损设计的产品,这样可以将风险控制在自己可承受的范围之内。”

非保本类理财产品回暖

◎本报记者 金莘莘 涂艳

风水轮流转”在相关理财产品的发行中同样适用。当市场回暖,投资者信心逐渐开始恢复之际,此前保本类稳健产品“一统天下”的局面正在悄然发生变化。据普益财富的统计显示,刚刚结束的一周里,银行发行的理财产品中,保证收益理财产品的市场占比有所下降,反之,非保本浮动收益产品则出现发行增加的情况。

根据普益财富不完全统计,上周20家商业银行共发行了55款理财产品,其中,17家中资银行发行了49款理财产品,3家外资银行发行了6款理财产品。其中,保证收益理财产品的市场占比有所下降,该类理财产品发行数为19款,市场占比为34.55%,与前一周相比,下降了近10个百分点。而非保本浮动收益理财产品的发行数不足10款,但是市场占比却显著上升。非保本浮动收益理财产品市场占比略有上升,市场占比超过50%。从风险角度看,这些理财产品中,除部分结构性理财产品外,其余产品的风险程度均相对较低,属于稳健型理财产品。

除了非保本理财产品数量回升外,短期理财产品呈现高占比也是近期市场的一大特色。上周发行的3个月期(含)以下理财产品市场占比为65.5%,相比之前大幅上升;总体来看,6个月期(含6个月)以下理财产品市场占比高达80%。6个月至1年期(含)理财产品的市场占比有所下降,为10.9%。有关分析人士指出,由于目前利率处于较低水平,虽然降息预期仍未完全消除,但是大幅降息的可能性较小,并且随着国家的一系列经济政策,通胀预期逐渐显现,2009年后可能出现加息的情形。一旦加息,理财产品的收益水平将随之上升,投资者如果投资长期理财产品将难以获得加息带来的机会收益。

而统计数据也显示,货币和债券类产品每款均实现了预期收益率,在银行理财产品中当属最稳健的产品。与之不同的是,由于中间降息导致利率浮动或者提前终止等因素,到期收益水平较高的信贷类产品反而是实现预期收益相对较低的产品类别。就以上周2009年4月3日至4月9日,到期的54款银行理财产品为例,其中90.74%的理财产品实现了预期收益,其中,货币和债券类产品均实现预期收益,而3款理财产品到期未实现预期收益,实际年收益率与预期年收益率偏离程度为0.22%~1.25%。

信用贷款走“平民化”路线 办理也需“货比三家”

◎本报记者 涂艳

对于有小额贷款需求的个人来说,能够享受到不用抵押就获取银行贷款的比例并不大。而近日,张小姐在4S店买车时被同时推荐了某家外资行的个人信用贷款,只需在上海工作、生活(无户籍要求),月收入不低于人民币3000元(税前),有固定的居住地证明且年满22周岁即可办理。”据经销商说这是银行与合作推出的促销贷款。

信用贷款门槛降低

个人信用贷款是一种完全依据个人信用获取贷款的融资渠道,相对于住房按揭贷款和购车贷款等典型的抵押贷款相比,银行更注重其风险的控制。所以,以往信用贷款银行都通过向内部的中端以上客户推荐。对于有能力还款的优质客户,我们希望他们多借款,形象地说,银行就相当于做了一单收益不错的买卖。”某外资银行业内人士告诉记者。其实,由于目前适度宽松的货币政策,银行手中拥有绝对的信贷额度,而个人房贷和车贷的增长又明显乏力,个人信用贷款高于同期贷款利率15%甚至

30%~50%的利润空间正是近期信用贷款被重新捧起的动因之一。

记者了解,国内包括工行、中行、农行、深发展等银行都推出过这项业务,但是当具体品牌重点推介的只有外资行中的渣打银行“现贷派”和花旗银行“幸福时贷”以及城商行中的宁波银行“白领通”和渤海银行“摩登时贷”。

而从上述几家银行了解,申请人员的门槛都较低。例如,花旗和渣打都要求借款人月收入超过3000元,在业务办理地拥有固定职业和住所,但是对于本地户籍和房产证明等无限制。而渤海银行新推出的“摩登时贷”,银行也只要求市民年龄为22岁到55岁、工作满半年以上、在本地有固定工作和稳定收入即可。而目前,渣打银行的“现贷派”已经在除三大城市外的重庆、南昌和成都等地开展业务,对于这些经济较发达地区的都市白领来说,以上申请条件并不算高,信用贷款“平民化”路线渐渐明晰。

