

信托理财

高收益盛况难再现

信托收益率呈下降趋势

□本报记者 毛建宇

据用益信托工作室不完全统计,自去年一季度以来,集合市场总体产品预期收益率呈下降趋势。截至上周末(5月19日),信托产品平均预期收益率水平已连续四周低于9%,而近十周以来,有六周的产品平均预期收益率水平在9%以下。上周发行的集合产品平均收益率已跌破8.5%。

业内人士表示,随着监管层加强监管,导致高收益产品发行受限。同时,由于市场资金面充裕以及券商、基金等机构涉足“类信托”业务,信托公司的议价能力亦受限,预计未来信托产品收益率将呈下降趋势。

规模收益率双降

用益信托工作室的数据显示,3月信托产品出现了规模和收益率双双下降的趋势,3月平均预期收益率为7.89%,创下自2011年3月以来的新低。

截至上周末(5月19日),信托平均预期收益率水平已连续四周低于9%,而近十周以来,有六周的产品平均预期收益率水平在9%以下。上周发行的集合产品平均收益率已跌破8.5%。

普益财富4月的信托数

据同样显示信托收益率在下降。根据普益财富数据,4月工商企业领域1至2(不含)年期产品、2至3(不含)年期以及3年以上产品的平均预期收益率分别下跌0.23%、0.25%和0.37个百分点,至8.75%、9.37%和10.20%;基础设施领域1至2(不含)年期产品、2至3(不含)年期以及3年以上产品的平均预期收益率分别下跌0.56%、0.17和0.44个百分点,至9.44%、9.61%和9.96%。

普益财富研究员范杰表示,从今年4月发行的信托产品来看,除房地产领域3年内期限产品预期收益

投资潮流

高净值人群厌恶高风险

“高富帅”热衷财富“保值”

□本报记者 陈莹莹

没错,如果是我们的私人银行客户,将可享受专属的理财产品,但是成为私人银行客户的门槛相当高。”小企业主王双从一家商业银行的私人银行部人事处得到了上述回复。这让王双颇为心动,期望私人银行真的能为自己辛苦积攒的财富“保值”。

虽然私人银行可以为客户提供高收益理财产品,但是有关调研显示,“财富保障”的重要性迅速提升,已经取代“创造更多财富”成为富人的首要财富目标。

特殊收益率

王双告诉中国证券报记者,自己有一些朋友就是私人银行客户。在王双看来,私人银行客户最大的优势就是能享受“特殊收益率”。比如同样都是一款285天的银行理财产品,私人银行客户的预期年化收益率最高达5.5%,而普通投资者的预期收益率仅在4.8%左右。”

目前大多数私人银行为“高富帅”提供的理财方案大多以股权投资类产品为主,不少私人银行人士表示,虽然类似的股权投资类产品预期收益率的确很高,但相应的门槛、风险也都比较高。

一位私人银行的客户经理坦言,总体而言,我们给私人银行客户设置的理财产品年化收益率相对高一些,但我们要投入的资金量很大。”而且,商业银行推出一些创新型的理财产品时,往往只针对私



CFP图片

人银行客户。比如,此前一些商业银行推出挂钩普洱茶、火腿等另类投资标的理财产品,这类银行理财产品投资门槛较高、转让费用高。

对于“高富帅”的特殊礼遇,中信银行一位私人银行人士告诉中国证券报记者,“预期收益高的产品,要么投资门槛较高,要么风险较高,许多产品甚至有亏损的可能。尤其是一些另类投资理财产品,需要投资经验丰富、风险承受力较高的投资者。”商业银行之所以对某些产品设置高门槛,实际上是为了保护广大普通投资者。

“高富帅”担忧财富缩水

在当前实体经济复苏乏力的大背景下,即使是“高富帅”也非常

害怕财富“缩水”。王双称自己有不少朋友就是为了财富保值才选择把钱放在私人银行,且越来越倾向于投资风险较低的产品。

王双称,“我们这群人辛苦打拼事业,希望更好地保障自己和家人今后的生活。因此,合理地安排财富使其在保值的基础上实现稳健增值尤为重要。”

招商银行与贝恩公司近期联合发布的《2013中国私人财富报告》指出,目前中国高净值人群中长期理财规划意识增强,对财富保障和传承的需求日益突出。同时,随着资本全球化时代的到来,高净值人群跨境多元化配置的需求日益显著。调研显示,“财富保障”的重要性迅速提升,取代“创造更多财富”成为

