

理财市场

明年或呈多元化格局

本报记者 王震文 宋晔图



随着国内信贷的逐步收缩,尤其是在通货膨胀预期不断加强的情况下,银行理财产品的走向成为时下投资者和业内人士关心的话题。昨日,记者采访了省会各大银行理财专家,为投资者解析理财市场明年走势。

信贷类产品或收紧

纵观今年银行理财市场,信贷类理财产品可谓表现抢眼,长时间市场占比超过50%。据相关数据统计,目前信贷资产类理财产品发行量已经几乎占到市场一半的份额,信贷资产类理财产品因其可观的收益率成为投资者青睐的品种。那么,明年信贷类理财产品是否依然风光依旧呢?

业内人士指出,今年信贷理财产品“热潮”都是银行自身贷款发放受到限制。由于企业的融资渠道较少,因此信贷类产品自然会有较大的市场。但对于明年信贷类理财产品的走势,业内人士大都认为会呈收缩趋势。

“今年,中资银行面向大众的理财产品几乎都集中在债券类和信贷类,较为单一。而且相比较而言,信贷类的收益要比债券类来得高,所以形成目前这种大规模发行的形势。同时,由于今年银行信贷对象多是由国家投资的项目,因此收益自然也就较高。”建设银行理财师齐兵表示。

对于明年信贷类理财产品市场,占有多大空间?招商银行理财师王军强的观点颇具代表性。他认为:“银行信贷理财产品像目前这么热的行情不会是长期现象,而随着国家货币政策的微调以及银行银根的收紧,

明年银行信贷理财产品在发行上应该会有所收缩。”

高息货币再受关注

对于外汇理财,今年投资澳元的投资者可谓收获不小,预计将超过15%。而且业内人士一致认为明年澳元仍被看好。其主要原因在于澳大利亚联储12月1日宣布,升息25个基点至3.75%,成为该行历史上首次3个月连续加息。

针对这种情况,中信银行理财师方晓华说:“在未来的三四个季度澳元的升势仍将持续。”他认为,在其他国家还只是探讨政策退出策略的时候,澳央行已率先采取了退出措施。这也给澳元增加了高息货币的属性,给市场提供了套利空间。

外汇交易者普遍认为,美元已处于历史底部。因为不少央行为避免美元贬值的压力,已大幅转换了新增外汇储备的货币结构,这使得每一种非美元的储备货币短期看来都已经过度买入,虽然金融市场方面在投资组合中美元的分量是下降的,但美元很可能在短期触底走强。从中长期看,美国需要调整自身财政赤字,恢复经济增长,解决经济制度方面的问题,否则可能面临长期的疲弱格局。

因此,分析师提醒投资者,明年投资者购买外汇理财产品应尽可能选择短期,一方面有利于规避人民币升值风险,另一方面可以防范美元走势的反转。

格局或将更趋多元

理财市场明年或呈多元化格局,成为业内人士的共识。工商银行理财师陆剑桥认为,目前银行面向大众发行的理财产品主要集中在债券类、信贷类、结构性、QDII这四大类,而中资银行较少涉及结构性和QDII产品,所以明年整体银行理财产品市场的结构将向结构性和QDII产品延伸,市场会呈现百花齐放的格局。

陆剑桥进一步指出:“银行面向高端人士的私人银行由于其创新空间和力度更大,针对高端人士的理财产品可能会更加丰富,如有关股权投资等较高风险的产品都会有所涉及。”

渤海证券公司分析师张鹏飞表示:“明年部分结构性的理财产品也会有比较不错的表现,如挂钩贵金属等大宗商品及挂钩汇率的结构性产品都比较被看好,甚至比挂钩资本市场来得好。因此,理财市场明年将呈现多元化的格局。”

金融漫谈

危机过后 关注三类理财产品

本报记者 马晓鹏

今年以来,受益于各国政府对流动性放松和宏观经济、行业政策环境向好,国内经济好转迹象明显,大家普遍认为“最坏的日子”已经过去了。但是随着世界银行调低全球经济增长预期,“金融危机仍未完全结束”的话题又被世人所关注。究竟在近期通缩通涨的大环境下,投资者应该如何配置资产组合,打造个人理财的“制胜秘籍”?