挑选品牌留心眼

收到渣打银行“现贷派”业务邀请”的张小姐告诉本报,之前银行有关最高享受20%利率减免的活动,也就是说,按照渣打银行借

款6个月和1年实行年化7.9%的利率计算,享受20%优惠的话可以拿到6.32%的年化贷款利率,和目前1年期基准利率5.31%只有近1%的差距。

银行理财师建议,申请信用贷款和申请信用卡或者住房按揭贷款不一样,也需要精选。因为对于个人信用贷款,各家银行在利率、贷款额度和申请条件等方面的差别较大,这和信用卡逾期还款固定每日收取万分之五罚息以及申请第一套房贷最低利率7成、首付2成的成文规定不同。

对比几家银行产品的利率,“白领通”目前的基准利率已经分别按与央行基准利率接近,即按照6个月(6.31%)和1年(6.9%)下调10%或上浮30%至50%;而“幸福时贷”的利率却仍在8.8%的基础上下浮动15%;同时,“摩登时贷”则对贷款20万元以内、一年以内的客户收取7.6%的固定利率。

其次,各家银行的贷款额度也不尽相同,例如宁波银行直接按额度分为5万、10万、15万和20万四档,银行根据不同职业和资信状况审查后决定;渤海银行的额度则从1万至30万不等,而外资行信用贷款则一般只能贷到个人月收入最高6倍,最高20万元。

中消协:三条对策防“诱购”

◎据新华社电

中国消费者协会14日发布消费警示,针对一些经营者靠假真诚变相推销的“诱购”行为,消费专家指出,消费者应保持理性的消费态度,持币不购”最主动。

据了解,“诱购”是指经营者以某种低价商品为幌子,当消费者来购物时,故作真诚地向消费者表述某种商品或无货或有缺陷等,取得消费者信任后,借机推销其他利润空间大或质量低劣商品的经营行为。

消费专家举例说,某电器公司在报纸上刊登了某品牌型号电

器的报价很低,消费者到这家电器公司求购,销售人员态度热情,但却告诉消费者所选择的品牌型号的电器返修率极高,本公司甚至都不愿意再经营,使消费者的购买决心大受影响。此时,销售人员不失时机地介绍其他品牌的商品。而实际上,这时销售人员所推荐的商品往往是获利最高的。如果消费者执意购买原定的品牌商品,经营者会以不进货了、货已撤架等理由作为推辞。

在此,中国消费者协会提醒广大消费者注意:

一、如果销售人员对本公司广告推出的产品做出否定性介绍,又

推荐其他产品,消费者应立即停止购买决定,重新通过其他渠道的信息对经营者所推荐的产品做性能价格综合评定。

二、如果坚持购买,为确保经营者所售商品价格公平,消费者有权要求对方书面承诺其商品售价不高于同期零售市场上其他商家的同类产品的广告、标签等明示价格。

三、我国虽然没有对一般消费品实施政府定价或指导价,但是,如果经营者利用欺诈手段推销商品,只要消费者有充分证据,向有关部门反映、投诉、申诉,直至提起诉讼,仍然可以有效维护自身的合法权益。

■钱沿提示

万能险不能作为储蓄替代品

在当前低利率时期,不少投资者将万能险作为储蓄的替代品。但是,重庆保险专家提醒,储蓄利息的计算基数是进入银行账户的所有资金,万能险的保证收益是在扣除保障成本、手续费、账户管理费等费用后进入投资账户资金的收益,而且在最初5-10年时间里,保险公司扣除万能险手续费的比例较高,实际进入投资账户的资金较少。

“万能险不能作为储蓄替代品,而且万能险还有一定投资风险。”重庆保险专家说,万能险的投资方向主要为大额协议存款、大型基础设施建设和国债,保底收益比较固定。但是,作为一种投资型保险,万能险同样也面临利率上扬、保险公司投资收益走低等风险。此外,尽管万能险能够任意提高或者降低死亡给付金额,但是万能险的基本保障主要为身故保障和全残保障,对于意外、医疗、重疾保障,万能险通常不能覆盖。因此,从保障需求出发的人,购买万能险前应审视自身风险是否完善,在做足基本保障基础上,再选择投资万能险。

“万能险比较适合高收入人群购买,短期投资者、收入水平较低的家庭和老年人都不适合购买万能险。”重庆保险专家说,作为一种有强投资性的保险,万能险在投资最初的3-5年时间内,实际收益并不能让人满意,甚至会出现亏损。因此,万能险的投资者应具备以下条件:一是有稳定持续的收入;二是家庭有闲余资金且没有其他投资意向;三是对收益回报有中长期准备。

(据新华社电)

