

理财产品网银版重见天日

◎本报记者 涂艳

近日,关于银监会自4月份以来对各地商业银行理财业务的暗访“黑名单”已经出炉的消息不胫而走,而由于监管部门和各家银行对结果的一致缄默,市场上对暗访结果通报的情况只能暂时停留在继续猜测中。黑榜要揭,而暗访之后银行理财业务是否有所进展或许才是我们更加需要关注的焦点。

2008年,银行理财产品接连出现“收益门”危机,除了多款产品出现了运作半年甚至一年又一轮“保本”的尴尬外,还有不少非保本类浮动收益类产品出现了巨亏。虽然早在2005年9月银监会就发布了《商业银行个人理财业务管理暂行办法》和《商业银行个人理财业务风险管理指引》,但是在规范文件规范效果欠佳、实践中问题接踵而至之时,银监会办公厅又在今年4月紧急发布了《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》,至此,关于银行理财产品的自查和暗访同时紧锣密鼓地开展起来。

现在不仅可以买的产品少,而且买产品都要到银行网点柜台去排队办理,还真是挺不方便的。”网上投资者的抱怨声接连不断。自从监察之风刮起后,很多银行的理财产品干脆撤柜“避风头”,一时间市场上特别是中资银行的柜面上几乎只能看到固定收益这类保守型产品。而不论在《指引》还是《通知》中,监管部门对商业银行出售产品时对客户的评价都有特别规范。商业银行对理财客户进行的产品适合度评估应在营业网点当面进行,不得通过网络或电话等手段进行客户产品适合度评估。”商业银行向客户提供财务规划、投资顾

问、推介投资产品服务,应首先调查了解客户的财务状况、投资经验、投资目的,以及对相关风险的认知和承受能力,评估客户是否适合购买所推介的产品,并将有关评估意见告知客户,双方签字。”

据了解,各家银行通过网银和电话银行发售理财产品的比重差别很大,招商银行在网银理财产品的销售上就是排头兵。记者发现,招行的产品不论从产品说明书、产品信息披露还是对投资者的风险提示方面都是比较完备的,所以5月底招行就成为全国第一家恢复网银销售渠道的银行。自此,包括招行、工行、光大和建行在内几家银行对网银渠道重新开闸。记者用招行“一卡通”登录个人网银大众版发现,目前可以通过网银购买到的产品有17个,其中10个是人民币产品。我们行网上发售的产品风险级别都较低,主要是适合稳健型客户的信贷资产类产品,而浮动收益类特别是QDII产品都必须到网点购买。”招行一位财富中心理财经理表示,“一般网银销售产品结构都相对简单,常规发行的较多,所以并非所有产品适合网上销售的。”

从招商银行网银的销售程序来看,首先需要完成一个客户风险承受能力的测评,而后银行会根据类别给出资产配置建议;当再次点击“购买”一栏时,客户需要做一个关于产品投资方向、收益和流动性等方面的“产品适合度测试”,如果未能达到要求,网页会弹出“您未达到该产品系列风险适合度评估,请选择其他风险适合产品或重新进行评估。”随着网银的逐渐恢复,客户测评和产品测评的形式也各有不同,业内某个金部门负责人表示,“网上整体测试的,有



每个产品单独风险评估,也有先网银测试,然后再通过柜台测试最终确认的,更加普遍的就是全部业务均在网点办理。”

关于是否必须强制客户到柜台办理评估和购买产品的争论并没有因为某些银行重新开通了网银渠道而休止。

网上有投资者认为,风险承受能力的测试即使在网点完成也并不见得能起到多大作用,更加关键的是弄清楚某款产品的具体细节,例如投资方向、风险收益比、流动性等要素,另外,如果银行经理并没有真正给客户

做出负责任的产品解释和风险揭示的话,即使面对面也不见得有效。

网上银行这种销售渠道可以说很方便,我觉得应该倡导。但是面对面的风险揭示对于某些投资者来说还是有必要的。毕竟,理财产品是一种特殊的商品,而目前的银行理财产品都是标准的格式化合同,有些文化程度不高或者对投资非常不了解的客户要理解格式化合同比较困难,这个时候把不容易看明白的合同风险给客户深入浅出的讲明白就显得非常重要。但是,因为我们行的网银客户以白领和高管

