

把脉银行个人理财业务“虚症”

近年来,商业银行个人理财业务规模不断扩大,理财产品不断创新,但与此同时,部分商业银行未有效加强理财业务的管理,少数商业银行未按照有关规定和要求开展理财业务,出现了产品设计管理机制不健全,客户评估流于形式,风险揭示不到位,信息披露不充分,理财业务人员误导销售和投诉处理机制不完善等问题。日前,银监会发布《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》(以下简称《通知》),为进一步规范商业银行个人理财市场秩序,促进商业银行个人理财业务持续健康发展开出了“药方”。今日“钱沿”刊登3个典型案例,以期为投资者擦亮眼睛,看清投资中隐含的各类风险。

◎本报记者 涂艳 实习生 刘雨峰



案例一

李太太是一位年轻的全职家庭主妇,“先生赚钱,太太理财”是这个丁克家庭的财富打理原则。作为资产配置的一部分,李太太将存在上海某外行的家庭资产拿出了一部分购买银行理财产品。“可以说,去年我几乎还没有什么理财经验,买银行产品也只是觉得高信誉度应该有高收益保障吧。”可是,一款投资海外市场的 QDII 产品却让李太太尝到了苦头。现在她回忆,“其实我根本不适合这类高风险的产品,当初客户经理给我做的风险评估却显示的是‘风险偏好型投资者’。”

点评:填写风险评估调查问卷,几乎在所有的银行产品销售中都会出现的一个环节。而多数投资者和李太太一样,将这份问卷当成了一种自娱自乐的“游戏”,银行却成了这场“游戏”的导演。按照银监会前日发布的对部分商业银行理财产品存在问题进行的通报中所言:“部分商业银行没有进行客户风险评估工作,或评估工作流于形式。”记者了解,风险评估往往以风险偏好测试、风险承受能力测试或风险评估调查问卷等面目出现在银行网站或营业网点,而测试结果的分类一般只

有保守稳健、中庸和积极三种。从测试的时机来看,一般投资者在购买某个产品时都是先了解产品情况和收益状况,以便做出投资价值判断,而很少有银行理财销售人员事先对投资者做出风险评估。另外,由于这份测试的结果关系着理财经理的销售业绩,随之而来的逃避手段也就频频闪现。销售人员一般不会让投资者注意到这份问卷,当投资者决定购买并疲于签字时,他们便在此时趁乱让其在这份问卷上签字。当碰到较为谨慎的投资者时,销售人员会竭尽全力、通力合作使该投资者能“符合”评

估目标:打乱测试题目的做题顺序,找‘托’充当公正的第三人,及时指引客户的测试倾向都成为很多销售人员的惯用伎俩。可见,银行产品销售环节的道德风险让信息不对称的投资者防不胜防。“针对不同的理财产品设计专门的产品适合度评估书,对客户的产品适合度进行评估是此次《通知》特别提出的要求,其实就是以客户为核心,以产品为基准的一种评估方式。虽然对我们商业银行的要求在提高,但是这对我们自身的形象和客户的利益都是负责责任的。”某股份制银行财富管理中心负责人表示。

案例二

邹女士退休在家2年,手中除了每月要缴纳的养老和医疗保险外并无其他大的开支。于是在去年股票市场行情甚好时将手中的10万元现金投入购买了银行打新股理财产品。“听说有几家银行推出了循环打新股的产品,灵活度很高,可以在打完一只股票后就退出。”在去年打新股产品创造出一个个收益神话时,邹女士也不免心动,加入了“打新股”行列一试试运气。“虽然这种产品很灵活,但是令人感觉不怎么透明。每一次申购结束,手续费和业绩报酬都会相应提取一次,而最终我们很难了解产品的实际收益率是多少。当我去柜台办理解约时,银行也没有出示任何的产品对账单,而让我自己用计算器计算。”

点评:其实,让人觉得“雾里看花”的理财产品不在少数,各家银行在信息披露方面的水平也参差不齐。目前,银行在进

行理财产品的存续期间内可能采用的与客户信息交流的方式主要有以下几种:网络、宣传标识、电话、手机短信和纸质账单等。纵然,几种方式传递信息的效率有别,但由于不同投资者的接受方式和需求也不一样,所以其中并无优劣之分。但是,记者在调查中发现,多数银行在和投资者签订合同时对信息传递和披露的约定模糊不清或有故意减免自己责任的嫌疑。例如,某银行在合同中约定:“甲方(银行)不向乙方(投资者)提供产品对账单,有关产品信息甲方将在网站上做出及时公布。”对此,从银监会在上周发布的《通知》中可看出,“有规定依规定,无规定依约定”的原则成为信息传递的官方准则。即如果法律、法规有对信息披露做出强制规定的,商业银行理应遵守;未有规定的,以双方约定为准。对此,上述股份制银行财富管理中心负责人坦言:信息披露每家银行

