

■ 点击理财产品 | Big Sale |

建信双息红利 11月21日起售

基金名称: 建信双息红利债券型证券投资基金

基金管理人: 建信基金管理有限责任公司
基金托管人: 中信银行
发售时间: 11月21日至12月9日
基金经理: 钟敬棣, 投资管理部副总监。CFA, 硕士, 证券从业经历5年。曾先后任职于广东发展银行珠海分行、深圳发展银行珠海分行、嘉实基金等, 从事外汇交易、信贷、债券研究及投资组合管理等工作。2008年5月加入建信基金管理公司。2008年8月15日至今任建信稳定增利基金经理。2009年6月2日至今任建信收益增强债券基金的基金经理。

东方增长中小盘 11月21日起售

基金名称: 东方增长中小盘混合型开放式证券投资基金

基金管理人: 东方基金管理有限责任公司
基金托管人: 邮政储蓄银行
发售时间: 11月21日至12月23日
基金经理: 呼振翼, 对外经济贸易大学金融学硕士, 16年期货和证券从业经历。历任研究员、投资理财部经理。2010年5月加盟东方公司, 历任研究员、东方策略成长股票型开放式证券投资基金基金经理助理。

华安科技动力 11月21日起售

基金名称: 华安科技动力证券投资基金

基金管理人: 华安基金管理有限公司
基金托管人: 建设银行
发售时间: 11月21日至12月16日
基金经理: 汪光成, 管理学博士, 9年证券、基金行业从业经历, 曾在深圳华为公司工作, 2002年1月加入华安基金后, 曾先后在战略策划部、研究发展部从事数量分析和行业研究工作。自2008年2月至2009年3月担任华安安顺封闭基金和华安宏利股票基金的基金经理。自2009年3月起至今担任华安创新股票基金的基金经理。

金麒麟”月月盈理财产品 1112款11月30日起售

产品名称: 2011年“金麒麟”月月盈理财产品1112款

发售银行: 广州农村商业银行
收益类型: 保本浮动型
委托期: 28天

销售日期: 11月30日至12月1日

投资标的: 广州农村商业银行将该理财产品所募集的资金指定投资于股份制商业银行提供的银行承兑汇票或投资于其他银行间市场债券, 回购, 存放同业, 他行理财产品以及符合法律法规的其他低风险投资品种。在产品存续期内, 对于理财产品对应基础资产到期收回的现金流, 客户授权该行对回收资金进行再投资。

国投瑞银瑞源保本 11月21日起售

基金名称: 国投瑞银瑞源保本混合型证券投资基金

基金管理人: 国投瑞银基金管理有限公司
基金托管人: 民生银行
发售时间: 11月21日至12月9日
基金经理: 李怡文, 芝加哥大学工商管理硕士, 10年证券行业从业经验, 曾任Froley Revy Investment Company分析师、中国建设银行(香港)资产组合经理。

“金葵花”一招银进宝之 点贷成金564本月30日起售

产品名称: 2011年“金葵花”一招银进宝之点贷成金564理财计划101444

发售银行: 招商银行
收益类型: 非保本浮动型
预期年收益率: 0~5%
委托期: 60天
销售日期: 11月30日至12月4日
委托金额: 委托起始金额5万元, 委托递增单位1万元, 发行规模上限1亿元人民币, 不设规模下限。

投资标的: 该计划投资于AA级(含)以上信用级别高, 流动性好的银行间市场流通债券, 银行承兑汇票及其他金融资产。(陈墨)

■ 理财主张 | Financial Advice |

兼具安全型和收益型

万绿丛中一点红 券商货币型产品弱市显魅力

万绿丛中一点红。这句俗语很好地展现了今年货币型产品的荣耀。在今年股债双熊的行情下, 货币型产品一枝独秀, 上半年银行现金类理财产品疯狂吸金9万亿; 在公募基金规模整体缩水时, 货币型基金却迎难而上。而事实上, 除了银行、公募基金在发行货币型产品外, 券商理财也早已将触角伸向管理现金类产品。在收益能力上, 丝毫不逊其他机构发行的现金类产品。