居多,客户的文化程度都偏高,他们对理财产品的风险揭示和自身承受风险能力的理解力要高很多。”招行杭州分行财富管理中心理财师李彦睿表示。监管部门这张“有形的手”的收放动作其实真正反应了他们在风险控制效率和效率之间的权衡。我认为销售渠道并不见得是问题的关键,在实践中不论投资者是否理解产品和风险,销售者都有向投资者告知的义务。是否接受就是买者责任自负的问题了。”上海财经大学金融学院教授霍文文谈到。

监管部门这张“有形的手”的收放动作其实真正反应了他们在风险控制效率和效率之间的权衡。我认为销售渠道并不见得是问题的关键,在实践中不论投资者是否理解产品和风险,销售者都有向投资者告知的义务。是否接受就是买者责任自负的问题了。”上海财经大学金融学院教授霍文文谈到。

监管部门这张“有形的手”的收放动作其实真正反应了他们在风险控制效率和效率之间的权衡。我认为销售渠道并不见得是问题的关键,在实践中不论投资者是否理解产品和风险,销售者都有向投资者告知的义务。是否接受就是买者责任自负的问题了。”上海财经大学金融学院教授霍文文谈到。

新品上市

中德安联 推健康成长保险计划

◎本报记者 黄蕾

中德安联人寿近日推出一款少儿险新产品“挚爱天使”健康成长保险计划,强化儿童风险管理、提供一生保障成为该计划最大特色。

“挚爱天使”保险计划不仅包含了儿童重大疾病保险,并且以保费豁免和教育金加倍等保障利益免除父母的后顾之忧,同时在孩子人生中的重要时刻都提供财务支持。

点评:“挚爱天使”健康成长保险计划以全面保障为特色,真正体现保险的价值。除了为孩子一生提供生命保障的终身寿险功能外,“挚爱天使”针对少儿易患的19种重大疾病提供保障直至25周岁,同时涵盖每日住院费用补偿保险。此外,在为孩子购买挚爱天使保险计划后,如果作为投保人的父亲或者母亲亲保单缴费期内不幸身故,该保险计划将豁免所有剩余应交保险费,继续为孩子提供各类保险利益,同时还会加倍补偿孩子的大学教育金,作为对孩子的额外财务支持。

平安少儿万能寿险全新上市

◎本报记者 黄蕾

日前,一款专门针对少儿客户的中高端万能保险产品——平安世纪赢家少儿万能寿险正式上市。该产品及相关组合重点解决少儿客户的教育金储备、创业金储备、健康保障甚至养老问题,适合作为家长赠送给孩子的礼物。

点评:世纪赢家少儿万能寿险,专为0至17岁的少儿客户提供保险保障,具备交费灵活,领取自主的功能,父母可以根据儿女的年龄或生活需要设置教育金、创业金、婚嫁金甚至养老金的领取。可搭配附加险为少儿客户提供终身寿险和健康险双重保障,最高可达30种重大疾病保障。一旦孩子不幸发生重大疾病,即可获得提前给付的重疾保险金,保单价值不受影响。如果同时附加重疾豁免,则可免收豁免期间的各期保费。

“金理财” 20强理财师出炉

◎本报记者 涂艳 实习生 张榕

2008第二届“金理财”评选活动进入倒计时,晋级理财师决赛的选手名单日前揭晓。经过选手们认真答题和评委的评选,综合总分排名前20位的选手成功进入总决赛。6月19日,他们将角逐“金理财”全国十佳精英理财师桂冠。

回顾这次复赛的试题,比起初赛更具专业性和前瞻性。把初赛的单选题和多选题直接合并为不定项选择题,这样,不仅提高了试题的难度,也有利于选手之间拉开差距。和初赛不同的是,复赛把案例题改为简答题,这样更能真实地反映选手对于专业知识的掌握和理解。而在最后的论述题中,则提出了有关挂钩类理财产品零收益和QDII业绩不佳等敏感话题。这些问题不仅更贴合中国理财市场,又与市场前景密切相关。

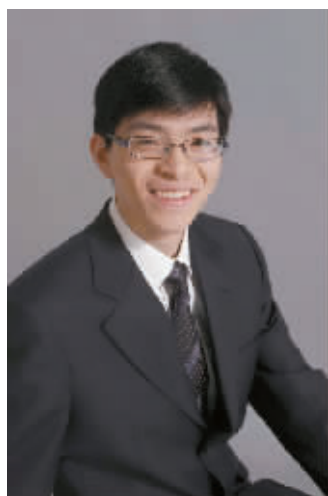
由上海证券报、中国证券网联合主办的2008第二届“金理财”评选得到了众多银行的普遍关注,同时也得到了各银行理财师的高度重视,近来有很多理财师来电咨询有关总决赛的相关事宜,在这里做简单说明:

