

“打包”取代“打新” 银行产品重心大转移

◎本报记者 涂艳

随着证券市场的跌宕起伏,投资者心态的渐渐成熟,原先以周期短、收益率高、操作灵活和风险小为“四大法宝”的打新股银行理财产品正在渐渐退出历史舞台。而在监管部门加强监管力度的情况下,国内各家商业银行也更加强调理财业务的风险分层和风险提示。而就在证券、黄金、外汇等市场收益率普遍不被看好之际,银行正通过自内而外的方式整合、创新,“打包”类银行产品叫板“打新”产品,并渐渐在市场上站稳了脚跟。

记者在各家商业银行的网站上发现,打新股类产品数量从3月份以来就开始猛降。根据上周西南财经大学信托与理财研究所发布的一份《商业银行4月理财能力排名报告》中显示的数据:招商银行在今年3月和4月份分别发行了97和203款新产品,而排名第二的北京银行则分别为65和206款。可是两家银行的公开信息显示,招行在3月和4月只分别发行了1款产品,而在5月这个打新股产品几乎被遗忘的时候虽然推出了一款名为“金葵花新股申购22期”的“新股+套利”理财计划,而它长达1年的投资期限也更显示其投资方向侧重于未来可能推行的股指期货套利交易。另外,北京银行3至4月总共只发行了2款1年期的新股申购类产品。粗略测算一下,也就是说,至少这两家产品发行“排头兵”的新股申购类产品在近两月的发行比例为0.6%和0.7%。再看一看打新股一贯发行甚猛的工商银行,3、4两个月共发行了5款该类理财产品,较去年证券市场行情火爆之时可谓差距甚远。

另外,打新股类产品的收益率下降甚至下跌已经成为市场公认的现实,于是记者发现包括招行在内的几家银行从3月份起就不再在产品说明书中标明预期收益率”这一款,一方面说明监管



部门的规范效果初显,另外也从另一个侧面表明了市场行情对打新股类产品的打击足以致命。

所谓“风水轮流转”,在“打新”产品被“打包”类产品逐渐夺过第一把交椅以来,以稳健为先的银行理财产品市场的关注焦点立刻被转移。

所谓“打包”类产品,泛指将银行的信贷资产或票据资产打包设计的一类理财产品,由于这类产品期限较短,一般在一年以内,而且由于打包的信贷或票据资产信用级别较高,给投资者带来的投资风险远低于证券市场类产品,所以多家银行也将这类产品划入“稳健型”产品的行列。记者了解到,短短5月份,招行共计发行了这两类产品54款,北京银行为14款,建行为23款,几乎铺盖

了这些银行最近一个月以来所有的热销品种。

这类产品的流动性和较稳定的收益率是吸引稳健投资者的两个重要原因,招行杭州分行财富管理中心高级经理李彦睿表示:票据类产品的大部分投资期限一般不超过半年,为2个月或3个月,3个月产品的预期年化收益率可达4.0%至4.5%左右,高于同期储蓄存款收益,甚至超过一年定期存款。而信贷资产信托理财产品也是“打包”类产品中的重头,融资的刚性需求和市场的货币供应之间的矛盾,加之市场的不稳定对部分投资者心态的影响直接催生了银行对这类产品的开发。

对于银行理财产品之间的转变,招行南京分行财富管理中心 CFP 胡蕊认

为:这主要与市场环境、银行对自身的产品定位和投资者心态有关。由于之前市场行情普遍低迷,银行也遭受了结构性产品大面积亏损的影响,为了回避负面效应,多数银行在此时都会回归到稳健的市场定位上来。商业银行的特长并非投资,利用自己的资源设计一些稳健型产品也是对我们产品创新能力的一种考验。最近密集发行的信贷资产和票据资产类产品就是很好的体现。”他补充道,而出于各家银行的市场定位不一样,我们肯定不能排除商业银行根据市场环境推出一些对自身发展贡献较大的产品,这也需要投资者做好自己的定位,过去的“零收益”风波让他们对这个市场有了更加清醒的认识。

理财,实现快乐人生的工具

专访民生银行重庆江北支理理财师裘艳

◎实习生 刘雨峰

2006年走上理财经理岗位的裘艳,在银行理财队伍里算是个新人,不过之前她所从事的大堂经理工作让她在与客户交流的过程中显得驾轻就熟,作为大堂经理培养起来的优良的服务意识也给她的工作带来了极大便利。

我有很多客户都是外地人,因为语言和生活习惯的差异使得办事效率比较低,由此也给他们带来了诸多不便。在我做大堂经理的时候,有一次值班,听见一个客户在柜台抱怨每次办业务排队所花时间很久,服务态度也不好,停车也不方便……我听到后马上为这位客户送上一杯水,之后通过与客户的交谈了解到客户的需求,按照银行的相关服务规定为客户办理业务提供了方便,后来与这个客户渐渐熟悉起来,她也习惯了我们的服务,还办理了VIP钻石卡,成为我们的忠实客户。”正是裘艳贴心的服务让她在不长的工作时间里取得了良好的业绩。作为理财师中的“小辈”,她的成长却是飞快的,我每天都关注最新的财经资讯,还订阅了理财类的报刊杂志。在工作中对于不同客户提出的问题,在提出自己建议的同时也会在其后及时查阅相关资料,同时我还注重在与客户交流的过程中学习。”