证券时报记者 唐松

高流动性和安全性

郊家有女初长成, 藏在深闺人不知”。这句诗用在券商货币型产品身上并不为过。按照政策规定, 券商禁止通过电视、报刊、广播及公共媒体推广集合计划, 因此券商发行产品时均未作媒介推广。事实上, 早在2005年, 券商货币型产品已扬帆起航。

彼时, 国泰君安就发行了业内首款货币型产品国泰君安得利1号, 当年首发时就获得35亿份额, 存续5年来, 该产品在市场中形成了“好产品、买不到”的声誉, 产品份额长期封存于50亿元的上限。在该产品后, 陆续有招商证券现金牛货币、华泰紫金现金管家、中银国际中国红货币宝、国泰君安得利2号货币等共7款货币型产品面世。

券商一般倾向于做股票等权益类投资, 而且货币型产品收取的管理费等较低, 且一般不提取业绩报酬。因此起步时, 券商大多没有发货币型产品。”多家券商资管负责人告诉证券时报记者。据计算, 管理1只50亿规模的货币型产品与1只10亿规模普通权益类产品, 所获得管理费差异不大, 且如果加上业绩报酬, 权益类产品对券商的贡献远高于货币型产品。

然而, 对于投资者而言, 券商货币型产品却是一款极具流动性和安全性的理财产品。

以近期成立的齐鲁证券货币型产品齐鲁锦泉为例, 按照设定, 在1个月的封闭期过后, 该产品每个工作日都开放, 流动性堪比定期存款, 在工作日内, 投资者随时可认购、赎回, 投资者T日退出, T+2日资金即可到账。

而在资金投向上, 该产品0~95%的资产投资于固定收益类资产, 如1年期的债权逆回购, 短

期融资券, 剩余期限在3年以内的国债、央行票据、金融债、企业债、公司债等; 5%~100%的资产投资于期限在7天内的债权逆回购, 1年到期的国债、政策性金融债, 现金等现金类资产; 投资于新股等权益类资产的比例不超过20%。大多投资于固定收益类资产的产品设定, 有效保证了投资者资金的安全性。

8倍于银行活期收益

事实上, 在股债双熊的弱市下, 券商货币型产品的收益率依然表现抢眼。

据Wind数据显示, 今年以来, 在券商系理财产品体系内, 业绩排名前5的产品, 有4只是货币型产品, 分别为中银国际中国红货币宝、国泰君安得利2号货币、国泰君安得利1号货币、招商现金牛货币, 收益率依次为3.81%、3.67%、3.61%和3.45%。且券商货币型产品全部获得了正收益, 在今年多数权益类产品亏损下, 货币型产品可谓赚足了眼球。

跳出券商理财体系外, 与其他机构的货币型产品相比, 券商货币型产品依然可圈可点。据Wind数据, 今年69只货币市场型基金中, 收益率前5名依次为广发货币B3.84%、南方现金增利B3.74%、海富通货币B3.69%、长信利息收益B3.65%、银河富货币B3.62%。将券商货币型产品与货币市场型基金对比看, 中银国际中国红货币宝等3只产品均可排进货币市场型基金的前5, 可见, 券商货币型产品获取收益的能力并不弱。

此外, 与在银行活期存款相比, 券商货币型产品的收益优势更是显著。以国泰君安得利2号为例, 自2010年12月成立以来至8月31日, 该产品平均7日年化收益率高达4.03%, 是银行活期存款年化利率0.5%的8倍。

启元财富汪鹏表示, 目前国内楼市、股市及债市均处于低迷的市场环境中, 看来未来1至2年, 无论资本市场或房地产市场是否还会重拾涨势, 建议高净值群体继续将固定收益类的投资标的作为必备品种进行配置。在当前货币市场出现局部放松下, 1至2年期的类固定收益信托产品应该是高净值群体资产配置的重要组成部分, 并且可以适当加大投资比重, 目前, 类固定收益产品(主要是信托产品)的年化收益率多为9%至12%。”他表示。