在6月19日的总决赛上,我们将采用现场答题的方式来选出最终的全国十佳理财师,并在20日的颁奖典礼上为他们颁发“金理财”全国十佳精英理财师称号。试题将分为必答、抢答题以及理财产品趋势论述题等几部分组成,由评委当场提问,选手在规定时间内完成答题,并接受评委的提问和点评。评委根据选手的回答并综合外在形象、谈吐气质、语言逻辑性等方面因素,当场评分。同时,活动主办方还将在合作网络——新浪财经、和讯财经频道上展示20强选手的个人形象、简介,接受大众网络投票。

而涉及各类机构的理财产品牌以及相关理财产品的评选已通过各类数据的对比,并结合网络投票有序进行。这项评选由中国社会科学院金融所理财产品评价小组完成。

培育理财土壤 夯实理财根基

专访光大银行杭州财富管理中心理财师徐春孝



徐春孝

◎实习生 刘雨峰

徐春孝的银行工作是从见习理财经理开始的,随着银行理财业务的不断发展,他也由一名网点的理财经理成了现在的理财顾问。现在回想起来,觉得之前跟许多不同客户的接触对我现在从事的工作帮助真的挺大,让我学会了如何与客户沟通,如何了解客户的需求。”

徐春孝在大学里学的是国际经济,专业金融理论知识的学习使得他很快融入工作中去,他也见证了中国银行理财的发展方向,我们现在正在由零售银行向私人银行发展,目前阶段我认为可以叫作贵宾银行,而我们现在所做的银行理财也是在客户资源

等方面为将来发展做准备。”徐春孝现在的工作主要是做一些中高端的客户资产规划、大额理财资金的管理等后端业务。这使得他对于当前的银行理财环境有了更为深刻的观察与思考。

国内银行理财存在的发展困境,关键还是在理财的氛围,比如说你去看很多理财论坛上,人们讨论的往往是哪只股票最能赚钱而不会去谈论现在做什么理财规划比较好。很多人都属于趋利型,他们寻找的是如何使得自己的资产收益最大化,而对于风险管理可能一无所知,而这个时期我们专业的理财师就有这份责任来向客户传递合理、全面、稳健的理财观念,这其实也是在我们自己培育理财市场。

只有夯实了理财的根基,我们这个行业才能健康发展。”

对于前段时间发生的一系列银行理财产品的负面事件,徐春孝也有自己的一些看法。银行在我们很多投资者心目中,特别是银行零售客户心目中扮演的就是一个稳健的角色,这使得很多理财产品购买者往往忽略了产品的风险性,这就使得银行承担了很大的道德风险。我觉得对于银行来说,既然零售客户所看重的是你的稳健,那么银行自身就应该承担起这个角色,具体表现就是只销售稳健型的理财产品给客户。”不管是在风险类产品盈利还是亏损的时候,银行应该始终坚持自己的稳健角色。”

要和客户成为朋友

专访浦发银行杭州分行财富管理部产品经理崔志鹏



崔志鹏

◎实习生 张榕

25岁的崔志鹏已经是一名产品经理了,除了管理各家银行的产品,还要对理财师进行培训和管理,与客户进行沟通。他经常对理财师说,要注重与客户的沟通,要为初次购买产品的客户耐心讲解。客户不仅仅让我们有钱赚,更是朋友。”崔志鹏对记者说,我们希望客户不仅仅是为了买某项产品才找到我们,而是心甘情愿地接受我们的服务。除了为他们提供最新资讯,我们还会主动了解他们

的生活需求,比如资产运作和处理方式等等,主动给予他们帮助。”

作为产品经理的他,在繁忙的工作之余,最大的兴趣是在农家小院内与银行机构的朋友聊天喝茶,畅谈人生理想。而他最喜欢的运动是游泳,与水的亲密接触让他可以忘却工作压力。一动一静的休闲方式,让崔志鹏获得了更充足的动力去工作。

