

解密国内首款直投期货银行理财产品

◎本报记者 涂艳

月初,一款直接投资于国内商品期货市场的银行理财产品在临面世前被撤柜,关于这只“出头鸟”是否被枪击而落的猜疑一时间甚嚣尘上。然而这个产品到底是怎么回事呢?

产品亮点显著

这款名为“银期一号”的商品期货套利产品期限为一年,银行给出的客户预期收益率在10%~15%之间,它引来众多关注并非因其收益率处于银行产品的峰值,而因其是首个直接投资于国内商品期货市场的银行产品。

早在6月份产品发布前夕,民生银行下发给各分、支行的一份产品宣传册中提到:产品主要投资方向为国内商品期货的期现、跨期、跨品种套利。”而其中银行对资金的投向安排是50%期现套利,45%跨期、跨品种套利和5%的单向交易。也就是说,这款产品承诺将几乎所有资金都运用于期货市场套利,而没有固定收益类或其他的投资安排。

记者了解到,其实国内信托公司早就发行过直接应用于期货套利的产品,银行打新产品中也涉及股指期货和黄金期货方向,但不是因股指期货迟迟未见动静而变成了单打打新产品,就是涉及的黄金期货只是挂钩而非直接投资而没走出结构性产品的范畴,而这款“银期一号”正是因为银行将全部募集资金交予信托公司直接投资于期货市场而吸引了众人眼球。

本质上是银信产品

和目前风靡的信贷资产类银信产品一样,本质上这款银期产品也是一款银信合作产品。”一直从事产品研发的瑞士友邦银行上海代表首席代表余屹表示。从产品宣传册中可以看到,它的运作涉及四方机构:一家银行、一家信托公司、两家投资公司和两家期货公司。而四类机构在其中扮演着怎样的角色呢?很有可能是期货公司为了拓展

自己的业务收入而主动联系信托公司或者银行开发这款产品,这样只有期货经纪业务资格的期货公司可以获得交易佣金,信托公司接受投资管理人的投资指令操作2亿元资金,而银行负责募集资金、推广产品。”从分工来看,各家机构均可从管理费或者佣金中获利。也就是说,银行购买了信托公司的某个信托计划,只不过该信托计划由期货公司出任投资决策者。

但是,它又和以往的挂钩期货市场价格的结构性产品有着天壤之别。结构性产品是利用衍生品交易,一般会在产品收益期间内设定几个观察日,再以事先与客户约定好的公式计算投资所得。结构性产品并没有直接投资。”西南财大信托与理财研究所研究员李要深分析。

风险说法不一

对于期货,普通投资者或许会望而生畏,而这款产品是否如民生银行内部人员解释的那样,这款产品根据银监会的规定不能承诺保本,但是实际上几乎无风险,保本承诺只是隐性的”呢?记者看到,在这款银期产品的宣传资料中特别强调了“厚损机制”和“补损机制”,即产品净值低于初始值的95%时,触发停损机制,投资管理人对产品平仓;当产品损失时,投资管理人有追加资金,补偿产品损失的义务。但是由于该产品目前并没有正式发售,民生银行也拒绝提供产品的详细说明书,我们很难推测其“补偿产品损失”的补损机制是否意味着保证本金安全的承诺。业内一位资深外资行产品专家表示,如果产品说明书中没有保本或者保息承诺,根据期货市场套利的原理,想要绝对保证本金安全几乎不可能。

对于银行决定用50%的资金投入到期现套利中的做法,上海联合期货分析师李甜甜解释称:本质上套利的几种交易都会因局部的因素而发生异常情况,风险很难判定。但是期现套利风险相对较小,毕竟期货会最终向现货回归。”



钱沿观察哨

创新 VS 稳定 我们如何权衡

◎本报记者 涂艳

虽然民生银行总行并未将临时撤柜的原因归咎于监管部门的阻力,但是业内均对此讳莫如深。金融创新再一次被金融稳定关在门外。

金融机构总是试图在市场中寻找商机,银行作为最大的金融机构享有丰富的客户资源,而信托公司依托其强大的政策优势也将信托平台拓展地越来越宽,而期货公司既没有合法融资平台,客户基础也不扎实,三者的对接变得水到渠成。

然而,近期关于信贷资产类银行产品是否涉及货币政策正常运行的讨论话音未落,这款全新的银期产品就遭“胎死腹中”的厄运。在发生了一系列产品“零收益”之后,监管部门将金融稳定和老百姓利益放在首位的做法确实值得肯定,但是我们不禁在想,如果遇见“新面孔”就退避三舍的话,金融创新的步伐将何其慢,金融机构的正常运行发展将何其难。

