



“拿着股票的浑身发抖,拿着钱的没有方向”,最近股市一路下挫,基金净值也因股市影响大幅缩水,投资者一时没了方向。这时,FOF产品因整体表现好于偏股型基金而渐渐吸引投资者的视线。但是,市面上众多的“类基金”或银行FOF(基金宝)产品究竟该如何选择呢,大多数投资者甚至理财师都很难道明其中模糊的界限……

◎本报记者 涂艳

尝试曲线入市 银行FOF“稳”字当先



“拿着股票的浑身发抖,拿着钱的没有方向。”有人这么形容最近的股民们。确实,上周A股盘中击穿4000点关口被证明只是个心理关口,昨日上证指数在内忧外患夹击下最终以3820点续写新低。

“我们代销基金,同时也推出了基金宝这类银行委托理财类产品,在股市震荡的时候会稳定些。”见基金畅销局面一去不复返,一位值理理财经理对前来咨询产品的投资者推荐道。

不论行情如何,股票、基金、投资性保险、信托,还是委托理财产品都是“萝卜青菜各有所爱”,可是当市面上“类基金”或银行FOF(基金宝)产品热闹非凡之时,大多数投资者甚至理财师都很难道明其中模糊的界限。

记者统计发现,银行发行产品中投资于证券市场的产品主要分为三类:银行FOF(基金宝)、类基金和混合类产品。

所谓银行FOF,也就是很多银行冠以“基金宝”的产品,是指银行通过信托平台募集资金后,将资金投资于一篮子基金,投资者就以持有基金宝而等同于持有了“基金中的基金”。

以兴业银行2007年09月26日推出的“万利宝”07年第七期“兴业基金宝”(1年)为例,它的投资对象就是封闭式基金、开放式基金、新股申购三类,华泰证券作为其信托资金的管理顾问。这类产品在募集说明书中很少明确基金持仓的比例,但是投资对象以基金为主。另外,银行FOF产品并非都以“基金宝”命名,像光大银行阳光理财资产管理计划“同赢五号”、工商

银行基金股票双重精选、深圳平安银行“盈丰0712”基金优选本质上都是这类基金中的基金。基金宝一般最低投资门槛为5万元,有的则高至10万元。投资期限以一至两年的中期为主。

另外,基金宝还有一部分产品是以QDII的形式投资海外市场的,例如东亚银行2008年“基金宝”QDII投资产品系列1.3系列和上海银行的2008年“慧财”人民币全球市场挂钩理财产品(08501期)98%保本型产品。

而所谓的“类基金”产品是某些银行自主归纳定位的一个产品种类,但是记者发现这类产品并没有明确的定义和归属。深圳平安银行高级理财产品专家余屹表示:“基金以其特有的托管和监控模式运行于证券市场,所谓的类基金应该有明确的第三方托管,而现有的产品很难做到。”也就是说,银行推出类基金产品多数是打着投资证券市场特别是优质基金的标语,本质上就是利用基金的回报利润空间吸引保守型或者风险承受能力高,但投资经验不足的投资者。

而混合型证券投资类产品就是市场上最常见的,投资范围最广的一类产品,它将募集资金配置在国内或海外的股票、基金、新股申购、债券等市场。这类产品投资门槛最低一般也要5万元,投资期限长短不一,投资者在每月或每个特定日期可申购或赎回,流动性相较于其它银行理财产品较强一些。本质上,大多数银行的宣称的“类基金”产品都属于这类混合型产品,只是在名称和宣传策略上有所讲究罢了。

风险需关注

投资者在购买产品时需要关注的重点永远只有以下几个:投资方向、流动性和各项费用。

不论是基金宝、类基金还是其他产品,资产的配置和投资的方向都是投资者需要考虑的首要问题。目前,海外市场由于受到次贷危机影响而普遍疲软,出海的QDII产品净值也在毫不留情的“缩水”。而在海外市场普跌,国内行情堪忧之下,投资国内的证券市场更需要谨慎。余屹提示道:“虽然普通投资者会在震荡市选择银行、信托等第三方机构来协助自己做出投资策略,但是所谓的优质基金在现在的行情下也是

“巧妇难为无米之炊。”也就是说,投资方向是决定投资收益的重要砝码,投资者不能抱有“银行发售的产品都是低风险、收益稳定”或者“预期收益率就是保证收益率”的错误想法。

关于类似产品的流动性,一般来说,基金宝都在每月或季度都公开净值,并允许投资者赎回或申购,以兴业“万利宝”07年第七期“基金宝”1年期产品为例,该产品已经持续了近两年,最近一次产品净值为2008年1月31日的1.0513元,目前的年化收益率为10.26%。而其它混合类产品一般都有3个月或半年的封闭期,在此期

