

外资银行理财,为2007做准备

□周刊记者 夏峰

在国内银行业全面开放前夕的2006年,外资银行在华推出理财产品也随之加快。总体来看,外资银行的理财产品大多侧重于浮动收益型产品(本金仍有保障),固定收益型产品由于利润相对单薄,发行的数量和种类

都较少。

不过,随着外资银行即将全面经营人民币业务,与中资银行的“贴身肉搏”不可避免。为了抢夺市场,外资银行近几个月推出固定收益型产品的力度也在逐步加强。

“高收益高风险”仍是少数

由于在产品设计、风险控制、投资渠道等方面占据优势,外资银行在推广浮动收益型产品,尤其是预期收益高的浮动收益型产品的动力很足,因为该产品的利润率最高。不过,面临国内投资者投资理念尚不成熟的现状,该类产品的市场反应落后于国外市场,所以从产品的数量来看,还不是外资银行理财产品的主流。

需要指出的是,这里所谓的“高风险”,并不是指投资者本金发生损失

的风险,而是获得预期收益率的概率区间相对较低。

虽然产品的预期最高年收益率较高,但实现这个收益率水平的概率低,而一旦出现市场低迷,很多产品只能获得保本收益,“风险”相对较高。

“中等收益”占据主流

事实上,预期年最高收益率在5%~15%之间的理财产品,才是各家外资银行主推的品种,这些产品通常挂钩指数、外汇、商品价格等,最高预期年收益普遍在10%左右。

此类“中等收益”产品仍然以挂钩类产品为主,还包括汇丰、东亚推出的固定收益ODII(代客境外投资)产品,如汇丰的“汇聚通”等。从收益水平来

看,预期最高年收益率超过10%的以挂钩股票为主,其收益/风险比仍然偏高;预期最高年收益率低于10%的产品以其他结构性产品为多。

与此同时,回顾近几个月的外资银行理财产品可以发现,“固定收益”类产品逐渐增多,主要原因是为抢占未来客户做好铺垫。该类产品的潜在投资收益率一般略高于同期的银行定期存款,投资期限也比较短,流动性较强,如东亚银行的利率指数挂

保本、汇丰银行的“上限正向浮动”等产品。

“由于中外资银行同台竞争越来越激烈,外资银行此前并不看重的固定收益产品,也将成为其重点发展的领域。”某外资银行个人金融消费部负责人说。



许华清 制图

基金

2006全面复苏

□周刊记者 夏峰

毫无疑问,基金是2006年股市大涨的最大赢家之一。

Wind资讯提供的数据显示,截至上周末,包括封闭式基金在内,具有可比数据的175只偏股型基金今年以来的平均累计增长率达到了96.37%。其中,累计净值增长率超过100%的基金高达75只。而排在前三位的景顺长城内需增长、上投摩根中国优势、上投摩根阿尔法3只基金的累计净值增长率则全部在150%以上。

受益于今年行情的恢复性上涨,基金首发也变得极为“容易”。根据统计,今年以来共有90只开放式基金成立,首发总规模达到3947.31亿元,单个基金的发行也出现像嘉实策略增长这样的超级“巨无霸”,其首发规模超过了400亿元。历史数据显示,在2001年到2005年的5年时间里,先后成立的165只开放式基金的首发总规模才为4067.77亿份。

从新发基金的类型来看,股票型基金成为绝对主流,无论是发行只数还是首发规模,都取代了曾经的主流基金——货币基金。业内人士表示,国内股市恢复IPO、指数持续上涨等因素,使得股票型基金的收益能力大幅超过货币市场以及债券市场,投资者追捧股票型基金也在情理之中。

值得一提的是,基金公司在2006年做了不少创新。在南方推出首个复制基金后,景顺长城、华夏等公司也推出其绩优基金的复制产品,而富国天益则成为基金分拆的首位实践者。

市场的向好,让今年基金的开户数也出现激增。业内专家预测,在我国证券市场牛市的背景下,基金凭借其专业化的水平,应该可以为投资者取得良好的收益。2007年,做个“基民”仍然有利可图。