国内期货公司的一位经理人士表示,期货公司正热切渴望着和信托、银行等金融机构的合作,但是监管部门的阻力重重,加之期货公司本身实力的落后,抛出的“绣球”无人接纳的尴尬时常发生。

我们假设,监管部门对金融创新抱以合理的事前审批和事后监管,当投资者担转理财产品一定是增值工具的观念而将其作为资产配置的一部分时,他们对理财产品的期望值就会趋于合理化;当银行后台、销售和风控合理制衡时,银行理财产品对投资者的销售也就会更加正当化。或许在此前提下,我们将更能把握创新和稳定的方向。

第一演播室 | 中国证券网

城商行理财业务的奋进之路

主持/整理 涂艳
嘉宾:冯丽华
北京银行财富管理部总经理

纵观近两年商业银行业务理财市场,城市商业银行可谓一道亮丽的风景线。从北京银行、南京银行、宁波银行等一批率先上市的城商行中,我们更看到了特别的生机。但城商行在个人理财业务上的道路并不太平坦,一方面受到国有大行和股份制银行的挤压,同时也有来自农信社小兄弟的竞争。而我们从北京银行这类理财业务发展迅猛的城商行身上隐约看到了一条奋进之路。今天我们有请到北京银行总行财富管理部总经理冯丽华女士一同和我们交流。

主持人:您认为城商行在理财业务方面有什么困扰和瓶颈?如果说客户购买产品在很大程度上看中银行信誉,那么您怎么看城商行在这方面的弱势?

冯丽华:理财产品创新的关键是有效控制风险,为客户提供可靠的回报。个人认为银期、期酒概念产品是一种创新,主要针对具有一定风险承受能力的特定客户发售,但是实际效果如何,还有待市场检验。

其实创新更基于银行对客户的细分,一切产品的创新必须基于相应客户的风险承受能力和意愿而设计。理财产品结构宜简单不宜复杂,坚持真正的创新而不仅仅是噱头应成为商业银行产品创新的方向。我们在去年打新股产品刚刚推出还不为客户熟知时就设计了“信托贷款+新股”组合型理财产品,为客户提供科学的收益预测,并顺利实现了预期回报。

主持人:随着理财业务的纵深,银行和其他金融机构的合作也越发紧密,对此您是怎么看的?

冯丽华:受限于分业经营的现状,银行设计理财产品需与信托、证券等合作以丰富产品的类别。由于客户需求的细分趋势愈加明显,将来各种风险度的产品种类均将大大丰富,银行作为产品集中提供商,将来与不同金融机构的合作密度和频度都将进一步加大。跨市场业务合作的不断紧密,也为理财产品提供了更多的创新机会,这是金融业快速发展的客观需要。

主持人:北京银行作为城商行,在个人理财这类中间业务方面有什么特别的优势?在国内各家银行,特别是国有大行和外资行推出私人银行等高端理财服务的同时,北京银行靠什么吸引和留住贵宾客户?

冯丽华:作为一家走出区域、成功上市的城商行,我们为客户提供优质

服务的基础在于对客户的深入了解,特别是北京地区的广大客户通过多年的业务往来已经与我行建立了深厚的信融合作关系。2005年,我行成功引入国际知名的ING集团作为我行战略合作伙伴,这大大增强了我行整体产品设计和风险控制能力。经过几年来的发展,北京银行理财业务具备了较强的发行能力和客户服务水平。

至于开展零售业务特别是高端财富管理业务,我认为需要有长远的眼光和战略。真正做到“以客户为中心”是北京银行吸引和留住贵宾客户的法宝,专注高端客户的细节管理,做好客户的细分和差异化的服务是关键。我们强调调查方案、卖服务而不是单纯的卖产品。

主持人:最近银期、期酒概念产品接踵而来,您认为这是创新还是噱头?贵行在银行理财产品的创新方面有什么心得?

冯丽华:理财产品创新的关键是有效控制风险,为客户提供可靠的回报。个人认为银期、期酒概念产品是一种创新,主要针对具有一定风险承受能力的特定客户发售,但是实际效果如何,还有待市场检验。

其实创新更基于银行对客户的细分,一切产品的创新必须基于相应客户的风险承受能力和意愿而设计。理财产品结构宜简单不宜复杂,坚持真正的创新而不仅仅是噱头应成为商业银行产品创新的方向。我们在去年打新股产品刚刚推出还不为客户熟知时就设计了“信托贷款+新股”组合型理财产品,为客户提供科学的收益预测,并顺利实现了预期回报。

主持人:随着理财业务的纵深,银行和其他金融机构的合作也越发紧密,对此您是怎么看的?