信托类的银行理财产品因收益稳健、风险较低而受投资者追捧,下一阶段随着经济的企稳复苏,经济发展好的时候,股票、基金等资本市场会受到欢迎。而当经济低迷的时候,资金就会回流到蓄水池中,也就是这类稳健型的理财产品。

随着经济的向好发展,今后资金可能会回流到股市,不过即便股市涨幅大,机会多,但蕴含的风险也会很大,并不适合所有的投资者。将来会有三类理财产品会比较受欢迎。一类是,与资本市场挂钩的理财产品,这样投资者可以通过投资这类产品间接投资资本市场,如股票、基金等,同时又能通过银行的团队运作规避资本市场上的风险。有部分银行发行过这种类型的产品。

第二类是与国际大宗商品等挂钩的理财产品。随着经济的不断增长,通货膨胀也会水涨船高,因此,银行可开发一些与国际农产品、大宗商品相挂钩的产品,来帮助投资者抵御通胀,相信这类产品将会很受欢迎。

第三类就是一些QDII型的产品也会出现一个旺销的局面。毕竟国内居民持有的外汇储蓄是比较多的,而外汇储蓄的利率比较低,政府鼓励“藏汇于民”,也鼓励居民境外投资,所以未来QDII还是有一定发展空间的。

银行理财市场是一个大众市场,投资者一般都是中低收入人群,风险承受能力较弱。这部分人不具有专业的金融知识,大部分都认定银行理财产品与存款是一样的,无风险。这点与股市、基金的投资者是不同的。因此除了要做到“买者自负”外,还要强调“卖者有责”,要把产品风险说清楚,要将产品风险分层,以针对对不同风险承受能力的投资者。

一般而言,投资者可以分为风险厌恶型、风险中立型和风险偏好型三种,大多数人都是属于风险厌恶型的,只有少部分属于中立型和风险偏好型。银行理财产品应该是为大多数人服务的,只要做好这部分人的工作,这个市场也就做好了。同时,我们也应该看到,收益人也属于沉默的大多数,只要你的产品的收益比存款多一点,但是稳健,产品肯定会很受欢迎;相反要是为了追求高收益,而冒很大的风险,导致小概率损失的事件发生,会使得这些沉默的大多数人爆发,使得小事件放大,不利于市场的发展。

金融资讯

11月份河南省金融运行平稳

本报讯(记者 马晓鹏)据中国人民银行郑州中心支行信贷统计数据显示:2009年11月份,河南省金融运行平稳。11月末,河南省金融机构人民币(下同)各项存款余额为19192.7亿元,同比增长25.5%;较年初增加3935.7亿元;较上月增加227.4亿元。各项贷款余额为13107.4亿元,同比增长29.6%;较年初增加2738.9亿元;较上月增加99.2亿元。

各项存款余额为19192.7亿元,较年初增加3935.7亿元。在各项存款中,储蓄存款转降为升,企业存款大量增加。各项贷款余额为13107.4亿元,较年初增加2738.9亿元。分期限看,中长期贷款增加较多,短期贷款、票据融资转降为升。分项目看,个人消费贷款增加较多,基本建设贷款转降为降,短期农业贷款少量增加。

泰康养老获批筹建京沪两分公司

本报讯(记者 马晓鹏)泰康养老布局全国的计划取得实质性进展。近日,泰康养老获保监会批准开始筹建北京、上海两家分公司,这将是泰康养老首批开设的分公司,标志着泰康养老开始逐步加快在全国范围铺设分支机构的步伐。

也是延税型养老保险和职业年金的试点城市,开设北京、上海两家分公司将有利于泰康养老在当地拓展业务,也有利于为当地客户提供更优质、更快捷的服务。泰康养老是泰康人寿控股的子公司,总部设在北京,注册资本为人民币6亿元,目前已在全国建立了32家企业年金中心,是我国专业的全国性养老保险公司之一。