QDII 理财系新军 2006 遇冷

□周刊记者 金萃萃

在大众和媒体的极度关注中,QDII产品终于在2006年8月进入了人们的视野。因为QDII意味着将允许内地居民投资境外资本市场,因此投资者对其寄予了极高的期望。

汇率风险导致销售遇冷

然而QDII开放的步伐是谨慎的:首批QDII资金只限于投资境外固定收益产品,包括具有固定收益的债券、票据和结构性产品,不得直接投资股票及其结构性产品、商品类衍生

产品,以及BBB级以下证券。在这样的前提下,目前市场上的QDII产品基本上可以分为两大“阵营”。一类是类似于传统的结构性外汇理财产品,预期收益为浮动型,届时将根据实际情况来决定投资收益率。而另一类QDII为开放型产品,投资者可以随时赎回,在目前人民币升值的前提下,能够较前者更为有效地规避汇率风险。

不过从目前QDII产品的销售情况来看,QDII在2006年人民币快速升值的背景下推出,似乎有些“生不逢时”的意味。由于QDII产品大都以人民币投资(也有部分产

品以美元投资),而人民币升值又可能抵消(或部分抵消)QDII产品的收益,因此潜在的汇率风险成为了QDII产品面临的主要问题;加上占本金金额0.15%~0.20%的托管费和0.15%~0.40%的管理费,也让QDII产品的吸引力进一步降低,并最终导致了其在销售上遇冷。

期待未来高收益产品

虽然整个QDII产品的市场推进在2006年没有预期中火爆,但是毕竟给投资者提供了一个新的投资渠道。一旦投资者对人民币升值的预

期减弱,那么他们肯定会把目光投向海外投资渠道。同时,业内专家也预测,未来的QDII产品会在结构和收益率上有较大的突破,银行肯定会推出高风险、高收益的QDII产品。

因此投资者到时候可以根据自身的风险偏好进行选择,如果具备一定的风险承受能力,愿意承担一定的风险,就可以考虑收益率较高的浮动收益型产品。不过,无论风险程度如何,QDII产品也只能是家庭资产配置中的一个组成部分,只有在全面的资产配置基础上,QDII的投资才能帮助实现家庭理财的整体目标。

信托 有惊喜 有焦虑

□周刊记者 朱莉

2006年是信托业从事“受人之托、代人理财”信托业务的第四个年头,从信托理财产品发行规模来看,并未再现前几年增长率30%以上的辉煌,仅比2005年略有增长。

此消彼长

受国家进一步加强对房地产市场宏观调控和银监会“54号”文的共同影响,从8月份开始,房地产信托发行持续低迷,使得这个昔日主导信托产品的重要投资领域成为如今的“重点避开”领域,从而在一定程度上影响到全年信托产品发行的数量、规模和收益水平。

证券投资类信托产品的异军突

起,算是给紧缩的信托理财点缀了一抹亮色。受证券市场持续走强的影响,今年此类信托产品大增,约占信托计划总数的三分之一,并以绝对优势超越房地产信托,成为名副其实的信托理财“热点”。运作方式上也不断出新,如专打新股、机构化安排、与私募基金公司合作等,不仅提高产品的安全性,也给不同风险偏好的投资者以更多的选择。

酝酿变革

然而,年底银监会下发的三份讨论稿的威力,对信托市场而言不亚于一枚核弹。讨论稿显示出的管理层主要思路是,限制“银行类”资金信托业务发展;抬高委托人的合格门槛,单个资金信托计划的自

然人明确规定不得超过50人,且个人收入在最近两年内的每年收入要超过20万元,最低购买金额不少于100万元;禁止信托公司开展实业投资;放开信托公司资产管理业务,取消信托公司投资金融产品的80%的比例限制等。

这意味着信托业花4年时间建立起来的盈利模式差不多要推倒重来,事关全国56家信托公司、3000多从业人员的吃饭问题;对信托理财市场来说,基本上信托要挥别中小投资者了。当然,在新办法正式出台之前,并不排除政策会有所松动。但信托作为富人理财工具的定位似乎无法动摇,而且投资方向将越来越向金融市场集中,这也是管理层要求抬高委托人门槛的原因之一。

集合资金信托计划发行总数	2006年: 411个
发行规模	4771.7亿元
平均规模	11.60亿元
平均信托期限	1.91年
平均预期年收益率	4.68%
一年期信托产品预期年收益率	4.75%
二年期信托产品预期年收益率	4.75%
一年以上信托产品预期年收益率	4.75%

张大伟 制图