

## 外资行热中资行冷 QDII回暖需时日

◎本报记者 涂艳

### 中、外资银行反差大

2008年的前两个月,商业银行发行的QDII产品达百余款,而就在紧接下来的两个月这个数值却打了个对折,骤减为56款,且其中几乎都被包括渣打银行、汇丰银行、东亚银行在内的外资行包揽,中资银行QDII产品基本处于停滞状态。

我国QDII目前分为三类:银行系、基金系和保险系。截至今年4月初银监会对外签署的商业银行代客境外理财业务监管合作备忘录以来,银行系QDII可投资的范围从固定收益类产品延伸到了证券市场,而地域也从中国香港、英国延展到了新加坡、日本和美国。

业内一位产品研发人员告诉记者,按照收益率的测算方式来看,目前QDII产品有两类,一类是有明确的收益率区间,主要投资于结构性票据,预期收益与汇率或股指相挂钩,此类产品受到未来市场变化的影响较大。另一类产品则没有比较明确的名义收益区间,预期名义收益以相应的业绩比较基准来衡量,实际的收益结果将取决于市场的变化和管理人的运作水平。

对于外资行对QDII相较积极的态度,浦发银行辽宁分行理财师程国庆表示:外资行在产品设计上确实优于国内银行,成熟的管理和设计是他们的优势所在。某些产品是投资于某个具体实业项目,并不一定受到证券市场的直接影响。而相对来说,中资银行在衍生品交易方面缺乏经验,从国际大行手中购买成品已经遭到了市场的质疑。

招行上海分行零售银行部财富管理室经理曹葵也有自己的看法:外资行敢于在此时继续推行QDII

今年3月市场上不断传出QDII纷纷搁浅的消息,先是4只基金QDII新低不断,再是东亚银行“利财通”浮亏60%,而后民生银行的“港基直通车”则因亏损50%而被迫清盘……“投资海外”伤了投资者的心,而就在我们仍未做好准备之时,海外市场复苏、QDII恢复投资价值的“坊间消息”又开始在部分投资者中悄然蔓延。

产品有三方面原因:其一,他们的全球配置具有优势,后台支持水平远高于中资银行;其二,在产品设计上很多银行有“保本保息”的条款,在保本的基础上会有一部分锁定收益,在行情低谷能满足投资者的心理需求。另外就在于外资行略高一筹的产品和销售,往往叫号又叫座的产品离不开产品的营销和对客户的维护。”

### 市场风险首当其冲

从净值表现来看,近期亚太市场的跌幅远高于欧美市场,例如同是汇丰银行推出的几款同期的海外基金



中,投资欧美市场的贝莱德美林世界矿业基金、环球投资基金——新兴消费概念和霸菱东欧三款QDII所挂钩的基金目前分别累计上涨了24.64%、9.18%和17.51%;而投资亚太市场的霸菱香港中国基金、富达基金——亚太股息增长基金所挂钩的基金却分别折价了17.88%和1.35%。

目前,全球商品市场行情向好,当全球股市均面临系统性风险的同时,黄金、石油、农产品的市场依旧保持了较为强劲的态势。它们与股市的相关性非常小,因此可以起到较好的资产配置的效果。所以如果在QDII产品中增加其他与股市不相关

的投资标的将有利于投资人分散风险、获得收益。”招行杭州分行财富管理中心李彦睿表示。

### 汇率风险不断

目前基金和部分中资银行的QDII产品以人民币发售、计价,而出于人民币对美元持续升值的预期,汇率损失的担忧也是投资者关注的焦点。因为QDII产品大多以人民币入市折换成美元本金进行投资,投资到后期,又得将美元本金和收益再折合成人民币返还给投资者。也就是说,人民币在此期间升值幅度越大,投资者的汇率风险就越大。截至昨日,人民币年内升值幅度已经超过5%,这对QDII的收益率要求就愈发严格了。可实际上,欧元、韩元、澳元等币种相对人民币都较强势,推出一些以强势货币计价的基金可以使投资者享受到除了资本利得以外的汇率收益。

### 交易清算制度之忧

由于产品设计和交易清算,目前多数QDII的净值都具有滞后性,上投摩根基金个人高端业务总监王翔表示:“滞后两天的净值会对投资者及时把握市场动向造成一定的麻烦,造成无法即时掌握净值进行交易,如果两天前市场是涨的,但近两日市场出现暴跌,客户如果在当天选择赎回的话可能造成杀跌。”记者从几家银行网站发现,银行系QDII的信息披露就更加滞后,即使是采取开放式的QDII产品也难以做到净值的及时公布。建行南昌分行张亮建议:在交易制度方面,由于我们的能力有限,对投资顾问必然有依赖心理,因此可能会因为利益问题导致投资失败,而且不管是投资者还是监管部门对这些资金的监控必然比较滞后,因此建议要加强信息披露制度,而且要比国内的制度更严格。”