冯丽华:受限于分业经营的现状,银行设计理财产品需与信托、证券等合作以丰富产品的类别。由于客户需求的细分趋势愈加明显,将来各种风险度的产品种类均将大大丰富,银行作为产品集中提供商,将来与不同金融机构的合作密度和频度都将进一步加大。跨市场业务合作的不断紧密,也为理财产品提供了更多的创新机会,这是金融业快速发展的客观需要。

结构性理财产品走出零收益阴影

◎本报记者 金莘莘

尽管遭遇了今年第一季度的“零收益”事件,在银行理财市场上,结构性理财产品仍然是目前市场的主流品种之一,并且正在逐步走出之前的“零收益”阴影。

逐渐走出零收益阴影

据普益财富网的统计显示,2008年第二季度,结构性理财产品发行了131款,每月的发行数维持在45款左右。在刚刚过去的6月份,各家银行共发行结构性理财产品40款,接近当月各类产品发行总量的10%。

此前,随着多款零收益结构性理财产品被曝光,投资者开始对此类产品的投资价值产生质疑。但市场上出现的部分收益不错的结构性理财产品又开始扭转部分此类

观点。

西南财经大学信托与理财研究所最新研究统计显示,在零收益事件之后,也有不少结构性理财产品到期收益较高。比如光大银行的一款挂钩港股的产品到期实现了25.04%的年化收益率,而民生银行的一款同样挂钩股票的产品提前终止,实现了18%的年化收益率。

获利条件不苛刻是关键

业内人士分析指出,研究那些获得较高收益的结构性理财产品,基本上都是在尚未到期时就锁定了高收益,或者是提前终止并获取高收益。这些理财产品获得较好收益的很重要的一点是其收益获得条件设计得不是太苛刻,给予了投资者若干次可能获利的机会,而且只要挂钩对象表现好,投资者就有很大的获利机会。

以浦发银行的那款零收益产品为例,其最终收益=MAX[16%-(最好的股票表现值-最差的股票表现值),0%]。也就是说,只有当表现最好的股票与表现最差的股票的涨幅相差不超过16%时,产品才会有收益。而实际情况是,挂钩的这4只港股涨幅分别为32.29%、47.41%、-2.62%、96.2%,表现最好和最差的2只股票的涨幅相差高达98.82%,远远超过16%,因此该产品到期零收益。这类表现不好的产品在设计上大同小异,而在销售时所宣传的最高收益,只有在挂钩的几只股票同涨同跌时才能实现。

因此,专家建议投资者投资这类理财产品时,首先要理解收益获得条件或者说挂钩对象与产品收益的关系,即当挂钩对象表现如何时产品才有收益;其次是了解挂钩对象的过去表现,以此形成自己对其未来的判断。

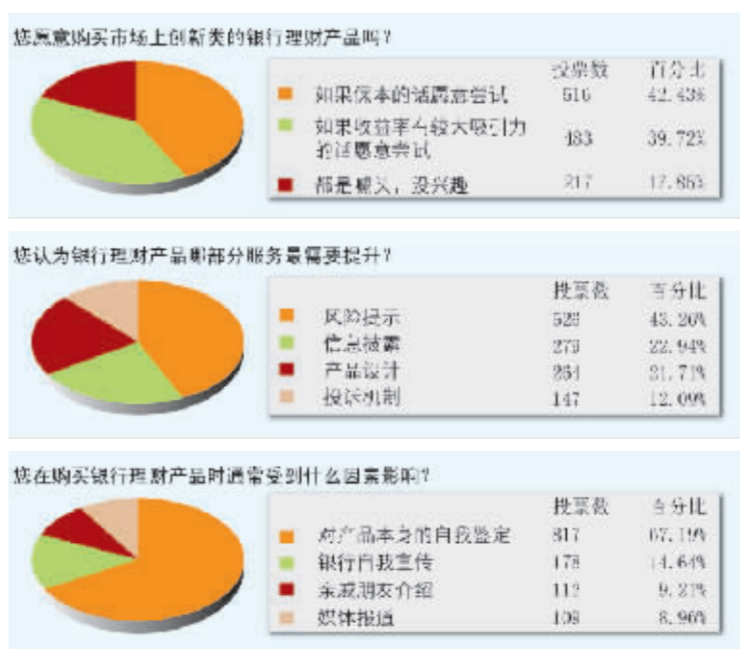
钱沿调查

创新类产品如果保本将更受欢迎

◎调查策划/整理 涂艳

目前,商业银行理财产品同质化严重,而不少银行也在暗地较劲希望推陈出新以博得市场眼球。

上半年CPI数据本周刚刚新鲜出炉,上半年7.9%的通胀率让许多保守型产品黯然失色,如果能在跑赢通胀的基础上博取较高收益,投资者何乐而不为呢?但是,基于目前银行销售环节的不正当销售及宣传隐患,银行产品的信息透明度和投诉机制的不健全等问题,本报在中国证券网进行了一次“银行理财实时调查”以访问投资者对银行理财产品的态度。截至发稿,本次调查共收集到1216份投票,结果显示,对于首创类的产品大家还是趋于保守态度,而有超过60%的投资者会将自己对产品的鉴定作为是否投资的首要因素。风险提示成为投资者认为银行理财服务需要改进的头等大事。