▶ 新品上市

平安保险推绑架勒索保险

◎本报记者 黄蕾

近日,中国平安集团旗下的平安财产保险公司率先在全国推出了一款覆盖全球绑架勒索保障及危机管理的全新产品《公司绑架勒索保险》,据了解,该产品将是中资保险企业首款在全国范围内销售的绑架勒索险种。

据介绍,《公司绑架勒索保险》具有广泛的投保对象和保障范围,各类企业客户可为其自身及董事、高管或普通员工投保该保险,在遭受绑架、勒索、产品敲诈、拘禁、劫持或恐吓时,平安产险将聘请专业的危机管理公司协助调查分析、获取信息、谈判协商,尽量避免或减轻企业遭受的人员或财产损失,在保险金额内承担赎金、赎金运送损失、危机顾问费用及其他相关损失和费用,并可根据客户的实际需要,提供法律责任、人身损害等其他多方面保障。

金盛人寿推失业关爱计划

◎本报记者 黄蕾

金盛人寿日前推出专门针对金融危机的一款保险计划——失业关爱计划,即100%保费退还承诺”。在2009年4月10日至8月8日期间内,购买金盛人寿约定保单的投保人,购买保单后一年内,投保人由于经济性裁员而失业,若希望退保以获取资金的流动性,金盛人寿可全额退还所交保费,保险合同终止。

具体到投资者,在风险控制环节中,最首要的问题是要在投资前了解清楚所投资企业的各项情况,举例来说,在实际中遇到的情况是,客户本身是做纺织行业的,他就不太会去投资煤炭行业的企业。”徐欣表示,知己知彼,充分了解投资的潜在风险,包括审视企业的财务报表、判断企业所在行业的长期增长预期及政策风险等,是进行创业板理财产品相关投资的必要功课。

另外,张星还提醒投资者对于产品的资金保障程度最好有所了解,换句话说,最好选择那些有止损设计的产品,这样可以将风险控制在自己可承受的范围之内。”

农行力推“基金宝”定投业务

商业银行基金定投业务推广如火如荼。近日,中国农业银行联手华夏、南方、嘉实、景顺长城、交银施罗德、广发等36家基金公司,合力推动“金钥匙·基金宝”定期定额投资业务。

据悉,此次将有200余只基金参与农行的定投业务推广活动。期间,在农行办理定投的投资者将获得申购费率的优惠。目前,已有25家基金公司的120余只产品参与农行的定投申购费率八折优惠。

基金定投的大力营销是农业银行零售业务转型的一个侧面。在农行股份制改革的过程中,零售银行业务的发展将迈入新的发展阶段。国内外商业银行的发展经验都证明,开拓零售银行业务,除了可以增加银行的赢利能力外,还可以平衡资产结构,规避银行风险。

目前,农行的个人理财产品已经覆盖了储蓄、投资、理财等各个方面。和其他商业银行市场定位有所不同,农行除了重点发展城市业务外,也在大力开拓县域市场,县域零售业务的发展将成为农业银行未来新的利润增长点。(斯夫)

中英人寿首推专属保障计划

◎本报记者 卢晓平

近日,中英人寿与金融服务中介泛华集团、大童集团强强合作,联袂推出公司首款专属保障计划——华丽人生保险计划。此举代表保险公司与中介合作的进一步深化与提升。

据悉,中英人寿华丽人生保险计划是一款全新合作模式下的保险产品,主要体现在专属性和独特性两个方面:一、专属,此款产品打破了以往中介合作产销分离的固有模式,而由泛华、大童集团提出产品需求,再借助中英强大的产品研发平台,由双方共同协作、倾力打造而成,并由泛华集团和大童集团专属销售。二、独特性,中英人寿华丽人生保险计划是由中英人寿华丽人生两全(分红型)保险与附加华丽人生提前给付重大疾病保险构成,不仅将红利分配、重疾保障、保额递增、满期给付等市场上的热卖属性囊括其中,更特别增添了原位癌保障,使华丽人生保险计划真正成为一款用心打造、保障全面的保障计划。

光大银行联合支付宝 在京津地区推网络缴费

光大银行近日宣布,从4月10日起,由该行与支付宝公司共同开发的网络缴费服务正式在京、津地区推出,首批上线的缴费项目包括北京地区的电费(网络电表)、移动手机话费、歌华宽带和自来水费,以及天津地区的联通固话宽带费、联通手机话费和移动手机话费。

与现有的银行柜台、自助银行、缴费终端、电话银行和网上银行等缴费渠道相比,本次光大银行与支付宝合作推出的网络缴费服务,面向国内所有银行的持卡人。

据光大银行工作人员介绍,下一步,光大银行还将与支付宝扩大合作范围,在北京和天津地区推出其他缴费项目,并陆续在国内其他主要城市推出网络缴费服务。(但有为)