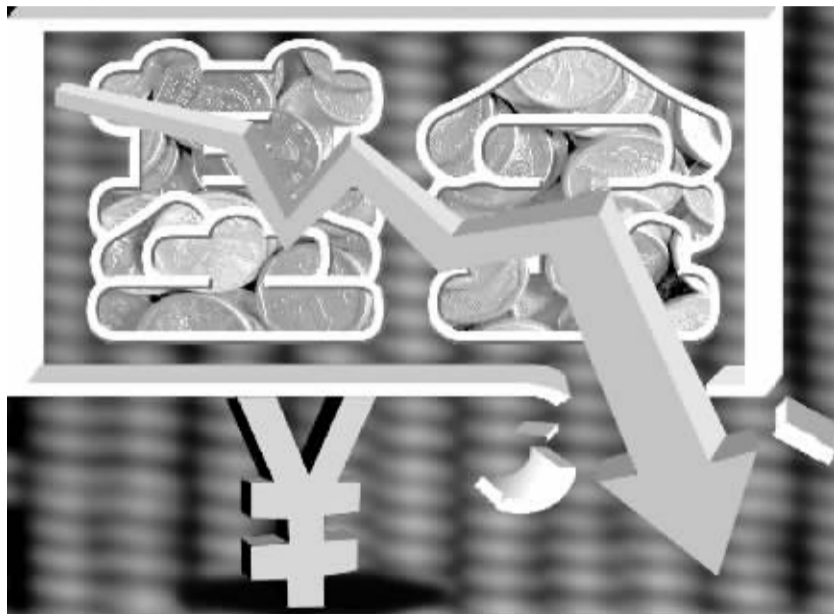


Fund

富國基金管理有限公司
FULLGOAL FUND MANAGEMENT CO.,LTD.投資 志在 一起
INVEST FOR THE FUTURE + TOGETHER特约刊登³全国统一客服电话: 400-888-0688
95105686
公司网站: www.fullgoal.com.cn

来自 30 家银行营业网点的调查

渠道热情骤降 基民申赎降至冰点

◎见习记者 吴晓婧 记者 徐婧婧
实习生 朱宇琛

古人云:顺风时,便御风而行;变动中,便体察变化的奥妙。

8月22日,周五,中国农业银行位于浦东的营业部依旧是人来人往,但理财客户经理的咨询专柜前却是门庭冷落,连咨询的客户都异常稀少。理财经理无精打采地打量着过往的人,或许这是她在这个上午唯一可以打发时间的办法。

当记者以投资者的身份咨询理财经理杨小姐时,她对记者说:“最近根本没有人买基金,市场跌到这个点位,也没什么人赎回了。完不成工作量,我只有自己购买基金。如何你要购买基金,我建议你还是过一段时间看看市场是否能好转后再做决定吧。”

或许很难想像,就在一年前的此时,为了购买一只新上市的股票型基金产品,凌晨5、6点便有客户在银行的营业网点前排起长队。而不到一年时间,市场已经从六千多点多跌到两千多,跌幅超过60%。伴随着市场急速大幅下跌的是,投资者及基金代销机构的热情也一落千丈。

其实,中国农业银行浦东支行的一幕,仅仅是基金业“景气度”下降的一个缩影,在中国A股市场经历了前所未有的深幅调整之后,年轻的中国基金业面临怎样的现状?广大基民的申赎意愿如何?各大银行对于基金销售采取什么样的态度?理财客户经理如何看待是基金销售?带着这些问题,《上海证券报》记者对上海本地30家银行营业网点进行了暗访。

基民申赎意愿持续下降

目前,股指已跌到了两千多点,投资者对基金的热情是否还有?上周,当记者向上海浦东发展银行嘉兴大厦支行理财经理进行咨询时,得到的回答是:“在市场从6千多点多跌到4千多点多时,很多投资者对基金进行了赎回。但在这之后,多数人已经不愿意再进行赎回了。一些客户无奈

地表示,现在“割肉”太亏了,还是把这些基金留给女儿做嫁妆或者留给儿子娶媳妇吧。最近购买基金的人越来越少,有很多投资者不是被套在股票里就是被套在基金里,所以他们已不敢贸然出手了。由于市场低迷,新的投资者也不会贸然入市”。

事实上,从记者走访的30家银行所得到的信息来看,近期基民无论是申购意愿还是赎回意愿都在持续下降,在多家银行的理财经理专柜前面,长时间也没有一个人来对基金问题进行咨询或者办理与基金的相关业务。

与此相对应的是,近期,基金的新增开户数也在持续降低。据统计,7月份沪深两市新增基金开户数88056户,环比下降19%,仅为去年同期的10.8%,创下近23个月新低。

银行代销基金热情骤降

在上海浦东大厦的浦发银行里,当记者以投资者的身份对理财经理表示想购买一些基金时,该经理露出十分惊讶的表情说:“你现在还想购买基金?最近已经没人买基金了,看你还挺年轻的,自己去网上查一查资料,搞清楚基金,顺便搞清楚一下现在的行情,再决定要不要买基金。”