都在做,只不过形式、准确性和实效性上有区别。这也意味着银行今后要对客户负有更大的责任,毕竟产品销售过后更重要的是如何去维护客户。”确实,记者在查询9家银行网站后发现,其中3家根本没有产品信息公示,只能通过客服查询;3家银行信息公示出现严重滞后性(截至4月16日,某理财产品每月的净值只公告至2月底),而工行、建行和招行在信息披露的及时性、准确性和规范性上比较领先。2005年银监会发布的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》第四十条有规定:“商业银行理财计划的宣传和介绍材料,应包含对产品风险的揭示,并以醒目、通俗的文字表达;对非保本收益理财计划,在与客户签订合同前,应提供理财计划预期收益率的测算数据、测算方式和测算的主要依据。”这也体现了监管层对银行产品信息披露的更高要求。

案例三

“理财产品说明书上的公式太复杂了,我让客户经理给我解释一下,结果还是没弄明白。”初次接触理财产品的王先生就遇到了问题,“我平时跟数字接触比较少,所以看着这么大一长串公式觉得不知所云,要是上了年纪的老人就更加不容易搞清楚了。”记者在王先生提供的产品说明书中看到,在产品收益计算一栏中,大、中、小三种符号,求和符号,加减乘除符号全部上阵,同时还附加了一大段对公式中使用的字母符号以及公式取值条件的说明。“这个公式其实可以简化然后合并同类项,再将下面的条件带入,最终得出一个非常简单的公式。”由此能看出获得最高收益的条件相当苛刻,“一位银行内部人员对公式进行分析后得出了这样的结论。”“这不得不让人怀疑银行设计这款产品的目的。”王先生在听了专业人士的分析后告诉记者。

点评:记者在采访中发现,对于普通的

投资者来说,他们选择银行理财产品的初衷很大部分是因为对于其他投资方式不甚了解。而复杂的收益计算公式和繁多的附加条件必然在某种程度上造成投资者的理解不便或误解,从而对投资决策造成影响。风险意识的形成理应建立在对银行产品的全面、正确、深刻的了解基础上,而银行在产品宣传中对于风险揭示的忽略更是普遍存在的问题之一。

银监会在4月15日通报部分商业银行理财产品存在的问题中提到,部分商业银行理财产品的宣传过程和相关宣传品不能充分揭示风险,没有以醒目、通俗的文字进行表达,也没有提供必要的举例说明,而是过分强调预期收益率。当记者问及王先生为什么在产品说明书中的公式晦涩难懂且明确告知其产品属于非保本时却仍然购买时,他的回答是:当时理财经理推销这款产品时反复强调的就是它的预期最高收益率以及流动性。对于是否

保本则避而不谈,闪烁其词,并且对产品说明书中涉及风险提示也是语焉不详。对此,建行一位银行理财经理告诉记者:本来购买理财产品的投资者对于风险的承受能力就相对较小,而银行在销售产品的时候又没有对投资者进行风险提示,真正发生了亏损投资者当然无法接受,最终银行还是得出面解释、协调。”对于《通知》中“对于无法在宣传和介绍材料中提供科学、准确的测算依据和测算方式的理财产品,不得在宣传和介绍材料中出现‘预期收益率’或‘最高收益率’字样”的规定,西南财大信托与理财研究所研究员李要深认为:“这意味着以后很多浮动收益理财产品,银行在宣传材料中将不能给出‘预期收益率’或‘最高收益率’,譬如之前多次出现零收益的结构型理财产品;只有一些固定收益类的理财产品如债券型理财产品可以给出‘预期收益率’,因此这类产品的收益容易测算。”

国内 CPI 一直处于高位运行状态,3 月份 CPI 同比上涨 8.3%,通胀压力仍然不小,加之人民币对外升值、对内贬值,人们感觉到手中的资产“蒸发”得越来越快……且看理财专家们如何为您解惑。

◎本报记者 涂艳 实习生 秦国安

跨越 CPI 理财师教你如何配置资产

如何选择投资品种?目前,虽然投资者可选择的投资渠道越来越多,但是,对于普通投资者的需求而言还是比较有限。股市行情不好、CPI 居高不下、银行理财产品状况不断……对于不同类型的投资者,最好事先做出一个自我定位,选择适合自己的投资品种。

稳定收入的工薪阶层

招商银行郑州分行财富管理中心金融理财师提锁宇认为,对于普通的工薪阶层来说,收益稳定是第一位的,投资者可以尝试去购买一些打新股产品、FOF 产品、货币基金、债券基金等。其中,表现好的债券基金,其年化收益率可达到 10% 至 15% 不等,甚至更高。同时对于一些有子女的家庭,可进行长期基金定投来补充子女的教育金,每个月投入 300 至 1000 元即可,从长期来看,其年化收益率并不低于 CPI,是一款保值增值的好产品。

