

## 打新产品热潮涌 投资者需冷思考

进入2008年以来,“打新”叫停的市场传言并没有羁绊住各家银行打新产品发行的手脚。在银行理财产品“收益门”和股市震荡的双重推动下,打新产品出现了一个发行和认购高潮。同时,为应对今年新股申购型产品收益下降的预期,各银行纷纷“改良”产品,甚至打出了降价牌,力求延续去年的火爆行情。

银行打新理财产品的火爆意味着什么,投资者又该如何练就一双“火眼金睛”,正确研判产品风险呢?

◎本报记者 涂艳

### 打新股,越打越火热

“相较去年同期和去年下半年发行火爆的行情,今年1、2两个月的销售情况更上了一层楼。”在工商银行上海分行的大厅中,理财经理周某向记者表示。

记者浏览工行网站时发现,2月份共计发行包括“中国铁建专项申购”在内的6款不同类型的打新产品,期限只有3个月和6个月两类。

“在结构性产品遭受‘零收益’之后,市民对类似产品的怀疑进一步增加,虽然打新产品的投资收益持续下降,但是在可能博得高于固定收益的情况下,大众的投资倾向会有变化。”光大上海分行首席理财师徐欣表示。

今年2月,有统计报告显示:银行新股申购类理财产品发行数为32款,占比由1月份的12.7%上升到14.8%。进入2008年以来,新股申购类理财产品每月发行数均超过了30款。

虽然卖得火热,但似乎新股申购类理财产品收益普遍呈现下降趋势已是业内达成的共识。西南财经大学信托与理财研究所该份报告显示,2月份共有11款新股申购类产品到期,其中“金葵花”新股申购3期人民币资金信托理财产品年化收益率最高,为18.73%。从2月份情况来看,该产品的平均年化收益率为12.14%,较2007年有明显下降。一方面,券商、基金和银行多元主体的参与让“蛋糕”被切得愈来愈薄,二级市场溢价幅度的降低也让这块“蛋糕”似乎不那么可口了。

记者调查发现,2007年新股申购中签率普遍在千分之几,而时至今日多数都只维持在万分之几。门槛只有3万元的建行“新股随心打”产品今年第十次投资公告就显示,2008年2月15日申购新股“天宝股份”的实际中签率只有0.04786%。

### 产品创新潮涌动

银行打新股产品数量从去年1月份的5款到今年1月份的37款,可以说从数量上实现了跨越式发展。随着市场需求的进一步加大,几乎所有银行都不想错过这道“甜品”,而从目前市场上的打新产品结构来看,创新潮日渐涌动。

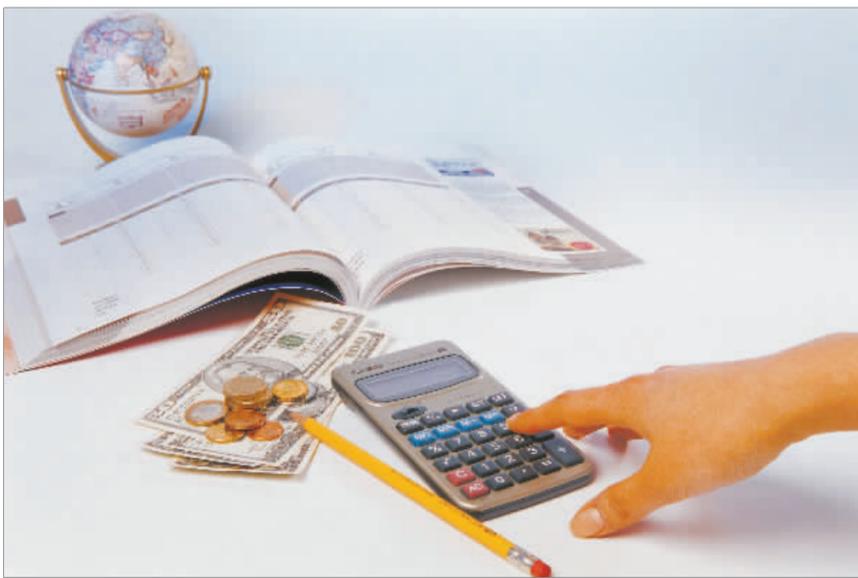
从流动性上看,该类产品一般分为开放式和封闭式,开放式又有绝对开放和相对开放两种。前者一般有一次签约循环打新和单项新股申购类,例如建行、交行和光大都推出了类似“新股随心打”的产品,“这些产品可以说具有一定的创新性,相对于单项申购产品它具有成本低、较稳定的优势,而相对于固定期限类产品它的信息披露较频繁,就像这款工行增强型产品就在每周的开放日提供单位净值,比起一个月公布一次净值的固定收益类打新产品灵活很多。”上海工行业理财经理、CFP周佳昊表示。

