A03
市場星報
第61期

星理财周刊

2012年12月13日 星期四
统筹 宗海燕 | 责编 邹传科
组版 崔　琛 | 校对 梅　静

如何博取年末行情高收益

理财师建议防止年后跳水可以长短搭配

今年前11个月，到期未达到预期收益率的理财产品已有100款左右，到期出现亏损的大多与挂钩股权、外汇等结构性产品有关。临近年末，在资金回笼压力下，银信合作类的理财产品发行升温，收益率有所提高且投资周期缩短。银行理财师提醒，投资者可通过合理配置理财资金，博取年末行情中的高收益。　　记者 邹传科

跨年理财产品可能收益高

往年年底，银行会通过提高理财产品收益率来吸引存款；今年时点已临近年末，银行理财产品收益虽比前期有所提高，但总的来说不算明显。目前中短期理财产品大多在4.5%以下，预期收益突破5%的产品则少而又少。

比如上周发行的多款理财产品中，1~3个月期限的产品预期收益率在4.19%；3~6个月期限的预期收益率在4.51%；6~12个月期限的产品预期收益率在4.68%左右。

从中长期理财产品看，某股份制商业银行去年还有一年期产品收益率为7.5%，今年这款产品收益率只有6.5%；另一家国有银行在售的一款一年期理财产品的预期收益率只有4.8%，而去年类似的理财产品收益率在5.5%左右。

不过，业内人士分析，随着年末的越来越近，不排除会出现一些资金搬家的现象，一些中小银行资金趋紧的现象会短暂爆发出来，届时可能会有银行推出较高收益的跨年产品来吸引投资者。

预期收益不等于实际收益

年末理财产品预期收益率走高，但实际上，预期高收益并不等于实际收益。在理财产品说明书中的收益率通常是指预期收益率或者最高预期收益率，这取决于其预测模型中的变量、测算数据来源以及计算方式，但对于挂钩股票、基金、黄金价格等标的的结构性理财产品来说，“由于发行这类产品的银行必须在风险控制和投资管理能力上达到相应的水平，一旦对标的金融工具市场的判断失误或时点选择错误，就容易造成结构性产品到期不能实现最高预期收益率。”普益财富研究员吴泞江分析称。

根据理财产品研究机构的公开数据，记者粗略统计，今年前11个月有约25000款理财产品到期，在披露到期收益率的产品中，保守估计，有接近100款产品未能达到预期收益率，整体达标率在98%左右，其中仅11月份就有超过20款未达到预期收益率。

挂钩汇率等产品成“高危”

据了解，今年前十个月，有超过60款结构性理财产品未实现最高预期收益率，挂钩黄金价格和汇率的产品成为“高危”品种。

此外，到期出现亏损的理财产品也在今年频频出现。据统计，去年到期的18742款银行理财产品中，出现亏损的情况接近3%，出现亏损的大多是一些挂钩基金、股票、股权等的结构性产品。业内专家认为，去年欧美债危机动荡全球金融市场，新兴国家也被高通胀困扰，经济有所下滑等都加大了理财产品投资风险，不少挂钩基金、股票的产品遭创，亏损较为严重。此外，还值得一提的是一些股权投资类产品，通过银行代销在私人银行业务渠道中销售，一旦银行对该类产品在设计上没有采取结构化的方式防范风险，或风控能力不足，出现亏损的概率就较大。

买理财产品可以长短搭配

“投资者在购买跨年理财产品时，仍需谨防年后‘跳水’，因此要根据资金的使用规划进行合理搭配，不要一味只买现在看来收益较高的短期理财产品。”招商银行合肥分行理财师丁蕾提醒说，事实上，在购买前多了解其风险的大小和投资方向更重要。一般收益率较高的项目往往也存在较大风险。此外，也不能将所有的限制资金都用于购买跨年理财产品。因为按照往年的经验，1~2月份过完年后，银行资金面越来越宽松，信贷需求有所下降，投资市场没有强烈的资金需求，银行也不需要向投资者提供过高的收益率。如果，投资者这时再将集中到期的资金抽离出来，选择购买较长期限的产品，可供选择的产品就会大大降低。

投资者在购买理财产品时，不能只关注预期收益率的高低。在未来半年的理财规划中，应高度重视理财灵活性，中、短线投资与长线投资相结合，货币基金、纸黄金变现容易，可被优先选择。

为高净值客户提供个性、专业、高效的一揽子综合金融服务

工行私人银行正式进驻安徽

12月11日，中国工商银行私人银行中心（安徽）正式开业。开业仪式上，人民银行合肥中心支行工会陆建模主任、中国工商银行总行私人银行部马健总经理和中国工商银行安徽分行常真旺行长共同为中心揭牌，这标志着该行私人银行业务正式登陆安徽，同时为该行私人银行新一轮机构战略布局增添了浓厚的一笔。

史道玲 记者 邹传科/文 倪路/图

工行私人银行：四年发展实现跨越式增长

据了解，工行私人银行业务针对个人金融资产在800万元人民币以上的高净值个人客户，提供以资产管理为核心、顾问咨询为重点的个性化、专业化的财富管理服务，服务内容主要包括财务管理服务、资产管理服务、顾问咨询服务、私人增值服务与跨境金融服务等五大服务系列，通过开放式的产品和服务平台，为客户专业遴选合适的产品，提供整合的综合金融服务和增值服务。

作为国内首家经中国银行业监督管理委员会批复成立的私人银行业务专营机构，中国工商银行私人银行部一直致力于打造国内经营业绩最优、服务体系最优、市场口碑最优的私人银行。自2008年3月成立以来，私人银行部依托集团优势，不断推动形成区域联动发展的辐射效应，完成了包括北京、上海、广州、深圳、济南、太原、杭州、南京、郑州、成都等十个重点城市的战略布局，为当地个人高净值客户提供专业的综合性金融服务。通过近四年的发展，工商银行私人银行业务实现了跨越式增长，专业服务能力、盈利创造能力、风险管理能力和品牌影响力不断提高，先后荣获了《欧洲货币》、《亚洲金融》、《亚洲银行家》等杂志授予的“中国地区最佳私人银行”等重量级奖项，在业界和客户中树立了良好的口碑。

主动适应区域：深度开发高净值客户市场

据工行总行相关负责人介绍，此次在安徽成立私人银行中心，是工行主动适应安徽区域内财富管理市场发展的需要，也是工行综合化、国际化战略的重要举措。中心成立之后，将继续发挥区位优势和辐射作用，深度开发高净值客户市场，为地区高净值客户提供个性、专业、高效的一揽子综合金融服务。

目前，工行私人银行一方面通过对其境内外资源的大力整合，以强大的本外币资金交易系统、境内外机构的多元化国际化业务平台，为私人银行客户遴选和投资全球金融产品；另一方面，通过与基金公司、信托公司、保险公司等第三方机构建立密切的合作关系，针对客户的个性化需求，专业地为客户遴选适合他们的金融服务，为客户提供整合的、定制的、一揽子的金融解决方案。

工行安徽省分行领导表示，该行开办私人银行业务，又翻开了工商银行改进高端客户专属服务新的一页，私人银行中心将充分依托工商银行集团优势和整体实力，以“诚信相守、稳健相传”为经营理念，“想所未想、创所未创”为不懈追求，不断推动高净值客户市场的提速发展，加快形成私人银行业务领域的核心竞争优势，与客户共同搭建财富与社会责任的桥梁，使工行私人银行服务真正帮助客户实现财富的保值、增值和传承。