记者在问及他自己的理财规划时崔志鹏表示,我首先是有有一个投资目标,一个大的财务计划,比如几年内换车,几年内换房,另外我已经

为自己做了养老规划。”崔志鹏告诉记者,股票和基金投资多少要根据目标来配置,要留有一部分流动资金在手,而养老金则可以用于投资风险性较高的产品。”从他的回答中记者发现,他的投资没有一般理财师建议的那样保守,比起资产的安全性,似乎更注重收益性。当被问起这一点时,崔志鹏笑着说,我是风险偏好性的人吧。”大学学习财务管理他曾经在证券公司的市场研究部实习过,所以对投资比较了解,知道自己的投资风险有多大。

全心投入 乐在其中

专访上海银行个人VIP客户经理陈佳



陈佳

◎实习生 张榕

我周末比较忙,除了单位定期培训,自己还会充电,并且参加一些从业资格考试。因为觉得自己还有很多方面不懂,要多学习。”上海银行的客户经理陈佳给人感觉很谦虚。他告诉记者,自己平时工作繁忙,压力往往来自市场、客户和产品销售等多方面,记者问他觉不觉得压力大,他笑着说:“只要全身心投入,看见自己的业绩上升,得到客户认可,就不觉得有什么压力。”

进入理财师的队伍对于陈佳而言,是“机缘巧合”。2004年,他在上海

银行个人贷款部做营销工作,当年火热的房市让他在多次的楼盘面签中与客户密切接触,这为他成为理财师积累了一定的经验。在2005年上海银行组建个人客户经理队伍时,陈佳被幸运地选中,凭着以往的经验总行的大力支持,他边学边摸索,从零开始积累客户,在短短三年的时间里,发展客户502户,资产量高达2.6亿元。优秀的业绩与良好的心态密不可分。一米八零的他,还喜欢打篮球,是保持着青春活力的“大男孩”。虽然他的客户大多是40-55岁的中年人,但是陈佳却能用自己的蓬勃朝气和对市场信息的准确把握吸引客户,与他们轻松交流。

作为“80后”的陈佳,也是“婚族”的一员,谈及个人理财,他滔滔不绝,“上海的房市相对于广州、深圳而言,是刚性需求,所以房价不会有太大的落差波动,具有抗通胀的能力。所以在租房的条件下,如果有能力,还是可以考虑买房的。中长期而言,我个人还是看好上海房市的,毕竟房子是固定资产,风险性小,不住还可以租。”陈佳说。虽然自己在去年4月买了房,但是他还是建议同龄人,买房量力而行,要结合自己家庭情况,如果父母能够资助买房,那当然是最好的,如果条件不允许,那么就要选择先租房,再买房。”

浦发银行启动 股指期货仿真交易联赛

◎本报记者 邹靓

记者昨日从浦发银行获悉,该行将于6月23日启动“浦发创富杯”股指期货仿真交易黄金联赛。

浦发银行总行期货结算部负责人表示,大赛为一般投资者设置了投资股指期货仿真交易大赛,还专门为证券公司、基金公司和私募等机构投资者特别设置了套利竞赛单。整个大赛为期三个月,分三轮进行,每轮竞赛为期一个月,每月评奖一次。

作为上海期货交易所最早的三大结算银行之一,浦发银行从2006年就开始了金融期货业务的各项筹备工作。

兴业银行 推出“银座联名信用卡”

◎本报记者 邹靓

兴业银行自5月31日推出兴业银行银座联名信用卡。该卡为兴业银行联合山东银座商城推出的联名信用卡。

该卡具有兴业银行标准信用卡的所有功能和特色服务,持卡人还可享受银座商城VIP会员礼遇、双重积分优惠、周六刷卡双倍积分、银座钻石会员年费优惠减免等专属权益。银座联名信用卡”金卡客户可享受200万航空意外险及分行VIP服务等特色权益。

工行 四获“中国最佳零售银行”

◎本报记者 邹靓

在近日举行的亚洲零售金融业卓越大奖颁奖典礼上,中国工商银行第四次获得了《亚洲银行家》杂志颁发的“中国最佳零售银行”奖项。同时,今年工行还获得了《亚洲银行家》颁发的“中国最佳大型零售银行”和“中国最佳多渠道银行”奖项。

奥运纪念金盘开始发售

◎本报记者 苗燕

经第29届奥林匹克运动会组织委员会授权,中国金币总公司即日起面向全球限量发行“北京2008年奥运会纪念金盘(第2组)”。本次发行的“北京2008年奥运会纪念金盘(第2组)”共两个规格,其中2008克金盘直径200.8毫米,限量发行29万个,每套68万元;100克金盘直径56毫米,限量发行2008个,每套33800元。