间之外投资者都可以提前赎回。

除此之外,购买银行类产品时成本的计算不应被小视。类似业绩提成、管理费、托管费、赎回费、申购费等都是投资者需要细细掂量的。

业绩提成是业内普遍的一种做法,就是银行设定某个收益界限,投资账面收益与业绩提成挂钩。另外,基金宝和类基金产品收取的信托或银行托管费也五花八门,有产品分固定管理费和银行管理费,有的则统一收取1%至1.5%的管理费用。一般理财经理口头宣传的多为预期收益率,而对这些成本类支出投资者要多加关注。

小知识

FOF知多少

FOF(Fund of Fund)是一种专门投资于其他证券投资基金的基金。FOF并不直接投资股票或债券,其投资范围仅限于其他基金,通过持有其他证券投资基金而间接持有股票、债券等证券资产,它是结合基金产品创新和销售渠道创新的基金新品种。

随着国内基金行业的快速发展,基金数量不断增加,基金产品之间的差异不断拉大,个人投资者选择基金的难度加大。被称为“基金中的基金”的产品由此逐渐受到国内投资者的青睐。券商、银

行和信托等机构纷纷推出了自己的FOF产品。

纵观当下国内FOF产品,根据发行人不同大致可分为三种类型:券商类、银行类、信托类。其中券商银行类占主流。但银行类FOF产品也因其拥有的众多优点而受到特别是中小投资者的追捧,如银行在产品设计中大多会提出预期收益率作为投资参考,而券商一般不做类似的预期,同时投资期较短一般为1-2年,容易赎回,流动性强。银行类FOF从各大银行公布数据来看,其收益

能力还是不及券商和信托型FOF。

信托类FOF的产品数量相对较少,而其投资门槛动辄上百万元更使得机构投资者占多数,中小投资者鲜有问津。

作为一种较新的理财产品,FOF号称“基金中的基金”主要有以下特点:FOF与其它基金风险性相对较小;FOF比其它基金收益率稍低;FOF与其它基金在购买赎回方式的不同;FOF与其它基金在手续费上的不同。

(刘雨峰)

■第一届中国精英理财师评选回访

理财,我的兴趣所在

访个人优胜奖得主上海建行卢湾区支行理财经理何隽怡



何隽怡

◎本报记者 涂艳

20万,50万,100万,随着业绩的积累和银行理财机构的配置需要,这个精明的上海女孩一步步地攀登着自己的职业阶梯,上海建行卢湾区支行理财经理何隽怡热情地向记者将她的职业经历娓娓道来:原本会计专业毕业的何隽怡在毕业进入银行后就义无反顾地选择了个金部门,“能成为一名理财经理我很开心,替不同层次的客户制定理财方案是我的兴趣所在。”作为一直看好中国理财市场的普通人,她常常站在投资者的角度分析问题。“以前,我们理财经理只能背负着销售任务给客户推荐产品,本质上和销售没有区别。但是客户是经过长期积累的,如果由于某款产品不适合特定的投资者而让我们丧失了客户是我们自己也很痛心的。”

这也正揭示了目前银行理财产品销售和现状,在产品“零收益”风波之后,理财经理被推到了矛盾的风口浪尖。“每每此时,关于销售产品时没有尽到合理提示义务而对我们理财师的指责就会让我心急火燎。”“作为理财师,能够更加专业地为客户提供全方位的理财建议和规划是对我们更高的要求,将理财部门按层次划分也是完全有必要的,今后理财产品超市、理财中心、高端财富管理中心和私人银行都有渐渐被明确化的趋势。”虽然关于贵宾客户不用排队之类的争议不断,但是何隽怡认为

这正体现了一种市场化特征,这也应该体现在理财服务上。“让理财经理拥有足够的精力服务于自己所辖的客户会大大提高服务效率,并产生良性循环,让客户群发生连环放射效应。”何隽怡补充道。

谈及及银行理财产品前后台配合问题时,这位理财经理表示出了无奈。由于研发部门为了提高产品的可信度和收益水平,往往会在说明书中呈现出较为晦涩难懂的公式和投资机构说明,而在推介产品时,理财经理又会无奈地遇到投资者的质疑。“一般投资者会直接问你某款产品的收益率是多少,这样一方面我们很难解释,即使你事先说明产品给出的都是预期的收益率,如果到期产品没有达到预期投资者还是会有所不满。另一方面,这也体现了投资者的盲目性,正由于投资者普遍片面关注收益率,银行才会‘投其所好’,在产品宣传上过分夸大。”

投资理财需要理性,切忌盲目跟风,这是这位从基层一步步向上攀登的理财经理的肺腑之言。“毕竟,理财是在用自己的钱投资,别人所谓好并不一定是合乎自己需要的。”