汪鹏还表示, 在投资方式上可以分批分时投资到固定收益产品, 这样能对抗未来可能出现的利率下



需注意年化0.7%的费用

事实上, 券商货币型理财产品能取得较高的收益。也是源于能参加个人投资者难参与的市场, 如银行间市场、新股市场和可转债一级市场。券商货币型产品属于限定型理财产品, 个人投资者投入5万即可参与。

而参与过程中, 除了能获得相对稳健的收益外, 投资者还需注意相关费用。从目前看, 券商货币型产品都不收取认购费、申购费和退出费, 仅有信达证券推出的产品现金宝收取业绩报酬。而投资者需要缴纳管理费和托管费率。券商早期的货币型产品国泰君安得利1号货币和

招商现金牛货币的管理费率为年化0.33%, 托管费率为年化0.1%和年化0.12%。而后设立的产品如国泰君安得利2号货币和齐鲁金泉等的管理费率为年化0.58%, 不同产品的托管费率略有不同, 大多在0.1%左右。整体来看, 投资者参与的综合费率为年化0.7%。

债券货币型产品有效盘活保证金

证券时报记者 唐松

目前, 市场上诸多机构均提供货币型产品。整体上, 在银行理财产品、货币市场型基金、券商货币型产品三者之间, 因为投资标的差别不大, 理论上取得收益的能力差别不大, 最关键的是投资者应找准不同货币产品背后的管理人, 注意留意该管理人曾经管理的其他同类产品的业绩情况。

如果说区别的话, 与银行理财产品大多月末提供相比, 在存续期内的券商货币型产品, 投资者在工作日内随时可参与退出; 与货币市场型基金相比, 券商货币型产品可参与新股认购等, 投资范围更广。但与其他两者相比, 参与券商货币型产品的起点较

高, 为5万元。

但近期, 信达证券现金宝的获批及成功发行, 有望为投资者提供新型的券商货币型产品。按照产品设定, 信达证券现金宝在不影响正常证券交易下, 利用投资者资金账户的资金, 通过组合存款方式, 投资于各类银行存款, 投资于商业银行活期存款的比例为10%~100%, 商业银行定期存款比例为0~90%。值得注意的是, 该产品对年化收益率超过0.7%的部分, 提取其中的30%作为业绩报酬。

目前, 无论个人还是机构, 投资和都不会时刻满仓操作, 每天收盘后, 大量客户闲置资金保留在证券账户内, 券商通常将这部分闲置现金存放于银行的客户保证金托管专户中, 银行以同业存款利率(约1.6%)向

券商支付存款利息, 券商以活期利率(约0.4%)向客户支付利息。而通过参与信达证券现金宝, 那么, 投资者的闲置资金就被有效盘活, 且可获得资金的保值增值。

信达现金宝一经发行, 便引起业内关注。近20天的发行时间内, 募集了1.8亿资金。公开资料显示, 成立两周来, 该产品已获得1.486%的年化收益率。

目前业内都比较关注现金宝的运行, 主要观察这个产品获取收益的能力, 以及是否能给券商带来增量收益, 如果可以, 大量的类似于现金宝的产品会逐步出现。”某上市券商资管投资经理表示。而与此同时, 投资者借助于券商货币型产品, 也可有效盘活证券资金账户中的闲置资金。

高资产净值群体应主配固定收益品

证券时报记者 方丽

调的风险和保持相应的流动性, 从而提高整体资产收益率。

数据显示, 中国高资产净值人士(可投资资产1000万人民币以上)在2011或达58.5万, 有机构预测在2015年末这一群体数量将达140万, 持有超过8.76万亿美元的财富。理财专家分析, 固定收益类产品应成为未来一两年高净值客户的首选。

多配置固定收益产品

启元财富分析师汪鹏表示, 目前国内楼市、股市及债市均处于低迷的市场环境中, 看来未来1至2年, 无论资本市场或房地产市场是否还会重拾涨势, 建议高净值群体继续将固定收益类的投资标的作为必备品种进行配置。在当前货币市场出现局部放松下, 1至2年期的类固定收益信托产品应该是高净值群体资产配置的重要组成部分, 并且可以适当加大投资比重, 目前, 类固定收益产品(主要是信托产品)的年化收益率多为9%至12%。”他表示。

