

B2 明年人民币或温和升值1%-3%

进入四季度的最后一个月，各路投资者都比较在意明年整体的经济运行形势将是怎样的，有哪些领域值得投资。大华银行亚洲区投资总监许洲德预测，明年人民币将依然保持温和升值的走势。

B3 银行理财产品营销“噱头化”蔓延

当前，理财产品市场竞争日趋激烈，各家银行为了扩大产品影响力纷纷推出各种噱头，除了节日专属理财产品、周年专属理财等营销手段，如今，股票上市也成为了银行推销理财产品的新策略。

B3 比特币催肥了谁

现在比特币异常热门，于是涌现出很多卖教材的人，500多元一本，教投资者怎么通过投资比特币获利，这些人加上比特币的庄家，成为通过比特币赚钱的大户。

第三方理财：易碎的高收益承诺

“门槛5万，年息12%，按月分红，保本保收益了啊！”最近一段时间，在社区或者超市门口，经常能看到一些理财机构向过往的行人发放理财产品宣传单，尤其是中老年人更是他们选择的对象。北京商报记者索取了一些宣传品发现，这些机构大多都是一些第三方理财投资管理公司。这些产品真能达到如此高的收益吗？又确实像他们说的“投资没有任何风险”吗？

▶ 11月23日，北京商报记者在北京某超市内拍摄到的某第三方理财公司的宣传展板。

高收益背后风险突出

销售员都是用低门槛、低风险、保本保收益的宣传语来吸引投资者关注。目前商业银行发行的稳健型理财产品预期年化收益率基本在3%-6%左右。而第三方理财机构所推销的理财产品收益率均能达到10%以上，有些甚至宣称20%的高收益。那么，真能做到低风险、门槛低而且还能保本保收益吗？

在这些第三方理财产品中，发行的P2P理财产品居多，这些理财产品的投资去向是平台另一方借款方，一般借款方的利率在20%-30%，支付投资者10%以上的收益后，平台还能获得10%左右的收益，获得高收益的主要风险也在于借款人的信誉以及平台的运营风险。一旦借款人违约，那么投资人的风险就暴露出来，而此前发生过P2P机构跑路，也没有人会对投资人的资金负责。

另外，还有一些理财机构的产品投资于艺术品拍卖。北京商报记者从推销员递过来的宣传单上看到，“保本保利”，投资期限分为3个月、9个月以及12个月，年收益分别为12%、16%、19%，门槛也非常低，才1万元起步。

艺术品市场波动性大，是个充满高风险的投资品种，理财机构能够保证投资者的收益吗？记者带着疑问询问了这家典藏投资管理公司。该公司的工作人员介绍，他们理财产品投资的是古玩、字画、玉器，算是艺术品基金。当记者问到如何来保障高收益时，她表示，“出现亏损全部由公司



承担，这在合同上明确写明了。公司由专业团队打理，同时进行多个项目，一个项目的期限不会超过一年。综合来看，肯定有赔有赚，但是挣的钱肯定比赔的钱多，所以才承诺给投资者这么高的收益率”。北京商报记者了解到，这个公司并没有第三方担保公司做担保，一旦投资亏损，公司无法兑现收益，投资人的利益如何保障呢？

除此之外，还有一类以有限合伙形式募集资金投资于小微企业债权的第三方理财机构，这种期限为一年的理财产品收益同样能达到12%。理财规划师专业委员会秘书长刘彦斌在接受北京商报记者采访时说，有限合伙这种投资方式，资金投向都是一些做不了信托的项目，一般一个信托项目能获得14%-15%的收益，除去给投资者10%的收益，剩下4%-5%的收益是属于中间渠道的费用。而有限合伙这种项目是项目方给资管公司20%左右的收益，除去投资者12%的收益，中间的8%就让中介公司挣了，但是能给到20%的高收益项目，主要是因为项目风险比较大，但销售人员给老百姓介绍这种产品是保本保收益而不提风险，这种宣传是不恰当的。

