

# Money

## 投“e”有道 玩转ETF 风险意识不能掉

今年以来ETF的良好表现让很多股民成为指数“e”族,ETF既可以成为中小投资者分享大盘上涨的工具,又可以成为资金量雄厚客户套利的利器。但是,专家提示:投资ETF也有风险,调整行情下须谨慎。

根据银河证券的统计,截至7月31日,今年以来国内5只ETF平均净值增长率为96.38%,接近一倍的增幅让很多基金都望尘莫及。而近日也有消息称有两只ETF近几个月均实现了净申购,市场炒“e”气氛日益浓厚。

◎本报记者 涂艳

### ▶▶ 不能光看成交量

在大盘7月29日大跌时,ETF也随大盘放出巨量,而很多投资者大胆买入抄底。从今年的情况来看,ETF的每次下跌都是一个很好的买点,特别像深100这种日内波动较大的交易所指数基金。一位上海的投资者对ETF极力看好。

众所周知,ETF作为跟踪指数的一种交易所指数基金,也是开放式基金的一种。投资者可以根据实时价格在交易所交易时间内随时按照市价买卖ETF,就跟买卖一只股票一样。而又由于ETF的交易成本较低和较好的流动性,它似乎在比普普通通指数型基金更为受到投资者欢迎。

市场认为ETF只要放量下跌就是极好的抄底机会,这是不理性的认识。“银河证券基金研究中心分析师王群航表示,由于ETF还支持溢价

套利和折价套利,故成交量的放大并不表示持有ETF的份额就多,套利可能是前手买入ETF,而后立刻完成了一篮子股票的买卖。”也就是说,ETF的涨跌和成交量还掺杂了一级市场基金和股票份额的转换。

与一般的指数型基金相比,ETF基金既可以在一级市场上申购和赎回,又可以在二级市场上买卖。而在一级市场上,投资者是以一篮子股票和基金份额相互申赎,ETF的门槛是100万份。而由于市价和净值之间的偏离,才产生了套利的空间。也就是说,除了很多中小投资者在二级市场上买卖ETF外,影响其成交量和价格的还有一级市场的交易。”王群航表示,所以,中小投资者投资ETF还主要依靠对大势的研判,光捕捉成交量就认为是买点容易发生误判。



### ▶▶ 上证央企50ETF即将问世

目前,交易所指数基金只有上证50、上证180、深100、上证红利和中小板等5只,而就在下个月,发行满一月的工银瑞信上证央企50指数有可能上市,成为第6只交易所ETF指数基金。

而对于选择套利的投资者,专家建议选择成分股较少的ETF进行投资,成分股越多,套利的难度就

越大,越不受欢迎。”王群航认为。而目前,券商集合理财产品、私募和券商自营都是ETF套利的的主力军。如此说来,上证央企50指数基金将会有不错的投资价值。

而对于有定投ETF习惯的投资者来说,专家建议也要做一定的灵活配置。牛市单边上扬行情是投资ETF的最佳时机,而如果遇到调整

市,其实ETF和其他类似指数基金摊薄成本的功能并不明显。所以也要做一定的调整,比如可以将每月购买份额降低一些。”招商银行上海分行CFP邹建表示。基金定投其实来源于银行的零存整取,但是和零存整取不同的是,基金投资是有损失本金的风险,故投资者在投资ETF时也要谨慎。

## 被疑卡外套现 万用金业务存风险

◎本报记者 金萃萃

### 仅两成投资者理性“打新”

◎调查策划/整理 涂艳

六月底,桂林三金的发行标志着曾封闭九个月之久的IPO重新启动,而基于目前已经成功上市的9只新股情况来看,市场打新热情非常高涨,在本次和新浪的联合调查中我们发现,有近一半的股民承认将手中60%以上的资金用作打新股,看来投资者对新股无风险套利的观念犹存。

而对于新股的选择,分别有44.2%和35.2%的投资者会考虑新股的发行价高低和新股市值的大小,而新股的行业所属等其他情况基本上并不在大众的考虑范围内,可见大部分投资者对新股首日爆炒获得高收益的预期还是很高。