## 与理财客户一起成长

专访光大银行合肥零售业务部理财师谈品佳



◎实习生 刘雨峰

客户并且负责银行理财师的培训工作。

从事理财工作这么多年,我深刻地体会到了中国银行理财市场的变化,如理财产品丰富,理财队伍茁壮成长……在这些变化中让我印象最深的还是国民理财观念的变化。我有个客户,第一次来买理财产品的时候让我给他推荐一款最能赚钱的理财产品,之后跟客户接触次数多了,他渐渐明白了理财的真意,此后再来银行的时候,客户就会主动告诉我他的财务状况、理财的目的、期限等,让我推荐几款适合他的理财产品。理财在我看来就是进行一种安排,而这种安排的目的就是达到各个年龄阶段的生活目标。理财跟投资不同,投资更多考虑的是投资项目,而理财更多考虑的是客户。”

发生在客户身上的变化也让谈品佳看到了中国理财市场的未来。“理财师现在所从事的工作只是在对客户、产品两方面了解的基础上进行理财产品的配置,但随着银行对于理财业务的不断拓展,理财团队的逐步建立完善,拥有各种专业领域知识的人才的加入,理财规划将变得更加系统化,更加符合客户自身的财务状况。当然,理财规划是否‘贴身’,关键的一点还是要对客户整个的财务状况有全面了解。”谈品佳现在的客户有很大一部分是在之前从事一线工作时认识的,经过几年的时间,彼此都相当熟悉。“其实我跟很多客户已经成了朋友,他们会放心地把自己的财产状况告诉我,而这需要的是一种相互间的信任。”

## 不求暴利 但求稳盈

专访建行河南省分行个金部理财中心理财经理原新平



◎本报记者 涂艳

知我者,原经理也。”这是这位金融从业18年、个人理财业务6年的客户经理从客户口中得到的最为得意的一句赞赏。

## 理财师就是要勤勉尽职

专访兴业银行广州分行理财师吴柏文



◎实习生 张榕

理财师,在很多人眼中还是个既陌生又高深的行业,甚至有人认为理财

原新平从大学毕业后就在建行工作,作为建行的一位老员工,他在2002年成为了国内最早一批从事理财业务的理财师。

原新平所在的理财中心一般是服务于在建行金融资产超过50万元的白金卡客户。“一般来说,客户年龄在35岁以上,有一定的事业基础,家庭比较稳定。这和我经历很接近,所以我也容易与客户拉近关系,取得客户的信任和好感。”原新平表示。在与客户的接触过程中,他往往建议客户在有效控制风险的前提下,全方位进行资产配置,实现财富的稳健增长。财富是个逐步积累的过程,需要一个从容平和的心态,建议客户“不求暴利,但求稳盈。”他向记者强调着他的理念。

曾经,原新平碰到过一个让他受益匪浅的客户。2003年,我接触到一个贵宾客户,每次遇有新产品向其推荐,客户在了解后,都欣然接受。难道他对每个产品都很有信心吗?后来

进行了咨询。他认为,现阶段资本市场的波动性增强,所以建议投资者要侧重保守投资,特别是在去年的牛市中赚到一笔的中小投资者,更要收紧投资,注意资产配置和固定收益,而股票的投资只需维持在30%左右即可。吴柏文说,“不能为了买基金而买基金,在购买基金的时候,要注意基金的资产配置,其中与股票、债券挂钩的有多少,中小投资者要考虑近期股市的波动,谨慎购买与股票挂钩的基金产品。”而作为理财师,他认为要根据不同客户的具体情况来进行投资指导。

在谈到最近我国油价频频走高时,吴柏文认为,由于要确保灾区用油,可能也会对部分城市的用油带来小规模的影响,但是影响不大,我国油价主要还是受近期国际原油价格不断上涨的影响。所以,他建议投资者可以增加能源资本配置,多配置一些与之挂钩的股票基金。

客户跟我说,他也是在有意识地进行资产配置,基金是新事物,保险是家庭风险的天然屏障,外汇能回避人民币升值的风险,黄金能保值增值,存款、债券、信托、银行理财产品收益虽然不高,但风险低,收益稳定,也值得配置一些。”

当然,光有理财的理念远远不够,娴熟的理财技能也必不可少。作为一个对理财有着浓厚兴趣的人,原新平也涉足了股票、外汇、黄金等投资工具,但股票却是他的最爱。从1996年至今,十几年的炒股经历也让他经历过多次“牛熊”洗礼,也让他养成了平和的投资心态。平日,他也很喜欢大量阅读理财尤其是投资理财方面的书籍,1999-2007年以前最受影响的书籍是《寂寥高手》,投资进、投机出”成为我很长时间的信条。近年对花荣的狐狸系列丛书很以为然,尤其是《盲点套利》,无风险套利的思想成为我现在的努力方向。”原新平谈及自己的经历时总是兴趣盎然。