运作过程不透明

多数P2P平台以及资产管理公司发行的理财产品都是通过第三方进行担保，当公司资金出现问题时，担保方会提前支付给投资者本金和利息，有些机构甚至直接把银行监管列在宣传单上，来提高投资者对产品信任。

北京商报记者以个人投资者的身份

到某第三方理财公司进行调查，客户经理将签订的合约和第三方担保公司的协议交给记者查阅，并十分警觉地不断询问记者的职业。记者注意到，在合约上确实写着“在委托期内，公司方保证投资者在投资理财期限内本金所得的利润不低于公司承诺的年利率，如有亏损，则由公司承担”，该客户经理介绍道，公司的自备金无法偿还则由担保公司承担，但对于这个第三方担保公司的实力，客户经理并未详细介绍。

刘彦斌认为，第三方理财机构或许是有抵押和担保，但是投资者并不知道真实情况，因此投资者的信息是不对称的。另外第三方担保的形式存在巨大的漏洞，一旦第三方担保公司的实力不够，投资者本金和利息的实现也是遥遥无期的事。

即使有了房产抵押和第三方担保公司就真能保证高收益、毫无风险吗？事实上，最近几年，P2P倒闭的消息连续不断，只要P2P平台负责人跑路，投资者的损失都不知道找谁来负责。

去年底扎堆发生的银行“飞单”事件也值得投资者深思。“飞单”是银行违规代销理财产品，并不是银行自己发行的理财产品，这些产品多数是信托、有限合伙类产品销售的隐秘渠道，第三方理财机构将一些无法通过的信托项目包装成高收益的理财产品，通过银行的渠道来销售给投资者。不出事，投资者可以拿到高收益，但是一旦出现违约或难以兑现收益，则投资者将蒙受巨大损失。

推销手段涉嫌误导

北京商记者在调查的过程发现，大多数理财机构的客户经理在标榜高收益的同时并没有提示高风险，但是销售员“保本保收益”的宣传方式又是否合规？

专家声音

监管层应对第三方理财加以规范

理财规划师专业委员会秘书长刘彦斌表示，对于第三方理财机构的规范，需要监管方面出台具体的监管措施规范这个行业，不然就很容易出现风险。并且投资这种第三方理财机构的理财产品会面临很大的风险，投资者应尽量规避这种项目。

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇表示，随着这些形形色色的带有影子银行性质的第三方理财机构发行的产品不断增加，这些理财产品鱼龙混杂，良莠不齐，另外现在发行和销售这些产品的机构，并不是正规的金融机构，监管机构都不管，容易形成灰色地带，希望

多位销售员在回答记者对“保本保收益”质疑时均表示，他们的理财产品收益是固定的，而且保本保息，投资者只要看一下合同就能明白。当北京商报记者查看他们与投资者签订的合同时，上面并没有写明保本保收益，只是保证收益不低于公司承诺的年利率。

还有部分公司为了博得投资者的信任，将某银行“监管”的字样列入了宣传单，对此，记者同样以投资者身份向宣传单上的客户经理进行咨询，该客户经理表示，他们公司的资金都是由银行管理，公司承担一部分风险。一旦发生兑付风险，银行将把房产作为抵押，来保证客户收益，而且银行也知道钱的去向，比较透明化。

北京商报记者向宣传单上的监管银行进行了求证，该银行的工作人员表示，他们银行并没有监管这个公司的理财产品，存在托管的可能性较大，但是这个产品是否在该行托管，工作人员并未给出明确答复。看来，理财机构在银行“托管”还是“监管”上偷换了概念。

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇在接受北京商报记者采访时说，目前来说，银行并不能监管这些资管公司的理财产品，如果把房产抵押给银行就相当于银行发产品。银行有资金托管的业务，就是把钱放在银行账上，但银行监管不到资管公司钱的投资去向，甚至这部分募集的资金有没有被挪用银行也是不知道的。这些第三方理财机构将银行托管的职能直接写为银行监管，这种夸大其词的宣传同样带有虚假宣传成分。

对于第三方理财机构通过“保本保收益”招揽客户，多位专家表示，由于银监会规定理财机构在宣传产品时不能承诺“保本保收益”，因此这些都涉及夸大宣传。