而对于目前难以改观的新股首日爆炒现象,调查发现,有4成投资者认为是难以改变的体制问题所致,只有21.1%的投资者表示会理性投资,而3成投资者更只关心自己的打新收益。故在首日上市即抛售中签新股的投资者也占到了调查人群的6成以上。

情问您是否需要我行提供的万用金业务?它可以在信用卡额度之外满足您额外的现金需求,利息还比信用卡取现低很多呢。”前不久,记者接到浦发银行信用卡中心的工作人员打来的一个电话,推荐一种颇有诱惑力的个人小额信用贷款。

据了解,开通此业务后,银行的信用卡中心将根据申请人的信用额度,按一定比例划一笔现金到其银行账户中。然而该业务却因为定位模糊引发业内人士争议:万用金究竟是卡外套现还是真正便利的个人贷款?

### 信用额度“变出”信贷资金

经过详细了解,记者发现浦发信用卡中心所提供的“万用金”业务,其实属于一种银行在信用额度之外另行提供的个人小额信用贷款。

以一个信用额度为2.5万元的信用卡持卡人为例,浦发银行信用卡中心的工作人员表示,根据该持卡人的信用记录,只要此前还款

情况和信用记录良好,就可以为其申请1.4万元—2.8万元的万用金。需要指出的是,这个最高贷款额度为2.8万元的万用金,是属于信用贷款范畴,无需任何担保。而且该笔资金还不占用信用卡额度,也就意味着持卡人在申请了万用金之外,原来的2.5万元信用额度依然不变。

此外,万用金吸引人之处还在于其较低的利率。按照目前的规定,持卡人用信用卡取现的话,需要支付给银行一定的手续费,以浦发银行为例,该银行信用卡中心工作人员告诉记者,以1000元作为起点,手续费比例是3%,即30元。此外,持卡人还要向银行以每日万分之五的利率来支付透支利息。

但若使用“万用金”就不同,以一年期贷款为例,假如贷款1000元,持卡人每个月需要还款90.07元,其中包括了6.74元的利息,换算后来看,年利率在8.084%,且每个月所需还款将跟着持卡人的信用卡账单一起记入当月还款额。

当然,如果申请人需要提前一次性还清剩余款项,也需要向银行支付违约金,支付的数额为未还款数量的3%。

### “疑似”卡外套现 风险颇大

虽然浦发信用卡中心的工作人员不断强调万用金只是一款为持卡人提供现金使用的便利小额贷款,但业内对此却出现了不少质疑的声音。

原则上讲,银行应该鼓励持卡人刷卡消费而不是现金取现,而万用金间接提高了持卡人的信用额度,对于资金的监控将成为一道难题。”一位不愿意透露姓名的某银行信用卡中心人士坦言。

尽管浦发银行也有一些自身的风险控制方式,比如在万用金的客户选择上,一般都选择那些平时还款情况和信用记录良好的持卡人,而且要求提现时写明资金用途,一旦违反银行有权收回。但是业内人士依然对于万用金的资金流向监控质疑。

写了去消费的,但是申请人是否可以拿着这笔钱去炒股呢?”上述人士追问到,银行又如何来控制这些风险?”

据央行数据显示,今年第一季度,信用卡逾期6个月未偿信贷总额达49.7亿元,同比增加133.1%,占期末应偿信贷总额的3%,同比

增加0.6个百分点。为此,央行已经在相关报告中提醒金融机构在大力推进信用卡业务快速发展的同时,应警惕信用卡逾期未偿金额持续上升所带来的潜在风险”。

而中央财经大学银行业研究中心教授郭田勇也分析指出,信用卡本身没有任何抵押,因此银行自身承担了不少风险。故而银行对于信用卡取现也设定了不少限制,比如较高的取现手续费和利率,以及取现额度的限制等,“目的就是为了提高取现的成本”。但是万用金却降低了取现的成本,且资金一旦被持卡人提走,银行对于其如何使用是无法控制的,不像信用卡刷卡,银行还能知道资金的去向,所以不排除会出现恶意套现的可能性,银行所承担的风险也加大了。”