中国农业银行上海浦东分行理财师陈祎也表示,基金定投适合以下投资人群:有一定投资需求,但又缺乏投资专业知识和经验的投资者;每月有固定薪金收入或稳定收入,但没有大笔资金在手的工薪阶层;重视长期投资,注重稳定长期收

益的稳健型投资者。

高收入人群

对于高收入人群,他们的经济承受能力和投资能力一般较高,具有不同于普通投资者的投资需求。中国工商银行财富管理中心高级理财经理王龙认为,对于高收入人群而言,资产保值是第一位的,而增值是第二位的,高收入者除了可以投资于股票、债券外,还可以选择价值较高的古董、黄金等产品进行投资。

当然,高收入者也可考虑涉足房产领域。就目前房地产市场行情看,选择 3 年到 5 年左右的时间做房产投资,其收益也会比较可观。”陈祎发表了个人观点。

离退休人员

离退休人员难以保证每年都有比较稳定的现金流入,甚至可以说到吃老本时代。为此,专家建议,处于此年龄段的投资者可以购买收益比较稳定的国债、债券基金等来实现保值增值。同时也可以考虑购买一些养老保险,补充养老保险作为社保的补充,交给保险公司去运作。同时,专家强烈建议离退休人员尽量不要去触碰风险较高的股票投资。

新品上市

2008年北京奥运会火炬接力纪念章隆重推出

◎本报记者 涂艳

日前,由中钞国鼎投资有限公司推出的以火炬接力为题材的贵金属纪念藏品将于近期上市发售。

据中钞国鼎投资有限公司相关负责人介绍,此次即将上市的北京 2008 年奥运会火炬接力纪念章,是由北京奥组委授权、中国印钞造币总公司权威发行、中钞国鼎投资有限公司全球销售的奥运贵金属藏品,共有 5 种规格,分别为 1000 克金章,限量发行 2008 枚;1000 克银章,限量发行 1 万枚;1 盎司金章,限量发行 10 万枚;1 盎司银章,单枚和省装版共限量发行 56 万枚,大全套限量发行 5000 套;1 盎司银章和 1/10 盎司金章套装,限量发行 29 万套,所有产品均采用 999 纯金和 999 纯银铸造而成。此套纪念币应用了“定制”设计理念——1 盎司金章、1 盎司银章和金银纪念章套装为 134 个火炬传递城市量身设计。当火炬到达某个城市时,中钞国鼎才在全国发售为当地专属定制的纪念章。

东亚中国推出 QDII“基金宝”系列 2.2

◎本报记者 石贝贝

东亚银行(中国)近日推出 QDII “基金宝”系列 2.2(施罗德基金),投向新兴市场债券、印度股票、中东海湾、拉丁美洲等共四只基金。

东亚银行人士指出,新兴市场地区经济体目前普遍呈现高速增长态势,同时政府和企业投资扩张迅速,对资金的需求量很大,为债券市场发展提供了良好的条件。印度经济保持平稳较快的增长,较高的劳动力素质和雄厚的信息产业基础,令其经济未来仍有很大的发展潜力。此外,拉丁美洲地区有丰富的自然资源和充足的劳动力,近年来受益于国际矿产品和农产品价格大幅上涨的刺激,拉丁美洲经济复苏势头强劲。原油价格不断创下新高,目前已过 100 美元/桶,中东石油出口国因此获得了巨额的财富。投资者可以通过投资以上市场基金,获取较好的回报。

“基金宝”系列 2.2 本期发售期为 2008 年 4 月 14 日至 4 月 24 日,投资金额起点为 5 万元人民币或 5000 美元。

点评:该产品未设定投资期限,并且提供每周赎回的机会,增加了产品的流动性。该投资产品是非保本高风险投资产品,本金可能会因市场变动而蒙受重大损失,且在相关市场出现不利走势的情况下,到期时还付的投资金额可能显著低于初始投资金额,甚至完全损失全部价值(不包括已派发的投资收益(如有))。投资者应充分认识投资风险,谨慎投资。



资产配置不仅对处于不同收入阶层或年龄段的投资者异常重要,不同风险偏好类型的投资者也亦考虑。

风险回避者

提锁宇认为,风险回避者可作基金定投或购买诸如“汇赢产品”。其中“汇赢产品”到目前为止没什么风险,分期限长短,其收益在 5.5% 至 7.5% 不等。

而王龙则不建议购买大量股票,可以选择债券、国债。其收益目前来看高于储蓄但低于 CPI,但是他认为,目前的 CPI 只是一个阶段性的高点,随着环境的变化,他也会显现出良好的投资价值。

风险偏好者

对于风险偏好好投资者而言,可以根据自己的风险承受能力,恰当对自己的投资品种进行权重上的配比。专家认为,高风险偏好者的投资组合中,股票所占的比例一般在 30% 至 50% 不等,甚至更高,债券所占比例一般在 30% 左右,另外还可辅配一些国债等其他产品。