选渠道只选适合

目前中资银行、外资银行、证券公司、信托公司、第三方理财机构等都在进行高端理财市场的扩展, 不过各有优劣, 高净值群体应

该选择最适合自己的产品。

启元财富汪鹏表示, 由于不同渠道的优劣势各不同, 高净值群体目前投资所选择的渠道需要根据自身需求来进行组合。如中资银行天然在现金管理、短期票据类和贷款类投资产品上具备优势, 物理网点丰富, 方便投资者进行投资的交流沟通。而外资银行则可做外币投资, 且多为结构化挂钩资产的理财产品。券商对大额投资者开放了诸如股票大宗交易、股票质押融资等业务, 但对门槛较高, 如不少券商对股票质押融资业务的单笔交易门槛都要求5000万元以上。至于信托公司更要细分, 一般大型金融背景的信托公司的产品线较为全面, 实业背景的信托公司产品投资领域相对集中, 但信托行业的直销队伍还在起步阶段, 而单一信托公司的信托产品受限于自身的资产管理业务, 客观上市场财富管理需求存在间隙。

那么高净值人士如何选择好的第三方理财机构? 汪鹏认为关键要看其对产品的深入深度、客观和中立程度, 以及在行业内的专业口碑等。市场上众多的第三方因其起家的主营业务不同而提供不同的服务, 有的偏重渠道, 有的偏重直营, 有的偏重网销。而乐嘉庆表示, 选择渠道首先要

看自己重视什么, 因为每个渠道都有自己的优劣势。选择时, 可以看下各个渠道提供的产品全不全, 在自己偏好的产品上有无重点优势? 服务好不好, 服务的人员是否专业? 研究能力强不强, 能不能推荐合适的理财产品给自己? 费用是否符合市场水平? 汪鹏认为, 对投资人而言, 独立、专业、产品全, 投资顾问服务, 都是比较重要的衡量标准。这些能决定资产配置的建议是否合理及合适投资人本人及家庭。

走出自我的陷阱

高净值人群从数量和持有资产量上来看近年呈爆炸式增长, 不过理财渠道不多、理财人员素质良莠不齐等都成为高净值客户理财的障碍。但高净值客户理财的第一步, 就是走出自我的“陷阱”, 要积极学习, 找到适合自己的理财之道。

乐嘉庆表示, 目前高净值人群普遍岁数在30至50岁左右, 以企业主、企业中层以上高级打工阶层为主, 但对财富管理的了解参差不齐。有的高净值人群专注于自己的专业领域, 对财富管理投入的精力非常有限, 所知甚少, 投资上会有一些误区。如过多投资于自己熟悉的领域, 造成双重风险: 如自己是做房地产的, 喜欢买

房, 又喜欢投房地产信托, 在房产进入下行周期时, 自己的业务、资产和投资可能同时受损。

同样, 汪鹏也表示, 从高净值人群所具备的共性上来说, 该人群经过了过往财富的快速增长, 进入富裕、富豪阶层后, 更多地关心自身总资产的保值增值和代际传承问题。不过, 常见误区很多, 有的执迷于自己过往的成功投资经验, 无视投资市场运作规则和宏观趋势的变化; 有的对配置的各类投资品种的流动性和期限缺少了解, 与自身需求不吻合, 导致资产流动性过剩或不足; 有的凭过往单一的成功经验, 投资的品种过多集中于某一类领域, 不利于风险的分散; 有的对收益的过高期望导致一味追逐高预期收益率的投资标的, 忽视背后蕴藏的风险; 还有对投资标的的风险的识别和控制手段的认识不足, 受感觉驱动, 盲目投资或盲目拒绝。

因此, 他提醒高净值客户, 做大类资产配置时应该注意三方面: 一是要树立总资产保值增值的理念; 第二, 对具体投资标的所属市场的发展趋势, 及具体标的的运作需要有足够的有效信息进行判断。第三, 对投资方式和标的的选择要注意流动性风险。