

### B2 理财夜市渐成银行销售产品新模式

白天工作忙,下班后银行已经关门了,对于许多上班族来说,晚上七八点坐在电脑前开始挑选理财产品是最佳时间。不少银行为此推出了“理财夜市”,而夜市产品也因“收益高”、“定时卖”等特点,受到投资者的追捧。

### B3 商业银行角逐手机支付蓝海

“购物时不用刷卡、不用掏现金埋单,在POS机前轻轻晃一下手机就能支付。”人们想象中的便捷支付方式正在走进百姓寻常生活。各家银行为争夺这块阵地,纷纷积极备战,跑步抢占手机支付蓝海。

### B4 有限合伙理财风险不容小觑

股票、基金市场持续低迷,却催热了另一个投资理财领域——有限合伙类理财。不过,据记者了解,现在很多投资者对有限合伙产品认识不多,只图高收益而买入。

# 购买理财产品须提防五大陷阱

商报记者 孟凡霞 闫瑾/文 宋媛媛/漫画

银行理财市场的繁华表象下,却是暗潮汹涌。

12月11日中国银行业协会成立理财业务专业委员会,并正式对外发布《关于加强银行理财产品销售自律工作的十条约定》,包括银行应建立科学严密的理财产品销售风险管理体系和内部风险控制制度,有效控制销售风险,把合适的产品销售给合适的客户;做到成本可算、风险可控、信息充分披露、保护客户合法权益等。虽然监管层此前也对理财产品宣传、销售做出过要求,但市场乱象仍屡禁不止。

## 警惕银行员工私售“飞单”

近日,某股份制银行员工“飞单”事件被曝光,引发人们对银行理财产品销售风险的强烈关注。从目前披露的信息来看,这起“飞单”事件系银行员工私售行为,所销售产品并未按程序向上级机构报备,属违规销售。到期后,产品无法偿付,投资者抱团声讨,由此引起轩然大波。

目前,银行在售的理财产品主要有两种,一是银行发行的产品,二是银行代销的产品;而客户经理私售的“飞单”产品,是被银行禁止的。据调查,少数银行理财经理销售自有理财产品没有抽成奖励,只计入绩效考核成绩;部分银行给理财经理的销售抽成在0.03%~0.3%。而在上述“飞单”实践中,该员工私售的产品抽成高达2%~5%。私售产品的抽成比例比正规抽成收入高出几十倍甚至百倍。

在购买理财产品时,如何分辨该产品是银行发行的产品、银行代销的产品,还是“飞单”?某股份制银行员工告诉记者,如果是银行发行的产品,那么理财合同甲乙双方就是客户和银行;购买银行代销的基金以及保险产品,那

么客户缴款后拿到的是银行出具的基金或保险的凭证,而不是转账凭条;如果客户购买的是银行代销的信托产品或私募产品,客户可以要求客户经理出具银行与产品发行或承销公司签订的代销协议;若只有转账凭条,客户经理又拿不出代销协议,投资者就要提高警惕了。

## “资金池”雾里看花

对于销售理财产品募集的资金,投资者并不知道去向,大多数金融机构以规避风险为由,拒绝向投资者公布投资组合、实时收益及风险等关键信息,这些“资金池”就成了一个巨大的“黑箱”。

目前银行理财业务主流模式是“资金池”模式。通过滚动发行不同投资期限、预期收益率不等的产品,不断从投资者手中募集资金,并将募集到的资金投入“资金池”,然后用这些资金投资于更高收益的债券、票据、信贷资产和信托产品,用这些高收益产品的收益返还给理财产品到期的投资者。而部分公司也曾经通过不同公司发行信托项目“借新钱还旧钱”,近日曝出信托项目涉及的资产被拍卖的青岛凯悦中心房地产信托项目,就曾经尝试