记者带着同样的问题去咨询建行上海陆家嘴环路浦东分行的个人业务顾问时,该顾问表示:我们现在不推荐购买基金,虽然市场已经下跌了很多,但还是下跌的空间。

同样的情况也发生在中国民生银行浦东支行里。该行理财经理明确向记者表示,最近的市场不适合买基金,股市的波动太大,市场前景还不清晰。不建议买基金,要买的话再等等看吧,等奥运会结束后,市场明朗时再说。

很难想像,在去年市场狂热的时候会有理财经理对明确提出想购买基金的客户进行劝阻。随着市场的下跌,一些银行的理财经理对于基金的销售热情显然“大打折扣”。统计数据显示,记者走访的30家银行营业网点中,有11家银行的理财经理并不建

议在目前情况下购买基金,该比例占到调查总数的近4成。

非股型基金成推荐重点

当记者以投资者的身份明确提出要购买基金时,华夏银行上海分行营业部大堂经理对记者表示:虽然我不推荐买基金,但是如果你确实想买基金的话,现在可以买点债券型和货币型基金,不过收益都不会很大。

民生银行上海陆家嘴支行值班经理表示:如果现在要买基金,我建议申购混合型、债券型或者是货币型,当然,如果你的承受能力够强,心理素质过硬,且身边的钱不急着用,股票型基金也是可以申购的,长期而言是绝对没问题的。

中国银行上海东昌路支行理财经理则表示:现在推荐客户买债券型基金,相对来说是比较安全的,全年大概有4%—6%的收益。

中国工商银行位于浦东一支行的理财经理表示,市场已经不太具备下跌空间了,可以购买股票型的基金进行“抄底”。同时,也有一部分理财经理对记者表示,目前可以考虑对基金进行一些组合,购买两种类型以上的基金。

统计数据显示,推荐股票型基金的有8家银行,占比达到26.7%;推荐债券型基金的有16家,占比达到53.3%;另外有4家银行和2家银行分别推荐货币型基金以及做基金组合,占比为13.3%和6.7%。

非基金理财产品受热荐

在银行对基金的销售热情骤降的同时,对于理财产品的推荐热情却大幅上升。记者在走访这30家银行营业网点后,包里已经装了一大叠关于保险公司或银行的理财产品宣传单。

在中国工商银行上海浦东支行,一位理财经理对记者表示,目前没什么人买基金,市场波动太大,买基金风险也很大。最近我们的一些理财产品卖得相当好,这个产品在半个小时内已经销售一空,所有的网点加起来

总共大概卖了1.2亿元左右。该理财经理递给记者一张中国工商银行“稳得利”人民币理财产品说明书,记者看到,该理财产品的资产托管费率是每年0.02%,销售手续费是0.2%,认购起点金额是5万元。

除此之外,记者还在多家银行得到了诸如泰康资产管理公司推出的放心理财计划,该计划的预期收益率是每年5%到15%之间。泰康金满仓推出的分红型两全保险,安邦双赢理财型家庭财产保险以及“福满堂”健康护理服务计划等多种理财产品的宣传单。

多家银行表示,购买理财产品的投资者比购买基金的人数多出许多。银行推出理财产品的速度也较之前更快。在记者走访过程中,上海银行和民生银行的理财师都表示:如果不提前预约,很有可能无法及时购买这些理财产品。

据统计,本次推荐理财产品的银行多达13家,占到30家银行的43.4%,作为基金销售重要渠道的银行,对于理财产品的推荐与对于基金的推荐热情形成了截然不同的情形。

风险评估仍不充足

在记者以母亲需要购买基金对上海浦东发展银行一支行的理财经理进行咨询时,该理财经理明确表示,对于投资者而言,他们会在其购买基金之前进行个人风险评估,主要是通过一张问卷进行评估,包括年龄,职业,资产,预期收益,风险偏好等等,在这之后,如果你事先有想要买的产品,那么可以直接购买,如果不知道想买什么的话,那么会根据最近他们的客户比较认可的以及晨星的排名对你作出一定的推荐。

事实上,在记者走访多家银行过程中,主动提出要来进行风险评估的相当稀少,而记者主动询问是否需要来进行风险评估时,上海某银行支行甚至直接表示,只需要开户就可以买基金了。

据统计,本次走访的30家银行中,要求进行风险评估的仅9家,占到总数的3成,可见,对于在基金销售过程中,银行对投资者进行风险评估仍做得不够充分。

30家银行相关调查数据一览

	是否建议买基金	
	是	否
总计	19家	11家
比例	63%	37%

	是否要求做风险评估	
	是	否
总计	9家	21家
比例	30%	70%

	是否推荐理财产品	
	是	否
总计	13家	17家
比例	43%	57%

	建议购买基金类型			
	股票型	债券型	货币型	进行基金组合
总计	8家	16家	4家	2家
比例	27%	53%	13%	7%