## 新品上市

### 中意人寿 推教育综合保障计划

◎本报记者 黄蕾

近日,中意人寿推出一款少儿教育新产品——中意“愿望树”教育综合保障计划。该计划不仅帮助父母实现孩子的健康保障,还为孩子今后一系列教育提供综合保障——既为孩子今后读高中、大学准备了学费,又为孩子走向社会准备了毕业金,还有一笔资金可做未来创业或留学深造之用。除此之外,设有丰富的附加险种可供自由搭配,涵盖少儿健康、投保人利益等很多方面,通过合理的组合,就能够达到综合保障的目的。

点评:中意“愿望树”教育综合保障计划最大的特点是——突出了对投保人的保障。该计划推出了贴心的“每年生活保障金”。由于父母是家庭的经济支柱,如果支柱出现了问题,孩子的未来也得不到保障了。父母为孩子购买中意“愿望树”教育综合保障计划后,如果父母不幸罹患重大疾病、身故或全残,孩子每年都可以得到一笔津贴补偿,直到年满22周岁。

同时,保费免缴纳,而保单继续有效。这样,即便父母不在儿女身边,孩子们的生活质量也不会因此降低。另外一个特点是提供了“少儿健康保障”。以往的许多保险产品,保障范围相对单一,健康险只提供健康保障,教育险只提供教育保障。而中意“愿望树”教育综合保障计划把健康和保障涵盖在一份保单中。在保障期内,孩子如果不幸罹患重大疾病,即可按合同约定获得保险金。

值得一提的是,只要在5月21日至6月26日期间购买一份中意“愿望树”教育综合保障计划,中意人寿即捐出100元钱给受灾地区的孤儿。这笔善款最后将用于设立“中意希望小学”孤儿助学基金,为他们购置图书以及学习用品,帮助他们重新获得受教育的机会。

### 深发展 “公司金卫士”v2.0上市

◎本报记者 邹靓

近日,深圳发展银行“公司金卫士”v2.0系统全新上市。v2.0系统对“公司金卫士”服务系统进行全面升级,增加了账户变动汇总通知、余额警示通知服务、外币账户的金卫士服务,同时还开通了离岸客户金卫士。

2007年底深发展“公司金卫士”服务,为企业客户提供账户信息支持服务。一方面降低了企业客户的柜台查询量,也为企业财务部门节省了时间和人力成本。“公司金卫士”根据该行业大力推行的“面向中小企业”、“面向贸易融资”发展供应链金融战略转型,立足企业贸易往来等日常经营活动需要,开发了创新性的公司账户信息服务。升级后,“公司金卫士”v2.0系统模块包含五大业务功能。

第一是“账户余额变动金额汇总通知功能”。深发展每日统计指定账户当日累计的收入、支出生额及当前账户余额,次日上午由“金卫士”服务平台一并短信通知用户。

第二是“余额警示功能”,客户可以为某一账户设定一个特定金额,比如10万元,深发展每日营业终了,一旦发现当日账户余额不足10万元时,即短信通知客户。

第三是“账户变动通知功能”。客户指定的账户余额一旦发生变动,深发展将根据客户事先确定的通知起点金额将变化情况短信通知客户。

第四是“扣款余额不足通知功能”。重点针对授权银行批量扣款的企业,在企业客户指定的缴费账户扣款时,一旦出现余额不足、扣费失败的情况,银行即短信通知客户。

第五是“到期信息提醒功能”。其一,“公司金卫士”可以提前6天短信通知客户的流动资金贷款到期情况,提醒客户提前做好还款计划;其二,深发展还可以为客户提供定期存款到期信息通知服务,在到期当天短信通知提醒客户做好理财计划。

### 中信银行 推超短期爱心理财产品

◎本报记者 涂艳

据悉,中信银行于昨日在全国推出一款以赈灾为目的的短期理财产品——中信理财快车爱心计划,倡议客户向灾区捐款,奉献爱心。

据悉,该产品投资期限为26天,产品倡导客户将产品实际年收益率超过1.71%的收益部分,自愿委托中信银行以客户名义捐赠四川地震灾区,支持灾区抗震救灾。

灾难面前,让人流泪的不是恐惧,而是深深的感动。”中信银行相关负责人表示,在灾害发生的这段时间以来,太多的人和太多的事都深深震撼着人们的心灵。面对失去家园的数以万计的受灾群众,作为同时担负社会责任金融机构,中信银行结合自身优势发行这款赈灾理财产品,发出“有爱心,才是真正财富”的倡议,共聚爱心,通过自己的方式支援灾区。