重庆人的“火爆脾气”是不是也会反映在他们的理财观念、投资决策上呢?记者对这个问题十分好奇。

我服务的客户主要还是步入中年或者即将退休的群体,年龄段主要



裘艳

集中在45—65岁,大多事业有成,有一定的财富积累。他们因为上有老、下有小,所以信奉的是稳健的理财观念,所以对我而言并没有看出火爆性格对于理财观念的影响。”

乐观的性格使得裘艳在从事理财工作中也向客户传递着她的“快乐理财观”。我向客户传递的是一种平衡理财和快乐理财的观念,所谓平衡理财即是在自己的理财人生路上,要追求平衡,包括理财目标的平衡、持有理财工具的平衡、理财上花的时间精力要平衡。而快乐理财是我最提倡的,理财是实现快乐人生的工具,而不是人生的目标。我的目标就是让客户能够享受更多的理财乐趣,而不是被理财所拖累。”

点滴培养客户长期投资意识

专访工行杭州高新财富管理中心理财师陈凌云

◎实习生 刘雨峰

假如你往一个瓶子里装石头,最初是大石子儿,装满以后可以装小石子儿,当石头装不下的时候,还能往缝隙里灌沙子,即便沙子装满了,还可以往里灌水”,陈凌云用这样一个小故事向记者讲述了她是如何一点一点向客户传递自己的理财观念的。理财不是一个一步到位的过程,而现在很多人的财富观念都太急功近利了,我希望的就是一点一滴的培养起客户长期投资意识”,陈凌云如此描述她的工作理想。

2000年大学毕业后,陈凌云就留在了杭州进入工行工作至今。在银行里先后从事过储蓄、会计、个人信贷业务工作后于2004年开始从事理财工作,现在是杭州高新财富管理中心主任。11年的银行工作经验让陈凌云对于理财师这个职业拥有更深的理解,理财师所扮演的是与客户直接接触的角色,而在他的背后更重要的是理财产品研发设计的技术支撑和整个理财环境的形成与改善。理财师的并不单单只是一个理财产品的销售员,需要的是在个人专业素质提高和从业经验不断丰富的基础上根据客户的资产状况设计出一个好的资产配置方案,这需要理论与实践相结合。”

陈凌云平时所接触的客户群体主要是个人中小企业主。与浙江其他地区如温州、义乌的企业主有所不同,在杭州我所接触的这个群体



陈凌云

对于银行规划的理财方案的接受度更高,他们更加关注财务状况的健康度,侧重于在个人资产保值的基础上追求资产增值”。在对客户群体需求的了解之上,还需要具体对客户个人财务状况进行了解,我认为要得到客户的信任,首先要一步步建立起良好的客户关系,这是十分重要的。比如说我第一次与客户接触时,就只能就客户当前的理财需求作出短期的理财规划方案,而只有在与客户多次接触彼此建立信任的情况下,才可能针对客户的真实财务状况做出中长期相结合的资产配置方案。”

■新品发布

招行急发爱心号理财产品支援灾区

◎本报记者 石贝贝

招行将于5月27日至6月2日紧急发售一款金葵花“安心回报爱心号”抗震救灾特别理财产品”,该产品理财期限为7天,投资者持有理财产品到期获得的收益与七天通知存款相当。

产品的特别之处在于,本理财产品到期后,除去支付给投资者的收益之外,招商银行管理理财产品实现的全部收益将捐赠至中华慈善总会用于抗震救灾。招商银行将在收到中华

慈善总会开具的公益性单位接收捐赠统一收据后2个工作日内在“网通”网站(www.cmbchina.com)和各营业网点发布相关信息公告。

据招行的相关人士介绍,该行创新性开辟了通过发售理财产品募集捐赠款项的渠道,投资者在认购该款爱心号理财产品实现理财收益的同时,可向灾区献出一份爱心,招行将不计发售成本,将除去支付给投资者的收益之外的全部收益悉数捐赠给灾区。本理财计划的认购金额越大,用于捐赠的数额也越多。

信贷资产信托：短期资金避风港

在当前从紧的货币政策主基调下,面对市场刚性的融资需求,信贷额度的受控引发了银行业一系列譬如各种信贷资产转让、委托贷款、信托贷款的创新,信贷资产信托理财得到了空前的发展;另一方面,在当前股票市场经历了大幅跳水,投资者投资股票、偏股型基金的信心严重受挫的形势下,更多的投资者将其资金转向寻求较低风险的银行理财产品,信贷资产信托理财产品成为投资者稳健理财的方式之一。

所谓信贷资产信托理财产品,是指商业银行将存量或新增贷款转换成发行“信托+理财”产品。发行该类理财产品,将募集到的资金通过信托的方式,专项用于替换商业银行的存量贷款或向企业新发放贷款。