银行理财

微信揽客 购买即送蔬菜

银行出招只为推销理财产品

□本报记者 殷鹏

近期,银行理财产品整体发行量和收益率出现双降,为吸引客户,部分银行采取微信揽客、社区宣传等招数吸引客户。一些银行索性直接开展购买理财产品送礼品的优惠活动,如某银行规定买理财产品可送蔬菜。业内人士提醒,有些高收益产品投资门槛很高,相应的风险也会变高,仅适合能够承担较高风险的高端投资者购买。

一些银行专门针对“朝九晚五”的上班族推出了夜间理财产品,其收益率高于柜台产品0.1至0.2个百分点。“理财夜市”的产品投资方向大部分为存款、国债、央行票据、金融债、高信用等级的信用债等,投资标的较为稳健,属于风险较低的稳健型理财产品。“理财夜市”一般都是晚上八九点钟“开市”,在晚上10点半结束,最晚不会过零点,投资者可以通过网银或者手机购买。由于购买渠道便捷、时间上的优越性,相对较高的收益率,且发行数量较少,常常出现“供不应求”。业内人士称,一般情况下,

每期夜市理财产品往往5分钟内就会被抢购一空。

在利率下行的大趋势中,银行理财、信托收益普降,却在期限特征上方向相反:银行理财产品以100天内的为主,难见半年以上的产品;信托则有长期化趋势,2年期品种成为主流。

对此,业内人士分析称,银行理财对流动性要求更高,期限一般不长,在此范围内拉长期限对收益率提升不大,不如走短平快路线。信托投资者对收益率更敏感,在利率下行的大环境中,信托公司主要通过拉长期限来稳定收益率。

自5月2日以来,全球上演新一轮“降息潮”,百姓愈发关注自己购买的外币理财产品的收益率是否同步下滑。

调查显示,目前各大银行在售的外汇理财产品中,

澳元、欧元理财产品占比较少,

在部分银行甚至难见踪影。

同时,这两类外币理财产品的预期收益率暂未下调。

业内人士指出,目前,各家银行发行的外币理财产品,

其理财资金主要以人民币的形式

投向国内的债券和货币市场,

因此,只要人民币基准利率维持不变,外币理财产品的收益率将不

会出现大波动。

据金融界理财产品研究中心统计,本周共有635只理财产品发行,新增产品涉及60家银行。理财产品平均期限112天,与上周理财产品平均期限116天基本持平。本周发行的人民币理财产品占比94.80%,与上周的95.94%相比微降;外币理财产品发行量占比略有回升。

从各类银行发行理财产品数量来看,本周发行量与上周基本持平。国有商业银行、股份制商业银行、城商行发行量均无明显变化。

值得注意的是,中国银行本周银行理财发行量相比上周有较大幅度减少。

本周,理财产品收益率整体出现微降趋势,其中1月期限产品收益率下降较多。从收益率分布来看,各期限预期收益率最高产品属股份制商业银行、城商行及外资银行发行,且多为滚动型理财产品和结构型理财产品。

从理财产品投资分布来看,本周货币市场类产品占比明显增加;从保本类型看,保本浮动类产品所占比重回落;从发行区域上看,一线城市较为集中。

1月期产品周均收益率下降

期限	本周均收益率(%)	区间(%)	上周均收益率(%)	区间(%)	预期收益变动(百分点)
7天	3.02	1.3-3.85	3.02	1.3-3.85	0.00
14天	3.58	3.45-3.7	3.45	3.45-3.45	0.13
1月	1.52	0.35-3.95	4.07	3.9-4.3	-2.55
3月	4.21	0.82-6	4.16	0.72-7	0.05
6月	4.19	0.5-6	4.31	1.4-5.5	-0.12
12月	4.50	1.55-10	4.72	1.55-12.55	-0.22
12月以上	5.07	1.7-16	4.65	1.7-8	0.41

各期限预期收益率最高产品

期限	预期收益率%	产品名称	发行机构	投资方式
7天	3.85	组合类(和盈计划)(滚动型)2012年1期人民币理财产品(认购期:2013年5月20日-5月21日)	平安银行	非保本浮动
14天	3.7	优先系列之鼎丰121401号14天滚动型人民币理财产品(YYFE121401_27)	包商银行	非保本浮动
1月	3.95	聚财宝现金溢2010年4号人民币理财产品(滚动型)认购期:2013年5月16日-5月19日)	平安银行	非保本浮动
3月	6	焦点联动系列之汇率表现联动理财计划(澳元向下触碰)代码:104091)	招商银行	保本浮动
6月	6	星汇系列1314期6个月人民币结构性投资产品(6个月)	星展银行	保本浮动
12月	10	股得利系列1341期12个月人民币结构性投资产品(12个月)	星展银行	非保本浮动
12月以上	16	汇享天下-两年期人民币结构性投资产品(2013年第55期)(到期100%本金保障)IN9A297)	汇丰银行	保本浮动