郭晨凯制图

新品上市

恒生银行发售 外汇挂钩保本投资产品

◎本报记者 金莘莘

7月17日-7月30日,恒生银行开始发行新一轮投资产品——外汇挂钩保本投资产品(欧元/美元)。该产品的投资标的为欧元/美元的汇率,投资期限为6个月,投资货币为人民币,最低投资额为5万元。该产品为保本型产品,预期的最高收益为3.39%,折合年化收益率为6.78%。

点评:该产品属于汇率挂钩型保本浮动收益类品种,投资者在持有产品到期的前提下可以获得本金安全保证,并且获得最低1.89%(折合年化收益3.78%)的投资收益。但是该产品不能提前终止,一旦终止,投资者将有本金损失风险,因此流动性较逊。此外,产品投资标的为欧元/美元的汇率,投资的最高收益只有在符合设计条件,即欧元/美元的最终汇率报收在指定的交易区间(在1.5004—1.5996之间),投资者才可获得预期最高收益。

渣打携手安联 再推“安康逸生”银保产品

◎本报记者 石贝贝

渣打银行(中国)近日再度携手中德安联为本土客户精选了一款全新的保险理财计划——安联“安康逸生”美满家庭保障计划。通过理赔“医疗备用金”“惬意养老金”及“生命保障金”等,此款产品能帮助投保人抵御重疾及身故风险所带来的财产损失。

点评:相对于自主理财,“安康逸生”美满家庭保障计划提供的“医疗备用金”具有计划性强、风险小的优势。渣打银行(中国)个人银行保险代理业务部执行副总裁庄耀南表示,保险作为一种稳健、可靠、时刻拥有保障的理财方式已经成为财富规划的重要组成部分。渣打希望通过合理资产配置和丰富的产品来帮助客户达成财富和健康的双重保险。

太平洋安泰人寿 推出“清凉”新服务

◎本报记者 黄蕾

炎炎夏日,为了让客户足不出户就能享受到清凉、便捷的优质服务,太平洋安泰人寿近日连续推出客服新举措,方便客户通过电话、网络完成保单的各项咨询和管理功能。

7月13日,太平洋安泰人寿全国统一客户服务热线400-8855-668正式上线。客户不管身处哪座城市,拨打该服务热线,仅需支付当地的市话费,就能得到各项一站式的寿险服务。

7月14日,太平洋安泰人寿“投连险客户网上账户转换系统”正式在公司外网上线。投连险客户如需转换自己在各账户中的资金配置,只要在网上传申请即可。工作日15点以前在网上提交申请,当天就能审核完毕;工作日15点以后或非工作日申请账户转换的,下一工作日可审核完毕。此举不但缩短了客户申请账户转换的过程,也更加方便客户对自己的账户进行操作和管理,根据市场变化随时调整自己的资产配置。

中信网银 申购基金费率四折优惠

◎本报记者 陈羽

记者目前从中信银行了解到,为方便投资者通过中信银行个人网银渠道申购开放式基金,该行决定从即日起至2008年12月31日,对通过中信网银渠道申购部分开放式基金实行前端申购费率优惠。

据了解,本次优惠活动涉及19家基金管理公司的91只基金产品,涵盖股票型、混合型、债券型等多种类型的基金组合,为投资者提供了多样化的投资选择。具体的优惠措施为:原申购费率高于0.6%,优惠费率4折起,但优惠费率不低于0.6%;原申购费率低于0.6%,按照原费率执行。本次优惠只针对处于正常申购期的开放式基金的前端收费模式。

上海银行推出 “慧财”养老无忧理财产品

◎本报记者 邹靓

上海银行日前推出第二期——“慧财”人民币养老无忧理财产品(08706期)。“慧财”养老无忧理财08706期产品为保证收益型产品,销售期为7月14日至27日,产品名义期限为1年,年收益率5%(未扣除固定管理费),年固定管理费0.2%。本期产品认购起金额为5万元,并以1万元的倍数递增。产品持有人不得提前部分支取或提前全部赎回,亦不可质押。