某种程度上,银行与信托的这种合作是当前制度催生的产物,是对制度约束的反应。因为银行和信托公司都受到相关法律、法规、办法的制约,而这样的创新刚好解决了各自单独作战时受到的限制,所以眼下,银行与信托的合作十分紧密,这种合作可以改善银行盈利结构。

首先,该类产品的发行意味着对贷款业务转出信贷额度的置换,为贷款业务转出提供了更多的或者置换出来的可贷款规模,分散了银行的经营风险,提高了银行资产的流动性,让银行可以开拓新的客户和资产业务,以抢占更多的市场份额,能较好地解决中小商业银行资本缺口的问题。

其次,信贷资产信托理财业务的开展,一般都会为银行带来无风险中间业务收入的增加,这对银行改善盈利结构,提高中间业务收入比重,改善资产负债率有很重要的作用。

再次,信贷资产信托理财业务的开展,可以降低银行贷款的客户集中度、行业集中度,改变信贷资产过于集中于某些大的集团公司、某些行业、某些因政策改变而成为被国家调控行业的状况,这对于银行改善大客户或大行业信用敏感度偏高、分散经营风险方面有很好的作用。

从理财角度来看,信贷资产信托计划是老百姓短期资金投资的避风港。

首先,该类产品的发行意味着对客户可投资品种的拓宽,同时在承担相应风险的前提下,可享受高于同期限存款利率、略低于同期贷款利率的收益水平。

其次,因为目前该类产品的期限一般比较短,多为一年以内;这在目前全球股票市场整体欠佳的背景下,不失为一个期限较短的资金避风港。

再次,客户购买该类产品,相当于间接从事资产质量较高的信贷发放,可以提高客户自身的风险意识和对金融相关知识的了解。

当前,几乎各家商业银行都在开发信贷资产理财产品,在这类产品的销售中,风险低是吸引客户的主要卖点。但这也并不意味着风险完全不存在。因此,该类理财产品一般都被设计为非保本浮动收益型理财产品,该类产品的风险是信托计划基础资产的市场风险、信用风险、贷款人提前清偿风险导致的再投资风险、管理风险以及投资本理财产品的流动性风险。

票据类产品：收益稳定风险低

面对风云变幻的证券市场,投资者心态逐渐趋于理性和谨慎,持币观望气氛浓厚;银监会大力规范理财产品设计与销售;“打新股”产品一季度收益大幅滑坡。上述三点原因使票据类产品逐渐成为眼下银行理财产品市场上当仁不让的主角。

如今,票据类理财产品和信贷资产类产品共同撑起了银行理财产品市场大部分天空,票据类产品也被业内公认为具备以下三大优势:一是流动性强,大部分产品的投资期限为2个月或3个月一般不超过半年;二是风险较低,收益可预计。三是收益较高,3个月产品的预期年化收益率达4.0%至4.5%左右,高于同期储蓄存款收益,甚至超过一年定期存款。

目前,银行设计的票据类理财产品一般有两类:一类是直接投资市场上票据类中信用等级最高的央行票据。

前者是商业银行将自己已经贴现的银行承兑汇票所对应的权利(例如6个月后收取100万),以约定的利率(例如7%)转让给特定的信托计划,而对应的理财计划的投资者,作为特定理财计划的委托人和受益人,获得相对应的理财收益率。银行承兑汇票是由在承兑银行开立存款账户的存款人出票,向开户银行(即承兑银行)申请并经银行审查同意承兑的,保证在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。已贴现的银行承兑汇票是指银行承兑汇票的持票人在汇票到期日前,为尽快取得资金贴付一定利息将票据权利转让给银行的票据。简单来讲,就是持票企业为解决资金需求所采取的放弃未到期的票据权利,贴付利息来取得银行资金的一种方式。

这类产品可能面临不能如期收回票款的风险,具体来说:

1)承兑银行认为已贴现票据存在瑕疵,不予付款,一般情况下,存在瑕疵的情况主要包括印章不清,背书人一连串等;2)已贴现票据为伪造、变造票据,承兑银行不予付款;3)承兑银行破产,无力付款。

对于前两种情况,由于票据已经过银行验票,符合要求完成贴现,有力地控制了风险,因此这两种情况发生几率较小。第三种情况,则完全需要参考承兑银行的信用情况,大部分情况下在票据存续期内(最长不超过6个月)承兑银行破产的风险也较小。最不利情况下,即所投资的银行承兑汇票到期托收过程中,承兑银行(即开票银行)由于经营不善导致破产,不能按期付款,这种情况下投资者将损失全部或部分本金。

而另一类票据产品投资标的则是目前市场上信用等级最高的央行票据,它的本金安全度高,收益也相对稳定。作为普通投资者一般是无法具备直接参与到货币市场上的投资机会,而购买该类产品其实就是间接投资了央行票据,加之有些银行推出的此类产品是滚动发售,具备了良好的流动性和延续性。但是,惟一需要担忧的就是央行发生信用风险或政策风险,在这种最不利的情况下,客户的收益才可能无法达到预期,甚至发生本金损失。

【解密银行理财产品】

◎招商银行深圳分行—金葵花财富管理中心 彭家跃

◎招商银行杭州分行—金葵花财富管理中心 李彦睿