郭田勇指出,目前银行的信用卡部门由于其盈利来源之一的循环利息收入部分,因为大部分持卡人的及时还款而收益不高,所以万用金应是有银行用以增加收入的举措。但在资金的监管问题上所存在的漏洞,却需要银行仔细审查,更不能违背监管部门对于有关个人消费信贷管理的一些精神。”

## 投保车险如何面对“王婆卖瓜”

◎本报记者 黄蕾

在车险市场越来越透明化的今天,保险公司、车险中介、4S店,各种投保渠道纷纷施展“王婆卖瓜”战术。多个渠道的服务特色相继“争宠”,其实是广大车主的一大福音。但不同投保渠道各有哪些利弊?综合业内人士和各地车主的经验,我们不难发现,除了险种以外,选择一个适合自己的投保渠道也十分重要。

### 4S店:为新车主扫盲

对于新购车主来说,4S店一般是首选。4S店承担着新购车主的车险知识扫盲任务,也就是买车的同时,帮助车主上保险、走单子、联系保险公司,解决了新车主对车险一无所知、无所适从的困扰。

缺点就是价钱相对较贵。另外,4S店毕竟是代理机构,车主只能在4S店代理的范围内进行选

择,往往可选择的保险公司较少。有投保经验的车主王先生说:“我刚买车的时候就是在4S店上的保险,当时对车险一无所知,又懒得去了解,所以就连购车一起交给4S店办齐了。反正是第一年上车险,因为不了解,多花点钱也认了。”

### 电销:经济适用车主首选

随着近来电车险模式的成熟和火热,直接通过电话到保险公司投保已经成为与4S店、中介并驾齐驱的投保方式。

电话车险的优势在于:第一,能拿到低于其他任何渠道15%的折扣。平安车险电话车险负责人解释说:“保监会规定商业车险费率最多可以打到七折,但是电话车险这一渠道可以在七折的基础上再优惠15%,车主看重的就是实惠的价格。”

第二,直接面对保险公司,可避免被不良中介误导和欺骗。目

前在保险市场上,大部分车险业务是由兼职保险人代理的。出于盈利的需要,他们经常选择性地为客户介绍产品,将投保人的车辆投保业务揽在手中,然后又利用已有的资源向保险公司要高价。甚至有些中介业务员背着公司,在不征求客户意见的情况下,随便安排客户的车辆投保,往往给车主造成不便和利益损失。而直接面对保险公司最大的好处就是直接和安全。

第三,电话车险运营机构均是保监会审核通过的优质企业,投保方式公正、透明,服务承诺有保障。在报价透明方面,不会出现保险公司与车主讨价还价的麻烦事,而是直接按照保监会规定的折扣比例统一报价;同时,电话车险的投保电话均有录音,车主可随时要求复查自己投保时的录音。”

目前,就电话车险的发展而言,平安电话车险起步最早,其业务已经基本覆盖全国,此外,人保

和太保也开始看好电话车险业务,开始在部分城市起步。

### 中介:适合关系型车主

要说到中介投保,更适合那些多次通过一个业务员投保的车主。不管你选择哪家保险公司,只要车主与业务员的关系到位,也能帮助车主省不少麻烦。业务员在很多时候为了维护自己的老客户,多会为车主提供额外的人工服务。如:代理续保、缴费、对账等。”一位从事车险多年的业务经理告诉记者。

但是选择中介投保也要注意风险。首先是要选择知根知底的可靠中介,以免在投保过程中被误导,花了冤枉钱。同时,中介投保的价格和4S店一样,会比电话车险价格偏高,因为中介也是需要从中赚取利润。

总之,需要提醒车主的是,一定要根据自己的现实情况选择最适合自己的投保渠道。

## 银监会规范企业理财风险

◎本报记者 涂艳

去年上半年,欧元币值一路飙升促使很多外贸企业“专注”于外汇套期保值,然而随着全球金融危机全面爆发,欧元一时间转面成为国际投行做空的对象,很多做套保的企业因此损失惨重。类似的衍生品交易很多企业都在做,银行的对公业务也很乐于从事这类衍生产品的销售,其中的利润很吸引人。”一位浙江外贸企业投资发展部的经理告诉记者。