数据来源:巨灵财经,由金融界-金融产品研究中心整理

首要财富目标,“高品质生活”和“子女教育”分别位列第二和第三位,而“创造更多财富”由2009年初和2011年初的首要财富目标下降到第四位。除现金储蓄、债券等传统的稳健类投资外,高净值人士对跨境资产配置、家族信托等财富保障和风险分散的手段兴趣较高。值得注意的是,超高净值人士由于财富分布更为复杂、分散,对系统性风险的抵御能力更强,对金融市场波动带来的风险的担忧略低;但他们认为个人和家庭风险具有一定不可预见性,因此对婚姻和个人健康风险的关注度更为突出。

亚洲(日本除外)50%的新增私人银行客户将来自中国。

业内人士预计,2013年中国私人财富市场仍将保持增长势头,个人总体可投资资产规模预计将达到92万亿元,同比增长14%;中国高净值人群规模将达到84万人,同比增长20%;高净值人群持有的个人可投资资产规模将达到27万亿元,同比增长22%。

虽然私人财富市场潜力巨大,但是商业银行的竞争愈发激烈。不少银行业业内人士坦言,目前银行的老客户不断流失、新客户开发难、私人银行理财师无法再给客户带来更多的服务。就在上个月,我服务了5年多的一位客户突然问我,除了各种各样的理财产品以外,还能不能提供其他服务?”某股份制商业银行私人银行客户经理对这很是苦恼,有这样要求的客户不只一位,客户们逐渐开始厌烦私人银行用各种各样的银行理财产品“敷衍”他们。

据中国证券报记者了解,为了留住客户,私人银行可谓挖空心思,从子女教育到家庭医生,从私人网球场到私人飞机服务,覆盖了客户生活、工作的各个领域。

尽管如此,不少分析人士认为,中国的私人银行仍处于发展的初级阶段。而监管政策的新变化和银行战略转型内生需求将促进财富管理业务进一步升级。私人银行、财富管理业务成为银行战略转型的新抓手,商业银行应该增强产品服务的创新力度,提供多元化投资渠道,提升资产管理能力。

理财支招

典当行成消费者“验真专柜”

□李宝富

近年来典当行的发展越来越亲民化、便捷化,除了可以提供“典当融资”,典当行还不断被赋予一些新妙用。继前些年的“库存车”、“保管箱”功能之后,典当行现在成为消费者的“验真专柜”。

如今,商品销售渠道众多,消费者购物有了更多选择,除了商场,不少人愿意到“淘宝”或各类网络购物平台选购珠宝玉石、手表、化妆品等贵重物品,通过这些渠道采购,一方面价格可以便宜不少,另一方面“专柜验真”的标签更让人深信不疑。而实际上,绝大多数商场专柜根本不支持验货。

不过,聪明的消费者现在发现了一个好去处——典当行。

王先生拿着一块简单包装的翡翠挂坠来到宝瑞通典当行,让鉴定师帮忙看看是否为A货,并请专家评判一下价格是否合理。我还没有付款,您先帮我看一看,合适的话我就付款,不合适我就退了。”经过专家鉴定,翡翠是假的或翻新的,价格比正品便宜5至5成,非专业人员根本检验不出来。

如今,人们越来越会过日子,利用典当行的鉴定专家来做购物支持是近年来发现的典当行又一妙用。

在网上选购商品一定要选择大品牌、信誉高的店面购买,以免上当受骗。

特别是购买贵重物品时,最好到有信誉的商场或卖场实地看货后再购买。”王德强提醒消费者。

证券投资基金资产净值周报表

截止时间:2013年5月24日

单位:人民币元

基金代码	基金名称	单位净值	累计净值	基金资产净值	基金规模
500008	华夏兴华封闭			2,000,000,000.00	
500006	基金裕阳	0.9060		1,812,085,538.79	2,000,000,000.00
184689	基金普惠	0.9948	3.8628	1,989,546,716.00	2,000,000,000.00
500002	嘉实泰和封闭	1.2006		2,401,141,896.40	2,000,000,000.00
184690	基金同益	0.9929	4.3069	1,985,896,621.16	2,000,000,000.00
184691	基金景宏	0.9437	3.7487	1,887,366,896.38	2,000,000,000.00
500005	基金汉盛	1.2547		2,509,397,097.68	2,000,000,000.00
500009	华安安顺封闭	1.1423		3,426,775,480.89	3,000,000,000.00
184692	基金裕隆	0.9719		2,915,620,651.30	3,000,000,000.00
184693	基金普丰	0.8720	2		