省工行营业部办理全省首笔代理同业进口信用证代付业务

本报讯(记者 王震 通讯员 闫洛军)近日,省工行营业部成功办理了全省首笔代理同业进口信用证代付业务,是业内国际业务产品创新和营销模式创新的成功范例。此笔业务的成功办理是该行继今年开立了全省首个NRA账户后的又一次业务新突破,此次代理业务的成功

办理确立了工行河南省分行营业部在同业的领先地位,为银行业国际业务创新谱写了新的篇章。今年年初,工行河南省分行营业部在产品创新和用上新工下工夫,利用该行强大的外汇资金实力与外汇清算优势,承揽代理同业业

务。今年11月份该行与某同业银行成功签署了《金融机构间进口代付业务总协议》。根据该协议,工行河南省分行营业部不仅可以代理该行郑州分行的进口付款业务,且能够以此辐射该行全国范围的系统内业务,为银行间国际业务的发展合作和业务发展开辟了新领域。

光大银行获“最佳品牌策划奖”

本报讯(记者 张慧 通讯员 刘欣)近期,“2009年的第一财经金融价值榜”的评选结果在北京隆重揭晓,在这项颇具分量的评选活动中,中国光大银行阳光系列品牌获得“最佳品牌策划奖”。这是继连续三年被评为“年度最具创新银行”、2008年获“最佳品牌建设案例”奖之后,该行在品牌建设上获得的又一殊荣。

近年来,中国光大银行在品牌建设上深入挖掘“阳光”这一核心元素,精心策划,打造了在业界独具特色的“阳光”系列品牌。从早前的“阳光卡”,到后来的“阳光理财”,又逐步演绎出“阳光一生”、“E路阳光”、“阳光存管”、“阳光供应链”、“阳光管家”、“阳光商旅信用卡”、“阳光私募基金宝”等业务品牌与产品品牌,这些品牌既相互区别又密切相关,统一汇聚在“共享阳光 创新生活”的整体品牌下,形成了一个以阳光为统领的清晰、完整品牌架构。此次获奖,是对光大银行品牌策划能力和品牌建设成果的肯定,体现了该行品牌宣传工作的专业水平。

中国富裕人士财富增长居亚太首位

本报讯(记者 王震)汇丰最新的一项针对亚太富裕人群的调查显示:有七成中国受访者表示其净资产在过去6个月内快速增长,这一比例在亚太所有受访国家中居于首位。这一调查面向的人群为个人月收入人民币12000元以上或拥有流动资产50万元以上。

据了解,这项调查——“汇丰亚太区富裕人士调查”是由汇丰委托尼尔森公司在八个亚太国家进行,包括澳大利亚、印度、印度尼西亚、日本、中国等。该项调查每半年进行一次,今年首次调查于4月底5月初进行,第二次调

查于9月底至10月初进行,旨在了解并追踪亚太富裕人群在投资和消费方面的偏好和习惯,以及随外界经济环境变化而发生的改变。新任汇丰银行(中国)有限公司个人金融理财业务总监邱怡静表示:“看到中国富裕人群的财富增长领先亚太其他市场,这十分令人鼓舞。随着中国经济的持续增长,中国富裕人群的财富也在不断增加,而这些人士也越来越专注于保障、管理,并且增加新创造的财富,这为我们提供全方位的理财规划和财富管理提供了强劲动力。”

保险在线

诞生——新的责任

恒安标准人寿河南分公司一周岁

2008年9月19日,恒安标准人寿河南分公司诞生了,当时,河南保险市场处于快速发展期,保险机构已突破40家。作为第二家进驻河南的合资保险,恒安标准人寿受到了河南各界的广泛关注,被媒体描述为“职员制、顾问式”服务,更像是贴身管家的服务,被市场寄予厚望。