封闭式打新产品是指在固定期限内客户不具有提前终止权,现在市场上这类产品占比很少,农行发行的几款产品一般都是类似产品,由于流动性不足,如果产品期限又长的话,投资者应尽量回避。

0.25%的手续费的。

而另一类相对开放的产品就是无固定期限的,就拿工行编号为830003的“2008年第2期增强型”新股申购产品为例,它的封闭期为1月25日至3月1日,终止条件是产品份额低于5000万份,周一为产品的开放日,投资者可在开放日提交申购、赎回申请。产品设计上,这类产品相当于银行发行的“类基金”,“这些产品可以说具有一定的创新性,相对于单项申购产品它具有成本低、较稳定的优势,而相对于固定期限类产品它的信息披露较频繁,就像这款工行增强型产品就在每周的开放日提供单位净值,比起一个月公布一次净值的固定收益类打新产品灵活很多。”上海工行业理财经理、CFP周佳昊表示。

封闭式打新产品是指在固定期限内客户不具有提前终止权,现在市场上这类产品占比很少,农行发行的几款产品一般都是类似产品,由于流动性不足,如果产品期限又长的话,投资者应尽量回避。



### 风险有放大趋势

在结构性产品连连遭受投资者“零收益”拷问之时,打新产品凭借其高收益的历史业绩将会吸引更多的投资者“投怀送抱”。而银行理财师特别提示,打新产品是非保本类浮动收益类产品,和近期出现零收益的保本类产品有质的区别。投资者尤其要提前认

识到其中的风险。市场风险尤应得到重视。由于目前打新产品的收益衡量标准还是中签率和一二级市场的溢价幅度,随着中签率的急速下滑,“抢标”就会越发严重,“在优选打新的产品中,原本很多不被看好的股票也许也会被银行看上,在没有较高

的溢价预期判断下,提高申购量博取更高收益的行为会给投资者带来很大风险。”深圳平安银行首席理财师余屹表示。尤其在目前的震荡市场,特别对于某些参与网下申购的产品来说,3个月的封闭期将会面临很大的跌破发行价风险,而这些风险是明明白白的合同条款,到时候如果投资者还以信息披露不及时、资金流向不明、销售环节有夸大推介等理由来找银行对峙,就显得有些理亏了。

成本控制也很重要。不同类型的新股产品,类似20%-30%的收益提成、管理费、托管费、信托费、提前赎回手续费等都是会影响“打新”收益的(特别对于短期或超短期的理财产品来说)。中国工商银行此前推出的分别针对中国中铁、中海集运、中国太保的专项申购产品到期年收益率分别为7.3%、10.5%、13.7%,虽然收益率看似不错,但由于投资期限只有十余天,投资者实际获得的收益仅是投资金额的万分之几,如果再扣除年化0.1%(折算后为0.003%)左右的托管费,其实收益是不怎么乐观的。

