

理财产品惊现零收益

文 / 本报记者 毛蓉蓉

2006年底投入10万元,到了2007年底,收益不到40元——在去年这样大牛市的投资背景下,这10万元的投资无疑是失败的。

这,并不是哪一位投资者的实战;这,是某银行发售的理财产品的收益状况。而据业内人士透露,这样的状况,不是前无古人的,“也不会后无来者”。于是,又一个大大的问号,摆在了一直以稳健见长的银行理财产品面前。

结构性银行理财产品惊曝零收益

这次把银行理财产品推向风口浪尖的,是某银行2006年底发售的一款人民币理财产品——按照合同约定,投资该款理财产品10万元一年(不能提前赎回),预期年收益1~16%,收益支付日为2007年12月28日。该产品与4只港股挂钩,分别是建设银行、中国人寿、中银香港和招商银行,到期收益取决于4只股票一年间的涨幅表现,计算公式为 $16% - (\text{涨幅最高者的涨幅} - \text{涨幅最低者的涨幅})$,如果为负,则收益为零。

该产品已于日前到期,收益情况让不少投资者感到惊诧:挂钩的4只股票中,涨幅最高的招商银行涨幅为96.25%,涨幅最低的中银香港则为-2.62%,由此按照公式计算,该款产品最终收益为零。考虑到利息税调减,客户最终年收益率0.0396%。

“10万元投给银行一年,到头来只赚不到40元,”一位投资者显得有些忿忿不平,“想想这一年CPI的涨幅,这其实就是负收益的产品。”

投资结构性理财产品就像在赌博?

对于上述理财产品,投资者现在已经有颇多争议。而有业内人士根据该产品合同提供的收益计算公式分析,倘若要该理财产品出现较高收益,则必须挂钩的股票同时涨跌,而至于最高收益16%,则必须4只股票一年内的涨幅完全相同——在股市上,这样的概率可谓小之又小。对此,该产品的发行银行称:2006年设计该产品时,香港股市处于疲软状况,“谁能预测到2007年市场会如此火爆”?

“尽管作为产品的发行方,银行这么说有推脱责任之嫌,但是,这的确是结构性理财产品的无奈之处。”杭州一商业银行理财中心负责人对记者说。为了让记者更好地理解结构性理财产品的收益来源,他给记者画了张图:“结构性理财产品把资金投资于基础市场和衍生品市场两个部分。对基础市场的投资,满足于产品的保本部分,通常用于债券市场等固定收益市场;对衍生品市场的投资,则用来实现收益。但是,因为投资衍生品市场的资金只是在固定收益市场获得的收益,资金量一般不大,因此,产品的推出方不得不用这少量的资金来买高杠杆的股票期权,以期获得高收益。而对于股票期权的表现,只有以往的状况可供借鉴,至于未来走势,没有人会说清楚。”

事实上,按照业内人士的说法,每一款结构性理财产品预期收益率的实现,都必须满足一个“触发事件”,而这个“触发事件”,总让人觉得颇有玄机——曾经留意到几款理财产品,“触发事件”甚至是某某股票在投资期限内涨幅不能高过设置上限,还不得低于设置下限。“这还真是一项技术颇高的活儿呀。”当时,就有朋友开玩笑地说。

于是,有投资者纳闷了:买个理财产品,本来是想让自己安心,这样绕来绕去,不就成了赌博了吗?



“这怎么说呢?”一位业内人士表示,“对于产品的推出方来讲,每一款产品的设计,肯定是经过很复杂的精算的。对于触发事件的选择,大多也是根据挂钩市场以往的表现。打个不大恰当的比方,就像炒股不也是一样?买了一只股票,什么时候涨?到底会不会涨?也只有看到了,才算真的知道。”

不要用存钱的思路去买理财产品

“现在大家都知道了,投资股票、基金,一定要先进行投资者教育。其实,买银行理财产品也要进行投资者教育。”浙商银行杭州分行傅春霞说,“我以前经常在银行的大厅遇到三五成群的大伯大妈,每个人手上捏着一把各个银行理财产品的宣传单页,大家在一起讨论哪家银行的收益率高、哪家的低,然后一起去买哪家的产品。大家考虑得很简单:反正是银行的东西,买了肯定能赚钱。其实,这是非常不理智的。”

而这,又让人想起基金大热时候的情景。“记得去年中的样子,我爸爸听说大家买基金都赚钱了,于是自己也毫不犹豫取了钱去买基金。结果,大跌的时候全部被套了。他还很想知道:大家不是都说赚钱的吗,怎么我就亏了?”一次吃饭,听朋友聊他爸爸的投资经,让人啼笑皆非——事实上,这就是不少投资者的缩影。

“客观地说,”一位资深投资人士笑着说,“没有任何投资是可以毫无疑问轻松赚钱的。比如银行理财产品吧,一向以来,大家都认为银行理财产品比较稳健,但是100个银行理财产品里面,哪怕有90个是赚了,还有10个,也是未知之数。”

“现在,投资者对投资收益预期越来越高,”招商银行杭州分行阮肖林对记者说,“因为现在投资渠道越来越多,加上近几年市场状况也比较稳定,对收益的要求高,也无可厚非。不过,这样一来,对投资者的要求其实也相应提高了。购买任何一款理财产品,投资者必须要对其中的收益情况是怎样实现的有充分的了解,而且还要考察投资机构的投资实力和以往业绩。虽然不能说这样做了就一定能保证什么,但是这样悉心挑选投资产品的话,投资收益实现的可能性就会更大。”

【安联之窗】

中德安联与花旗银行 启动银保合作

中德安联人寿保险有限公司日前宣布,正式启动与花旗银行的银行保险合作业务,由花旗银行正式代理销售中德安联的保险产品和服务。

花旗银行是中德安联继渣打银行之后的第二个外资银行合作伙伴。合作率先在四川和浙江两大市场展开,中德安联的热销投资连结保险产品——汇金世家将成为首推的拳头产品。中德安联将成为这两个市场上,首个进入外资银行销售产品的外资保险公司;而汇金世家在花旗银行的发售,也使花旗银行成为首家在上述两地提供投资连结保险产品的外资银行。

Allianz
安联保险集团

安联之窗

中德安联人寿保险有限公司协办