发行新的信托计划“借新还旧”,遭到抵制后才不得不拍卖资产。

中国银行董事长肖钢曾指出这种“资金池”理财产品需要“发新偿旧”来满足到期兑付,实质是“庞氏骗局”。如果投资者失去信心并退出理财产品,这样的击鼓传花就会停止,相关风险就会集中爆发。

## 预期收益率非“实际收益”

“银行新发一款理财产品,预期年化收益率为什么是3.5%~5%?”不少投资者看到这样的理财产品说明书时,都会比较困惑。还有一些投资者看到理财产品宣传的最高预期收益率能到20%,产品到期后

到手的却只有10%,仿佛有一种被骗的感觉。

“预期收益率”并不是到期后的“实际收益率”,跟踪市场上很多银行理财产品的表现不难看出,达不到“预期最高收益率”的产品屡见不鲜。现在有很多产品都是挂钩黄金、股票等投资标的的产品,它们会随着市场、金价以及股票的变动而变动,到产品运作期结束的那一天,实际收益率是多少只能根据当天的市况来决定,比如星展银行经常推出的挂钩港股、美股的理财产品,预期收益率最高能到20%以上,但是细细研读理财产品说明书,发现只有触发在一个固定的时点才可以获得。

另外,还有一种情况是,在简洁的理财产品宣传传单上,预期收益率给出固定的区间是针对投资金额不同的客户。一位国有银行理财经理表示,正常理财产品的投资门槛是5万元,银行也会根据客户对银行的贡献给予不同的投资回报率,比如5万元3.5%、20万元3.7%、50万元4%等。不过,的确有很多客户只看产品的最高收益率,而忽视了区间中的最低收益率。

## 口头承诺“保本”不可信

“保本与非保本”是老百姓常谈的话题,但不少投资者还是因此中了招。当一些投资者等到理财产品到期时,非但没有获得应得的收益,反而折了本,才发现自己购买的是非保本浮动收益理财产品。而客户经理的一句,“虽然不保本,但这款产品发行了这么多期,还从来没有损失本金的情况出现”,让众多投资者当做了“保本”承诺。

“非保本”简言之就是“一旦亏损,买家自负”。在理财产品的选择过程中,对于有保本需求的投资者来说,选择保本类型的理财产品至关重要。前述国有银行理财经理介绍,其实主要是一些中老年人容易只看产品的收益,而忽视了产品的风险,盲目地听从销售人员的片面之词。投资者在购买产品前,先要考虑每年收入多少、支出多少、何时用钱、如何应对等,再来考虑何种方式理财。

购买理财产品时,务必要规避理财陷阱,通常

而言,收益和风险成正比,收益越高,风险必定越大。中老年投资者可以用银行定期的收益来当做一个标尺,当销售人员所承诺的利率远远高于银行定期时,就应该留心询问风险所在。

## 别被高利率代销产品迷惑

在许多投资者心目中,银行实力雄厚、名声好,才选择了银行理财产品,但事实上,如今在银行代销的理财产品越加丰富,银行只起到一个“中间人”的作用。一旦代销的产品出现问题,银行将不承担责任,所以购买这类产品一定要慎重再慎重。

普益财富分析师方瑞表示,目前银行代销的理财产品中,信托最多,一般收益率在5%~6%,高于银行自己运作的理财产品。信托产品也分为两类,一为证券投资类,此类理财产品的风险较大,若股票市场的行情走势波动较大,产品到期时或出现负收益;另一类为固定收益类产品,虽然有刚性兑付保障,但风险仍存。首先,投资者需要具体了解资金的投向,以及投资项目的情况。此外,还需清楚企业的资金周转率和资产负债情况。

值得注意的是,还有一些另类的理财产品,它们的投资标的也是千奇百怪。日前一款名为“中国好声音佛山演唱会”的理财产品悄然在广州现身。从红酒、普洱茶到火腿、影视剧、二氧化碳排放权,尽管近年来“另类理财”的范围越来越广泛,其蕴含的风险也值得投资者高度注意。