河南分公司总经理吕方说,河南分公司的诞生,既是机遇,也是挑战,更是一份沉甸甸的责任。

第一声赞扬

3个月对于一个宝宝而言,也许已经迎来了生命中的一个新的进步——会翻身了。对于刚刚成立3个月的河南分公司,因一系列举措得到来自河南各界的第一声赞扬,同样让为此辛苦付出的恒安人备感欣慰、自豪。“2008年度中原地区最具竞争力保险公司”奖,总经理吕方荣获“2008年度中原地区金融行业风云人物”奖,理财区总监张金环荣获“2008年度中原地区保险明星”奖。

磨炼中成长

前进的路上,收获的不仅仅是鲜花和掌声,更多的是磨炼,为了锻炼员工和服务市民,恒安人用4个月走进42个社区,服务居民1500余人。

个险负责人周青松说:“面对竞争日趋白热化的寿险市场,发展上是跟随还是另辟蹊径?我们选择了后者,不与同业比规模,从人员服务入手,坚持高素质,严格要求构建团队,为客户提供贴身服务,回归到保险的本质。”

继续开来

一年来,河南分公司在合规稳健的基础上快速发展,目前内勤队伍达到49人,销售队伍达到200人,前10个月实际保费近1.2亿。这样的成绩对于刚刚成立一年的保险公司来说是非常骄人的。

总经理吕方说:走过一年多的经营历程,让我感触颇深的,是整个河南分公司的团队凝聚力,这一年的收获,很大程度上来自于此。

我们拥有无可比拟的企业文化,通过这种文化,我们塑造了极具凝聚力的团队,凝聚才能求好,求好才能求强,求强才能求大。正是这支团队,给了我们成功的信心和资本。

成长是不变的主题,我们有理由相信,河南分公司,这个刚满周岁的孩子,未来会更加美好。一周岁,一个新的开始。

张世家

投资指南

正视黄金投资

黄金作为继股票、外汇、基金之后的第四大投资品种,因其投资、避险保值的双重功效受到了投资者的热烈追捧,特别是在国际金融危机影响下,黄金的价格屡创历史新高,投资者投资黄金的热情持续高涨。

不过,随着交易规模的扩大和投资群体的增加,投资者市场风险更趋显示出来。由于一些公众对于合法的黄金投资渠道缺乏了解,目前地下炒金的情况也十分猖獗,参与者往往损失惨重。

黄金投资者对于渠道的认识远比其金融知识来得更为重要。

专家指出,地下炒金并非中国独有的现象,“在新开放的市场上十分普遍,因为正规的金融机构提供投资黄金需要一定的时间”,地下炒金就是趁着这个时候而发展起来的,因此“越是没有正规渠道,地下炒金就越发展”。

目前上海金交所已成为全球最大的场内现货黄金交易市场,世界黄金协会将与金交所等机构合作,继续把推广个人黄金投资业务作为工作重心,进一步拓宽国内投资者正规的黄金投资渠道,满足日益增长的市场需求。

“黄金具有稳定的内在价值,因此在通货膨胀的经济环境下,持有黄金资产是预防通货膨胀的有效方法。投资者在分散投资风险的同时,还可利用黄金升值空间获利。”专家表示,要加强对投资者进行黄金专业知识以及投资风险等方面的指导和教育。帮助投资者从理念上逐渐改善其投资策略、操作技巧,倡导多一些静态分析、思考,少一些盲目的冲动,把参与黄金市场作为一种正常的投资行为,而不是一夜暴富的场所。 新文

中国保险监督管理委员会河南监管局

关于颁(换)发《保险许可证》的公告

第豫保监复(2009)428号

经中国保险监督管理委员会河南监管局核准,以下机构取得《保险兼业代理业务许可证》,现予以公告

河南圆通贸易有限公司

许可证流水号:0059705

业务范围

机构编码:41010071264546400 (经中国保监会批准的险种)

成立日期:1999年08月02日

机构住所:郑州市北环与107国道交汇处向北1500米路西

法定代表人或机构负责人:王培

邮政编码:450000

联系电话:037165760588

发证日期:2009年11月09日