和个人理财产品类似,企业也有很强的理财需求,而对生产成本的锁定和预算则需要含有期货或期权等性质的金融衍生产品支撑,但由于多数企业并没有专门的投资研究部门,加之银行的不当销售和产品的复杂性,很多企业反而最终提高了成本,甚至更有载在所谓的“衍生品”上的。

8月5日,银监会发布了《关于进一步加强银行业金融机构与客户交易衍生产品风险管理的通知》,对客户的风险评估、银行的适当销售和及时的信息披露和明确“卖者有责、买者自负”几个方面对银行衍生产品风险管理提出了新的规范要求。

先前银行在推销带有衍生品性质的保值工具时,往往受制于业绩压力而采取诱导性的推销,而在一单外汇保值业务中银行销售部门很少可以拿到150—200个点的点差,而收到钱后银行很少再有什么后续服务。”上述外贸企业的经理感叹。

而此次的《通知》第十八条明确规定“银行不得将与机构客户交易衍生产品的相关收益与员工薪酬及其所在部门的利润目标及考核激励机制简单挂钩”,而且还须给机构客户提供恰当的销售行为。例如,在个人理财业务中,也有客户因为最终发现自己购买的理财产品不符合先前的理解,而最终导致了产品的零收益或负收益纠纷。其中,银行的不当销售行为,例如不正确解释产品的性质和风险则是一大诱因。

同样,银行提供给机构客户(一般为企业)的衍生品仍是一种满足企业理财需求的产品。银行的不当销售行为和对客户风险评估的不到位也是普遍存在的问题。之前类似的规则比较少,而今后银行的对公业务则更强调合规了。但是,风险评估和之后的信息披露能不能做到位则有待观察。”一位银行业内人士表示。

### 新品上市

## 新华人寿“银发无忧”添新军

◎本报记者 黄蕾

由上海市老龄委牵头,新华人寿上海分公司推行的“银发无忧”老年人意外伤害保险日前新增老年人意外伤害住院护理保险,保障范围更加全面。

据悉,新增的老年人意外伤害住院护理保险为附加险,消费者可以根据自己的需求选择购买与否,填补了老年人住院护理津贴保险产品的空白,使其保障范围涵盖老年人意外风险中的身故、伤残、骨折津贴、旅游意外身故、食物中毒身故、食物中毒医疗和意外医疗等,保障更全面。

## 光大银行 荣膺最佳财富管理银行

光大银行凭借优秀的资产管理能力荣膺2008年度中国最佳银行评选之“最佳财富管理银行奖”。同时,在最新一期商业银行理财产品综合排名报告中,光大银行也位列理财产品的创新设计与各项良好指标表现,名列前茅。

2004年,光大银行首家开办理财业务并推出首只个人银行理财产品“阳光理财A计划”,开创了致力于提供个人和公司理财全方位服务的“阳光理财”品牌。在5年的发展进程中,光大理财业务开创了包括第一个人民币理财产品、第一个人民币结构理财产品、第一个人民币信用关联理财产品,和第一个信托对接理财产品等十项业内“第一”。截至2008年,光大银行理财产品累积发行规模已经达到5000亿元人民币左右。(斯夫)

## 建行发行“财富信托贷款类”产品

◎本报记者 金萃萃

8月7日起,建设银行开始发行多款“建行财富信托贷款类”理财产品。据了解,该产品的募集资金将投资于信贷资产,产品的投资期限分别为152天、210天、238天和299天,对应的预期收益率为3.0%、3.2%、3.3%和3.5%,产品的投资起点为20万人民币。

## 华泰人寿年金保险产品上市

◎本报记者 卢晓平

记者获悉,近日华泰人寿推出一款全新养老保险产品“金鑫延年”年金保险,因其具有收益长期、考虑未来通货膨胀的因素、兼顾保障与投资、灵活选择交费期限的特点,而受到客户的青睐。

据相关人士介绍,“华泰人寿金鑫延年年金保险”是一款提供稳定和多层次年金收入和保障的分红产品,涵盖出生30天至55周岁的人群,可保障至90周岁。由该产品打包的保障计划可满足生存、教育、应急、重疾、养老等多种家庭或个人需求,体现了华泰产品的创新与全面。