类型	典型产品	费用	赎回期	
开放式	绝对开放 一次签约循环打新	建行新股随心打 18%业绩提成、0.2%信托管理费、其它交易税费	单次运作后随时解约	
	单项申购	工商银行2008年第5期中国铁建新股专项申购 0.1%托管费、20%业绩提成	产品到期日	
相对开放	固定期限、定期赎回	无特别	20%-30%的提成、其它费用视银行而定	基本上每月都有
	无固定期限、每周赎回	2008年第2期增强型新股申购产品	管理费1%、托管费0.2%、持有6个月内0.2%赎回费	封闭期后每周一
封闭式	固定期限、无提前赎回	“本利丰”07年第五期人民币理财产品	固定管理费0.90%、若理财产品年化收益率高于7.00%,对高出7.00%的部分按30%收取业绩提成	产品到期日

注:以上费率除业绩提成外都是年化费用 涂艳 制图

## 海外投资遇挫 短期保本和打新类产品受宠

◎本报记者 涂艳

据西南财经大学信托与理财研究所和普益财富网日前最新发布的一份不完全统计报告:2008年2月份,32家商业银行(26家中资银行和6家外资银行)共发行218款理财产品,并呈现以下特点:银行系QDII产品发行数量骤减;短期保本固定收益产品走俏;打新产品占比提升和证券信托类产品稳中有升。

### 银行系QDII不尽如人意

2008年1月份银行系QDII产品发行数64款,创历史新高。而进入2月份,银行系QDII产品发行数急剧下降,只发行了10款。文中分析,银行系QDII产品发行数量急剧下降的主要在于美国次级债危机影响全球资本市场,银行系QDII产品遭遇海外投资风险,大部分产品不同程度出现浮亏。其次,1月份发行的64款银行系QDII产品中有59款为开放式设计,投资者可以随时申购赎回,这就减少了同类产品再次发行的必要。虽然从2007年5月份开始至今,银行系QDII产品就已获得直接投资香港、英国、新加坡及日本的资格,但事实上直接投资的银行系QDII产品出现较少。

从统计的30款QDII产品的净值或挂钩基金表现来看,除了汇丰银行的贝莱德美林世界矿业基金、东亚银行的东亚亚洲策略增长基金、东亚香港增长基金和中国银行的中银稳健增长(R)避免了亏损外,其余26款不令人满意的业绩表现很明显。

### 短期保本固定收益产品走俏

在2008年1月份CPI为7.1%,通胀压力持续高涨的情势下,市场对人民币未来加息预期强烈。在加息预期下,人民币短期保本固定收益产品在理财市场上走俏。

专家分析指出,在人民币持续加息环境中,投资中长期人民币保

本固定收益产品绝非明智之举。主要原因在于:现在一般来说,人民币保本固定收益产品的预期收益率只是略高于同期定期存款利率,投资期限越长,定存利率高于理财产品收益率的情况越有可能出现。但需要指出的是,投资短期保本固定收益产品虽然可以最大程度规避利率风险,但短期投资带来的频繁交易也会在无形中增加投资成本。

### 打新产品占比提升

报告发现,新股申购类理财产品没有受到春节期间影响而放缓,在1月份发行37款的基础上继续呈现强劲的发展势头。2008年2月,新股申购类理财产品发行数为32款,占比由1月份的12.7%上升到14.8%,2008年新股申购类理财产品每月发行数均超过30款。

### 证券信托类产品稳中有升

2008年2月份,银信合作类产品发行数为69款,比1月份有所减少,但占比却由1月份的27.5%上升到31.7%。进入2008年,银信合作类产品中投资证券市场的产品数明显增加,信托贷款类产品呈现萎靡迹象。2月份银信合作类产品中投资证券市场的产品数达到33款,占比为47.8%;信托贷款类产品发行数为36款,占比为52.2%。在银信合作类产品发展初期,信托贷款类产品一直为主流产品。同时,在投资期限方面,2月份银信合作类产品以中短期为主,长期投资产品较少。

### 新品上市

#### 上海启用缴纳保费新渠道

◎本报记者 黄蕾

近日,上海银联电子支付有限公司携手安欣金融服务集团及上海安欣保险代理有限公司,首度在上海推出“金融保险购买缴费平台”。通过电子平台实现一站式购买金融保险正成为现实。业内人士指出,这一平台的打造将为保险业提供一条新的支付渠道。