在谈到理财师评选活动时,何隽怡表示了很大的支持,“上海证券报、中国证券网举办的这个活动是一个很好的机会,不仅对我们理财师、理财产品和理财中心是一个很好的展示平台,很多投资者也可以借此机会提升自己的投资意识和素质。”

第二届“上证风云榜·中国精英理财”评选启动

三月春早,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3月底为选手报名阶段,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:021-38967942 / 38967575

新品上市

大地保险推广留学人员医疗险

◎本报记者 黄蕾

记者日前从上海“第十三届国际教育巡展”会上了解到,大地保险上海分公司推广的“大地境外留学人员综合医疗保险”新产品受到青睐。据初步统计,两天的展会共接受咨询数百次,分发资料一千余份,有部分留学中介机构就业务合作事宜与公司达成了意向。

“大地境外留学人员综合医疗保险”是针对出境留学人员专业设计的全球医疗保障新产品。留学人员可在产品规定范围内,享受全球免付费医疗网络治疗,24小时全球医疗紧急援助服务等具有特色的保障服务。

光大银行推出高收益外币理财计划

◎本报记者 唐真龙

记者昨日从光大银行获悉,该行即日起推出高收益外币理财A计划产品,其中美元半年期固定收益产品预期年收益率为7%,美元一年期固定收益产品预期年收益率为7.2%,起点金额1万美元;港币一年期固定收益产品,预期年收益率为6.5%,起点10万港币;另有美元半年期固定收益产品预期年收益率为7.5%,美元一年期固定收益产品预期年收益率为7.7%,起点金额5万美元。所有产品募集截至4月10日(含)。

此外,该行2008年以来陆续推出的多款短期保本保收益的T计划理财产品一直受到市场热捧,已推出的产品期限从八天、一个月、两个月到四个月不等,预期年收益率分别达到3.3%、5.1%、5.4%和6.2%。

西安信托推出两项证券投资产品

◎本报记者 王原

西北地区首家获得新牌照的西安信托加快了新品发行速度,从即日起至4月12日,“长安证券投资2号(景林)”及“长安证券投资4号(西部二期)”开始销售。

长安证券投资2号(景林)计划发行规模为3750万份至7500万份,优先受益人与一般受益人资金配比为1.5:1,信托期限为18个月,封闭运作,投资范围包括股票、基金、债券等,每份认购起点为40万元。

长安证券投资4号(西部二期)计划发行3000万份,募集信托资金3000万元,信托单位总份数由优先受益人与一般受益人按2:1比例配置,运作期限为一年,每份认购起点为30万元,该产品为结构型理财产品,信托单位总份数由优先受益人与一般受益人按2:1的比例进行配置认购。

上海建行“股票基金双重优选”昨起发售

◎本报记者 唐真龙

记者昨日从上海建行获悉,从3月17日起,建行最新一期的利得盈理财产品——“股票基金双重优选”投资计划将通过建行遍布全市的网点发行,面值1元。为争取更好的运作条件,建行将对该产品采取限时发售的方式,限时发售两周。“股票基金双重优选”投资计划是建行根据投资者的理财需求,为投资者推出的又一款理财新品。

点评:该产品的股票投资比例为0-70%,股票型及混合型基金投资比例为0-50%,是一款具有较高风险、较高收益水平的银行理财产品。

据悉,“股票基金双重优选”投资计划的投资期限为3年,投资起点设置为5万元,起点较低,能够满足普通投资者的需求。该产品不收取认购和赎回费,认购赎回零费用。该产品成立六个自然月后首次开放赎回,此后每三个自然月开放赎回一次。投资者只要在该产品的开放期即可办理该产品的赎回手续。值得关注的是,为激励投资顾问提高管理业绩,该产品还引入业绩激励机制。该产品采用分成方式提取业绩报酬,业绩报酬于每次产品开放日提取,在满足一定的提取条件时,提取比例为20%。

花旗银行推出创新票据类人民币QDII产品

◎本报记者 石贝贝

花旗银行(中国)宣布发行一款全新的非保本浮动收益QDII产品——美林五年期美元票据——挂钩Permal汇率、金融及期货基金和罗杰斯国际商品指数TM。Permal汇率、金融及期货基金由世界知名的Permal公司发行,追求绝对回报和与主要股票市场相比较低的波动率,间接投资于广泛的全球市场,包括金融、金属、能源、农业、货币等市场。

点评:该款产品的潜在收益取决于境外票据的潜在回报、任何一个指数评价日的参考指数水平;参考指数由50%的Permal汇率、金融及期货基金和50%的罗杰斯国际商品指数TM组成。花旗银行(中国)副行长石安楠(Anand Selva)表示,这款产品既结合了当前市场波动环境下的投资热点,与股票市场相关性低,为投资者提供资金避险港,同时兼具长期持有的潜力。

该款产品本月14日起在上海、北京、广州等城市发售,至2008年3月22日截止。