点评:据了解,这一金融保险购买缴费平台的载体主要包括ChinaPay多媒体自助终端、网银支付终端。保险客户将能够在这两个平台上完成保险产品的选购与保险缴费。保险公司与保险中介公司将能够借此铺开销售网点,提高产品销售、保费收取的成功率并加强品牌宣传与售后服务。此外,借助这一平台,它将协助产险公司实现“见费出单”与寿险公司“零现金”的销售与缴费方式。

#### 泛华平安万里无忧卡面市

◎本报记者 黄蕾

由平安人寿与泛华保险服务集团共同研发的“泛华平安万里无忧卡”日前正式面市。这是一款为客户量身定制的创新型意外住院垫付产品。

点评:作为一款国内创新的意外住院垫付产品,该卡可以为客户提供意外住院费用垫付,专业授权医生现场电话急救指导,协助报警,联系被保险人家属,安排急救车辆,提供就近网络医院信息等全方位的7×24小时贴身服务。无论在何时、何地,被保险人发生保险责任范围内的意外事故,可凭卡入住全国914家指定大医院。住院期间,实际支出属医保范围的合理住院医疗费用超过人民币100元的部分由平安保险公司支付,无需被保险人支付,最高支付额8000元(垫付包括500元救护车费用)。

#### 泰康人寿新推重疾险

◎本报记者 黄蕾

日前,泰康人寿《泰康健康人生重大疾病定期保障计划》在上海推出。该计划集重疾、养老、身故保障于一身。该计划由《泰康健康人生两全保险》和《泰康附加健康人生定期重大疾病保险》两款产品组合而成,具有投入少、保障全、满期返等特点。

点评:相比其他产品,该保险计划按份购买,容易理解,且产品性价比。该保险计划除将《重大疾病保险的条款定义使用规范》中定义的25种疾病纳入保障范围外,还额外提供7种《规范》范围外的疾病保障,使客户的重疾保障更全面。

另外,该保险计划还具有投保宽松、满期返的特点。提供“保至70周岁”和“保至80周岁”两种保险期间供客户选择,0至65周岁人群均可投保。如健康生活到70或80周岁,全额返还所缴保险费。

#### 工行代理实物黄金 开户费调至一元

◎本报记者 涂艳

工行从2月20日至3月20日开展代理个人实物黄金一元开户的优惠活动,将开户手续费由现行的60元/户调整为1元/户。工行代理个人实物黄金业务已在全国范围内推出,客户可以通过工行指定的营业网点和网上银行渠道办理该项业务。

目前工行个人实物黄金业务推出了两个投资品种,即Au99.99和Au100g,开户门槛为100克黄金,投资者可通过工行的网上银行、指定网点等渠道,直接投资交易上海黄金交易所认证的实物金条。

#### 上海农行“本利丰”第七期人民币理财产品上市

◎本报记者 唐真龙

记者昨日从上海农行获悉,从2月29日起至3月12日,上海农行2008年“本利丰”第七期人民币理财产品正式发行。

此理财计划所募集资金以信托形式委托中融国际信托有限公司,用于沪、深两市首次发行股票、债券和可转换债券的网上申购投资,资金闲置期间投资于货币市场基金、银行存款及我行指定的其他固定收益产品。产品投资期限为1年,年预期收益率为5%-15%。产品购买最低5万元,以1万元整数倍递增。

#### 浦发银行成立国内首个“基金专家顾问团”

◎本报记者 邹靓

日前,浦发银行携手12家品牌基金公司代表,在上海成立了国内首个“基金专家顾问团”,并发布首册由代销银行编写的基金投资者教育读本——《浦发银行基金精品屋之理财宝典》。

新成立的“基金专家顾问团”,由浦银安盛、华夏、博时、南方、广发、华安、银华、汇添富、富国、海富通、泰达荷银、汇丰晋信等12家品牌基金公司组成。浦发银行副行长张耀麟在成立仪式上表示,专家顾问团旨在为投资者提供专业的理财建议,“近日就会发布专家顾问团联合编写的《基金精品屋专家顾问团2008年基金投资策略手册》”。