

银行打新产品悄然变脸

专家提醒:打新股盛宴不再,投资者切忌盲目投资

算算“养老”要花多少钱?

据一项网络调查显示:九成以上的人担心养老问题,人们对仅靠养老金维持退休后的生活普遍缺乏信心,87%的人养老得“靠自己另攒钱”,37%的人认为退休后自己生活水平将严重下降。

那么,你的养老到底要花多少钱?专家建议可以分三步来计算:

第一步,测算自己的养老金总需求

计算出每月或每年的平均生活费用支出,然后根据当前经济环境,选取适当的费用成长率(通货膨胀率)、退休的年数,测算出退休后的年/月生活费用;再估计一下自己的预期寿命,可以测算出退休生活总需求的大致数额。

例如:A女士今年30岁,20年后退休,当前的年生活费用为5万元,按照2%的费用成长率进行测算,2029年A女士退休第一年的生活费用需求为74297元;假设A女士存至70岁,那么退休后生活20年的总费用折合成退休时点的现值为1214862元,即大约需要121万元。

第二步,测算养老金赤字

养老金赤字=养老金总需求-既得养老金。那么,什么是既得养老金呢?它主要包括上面提到的基础养老金、企业的补充养老金、企业年金以及自己筹集的资金。而一个家庭所拥有的包括存款、房产等资产,只要没有锁定为养老金用途,就不能够算作既得养老金。

例如:上一案例A女士,每月基本养老保险200元,补充养老保险400元,企业年金300元,购买的养老保险退休后每月支付400元,那么目前的既得养老金为每年15600元,按照4%的投资收益率进行测算,20年后相当于464538元,养老金赤字为1214862-464538=750324元,即大约75万元。也就是说,A女士的养老金尚有75万元的缺口。

第三步,测算目前需达到的储蓄额

根据养老金赤字和离退休年数,测算从现在起到退休时每年需储蓄金额。例如:A女士的养老金赤字为750324元,离退休还有20年,现有5万元储蓄锁定为养老资金,那么按照4%的投资收益率进行测算,A女士每年需储蓄21518元,才能够弥补养老金赤字,实现退休后的生活目标。

倪子

A股IPO经历9个月暂停后重新启动,银行打新股理财产品重新进入投资者视野。与2007年打新股火爆的场面相比,银行新发行的打新股理财产品数量寥寥,并且银行普遍绕开单纯“打新”的思路,在打新的同时还参与债券、信贷等资产的投资。理财专家提醒,由于打新股盛宴不再,投资者选择打新股理财产品时切忌盲目,购买前应仔细了解产品的风险性及收益计算方式,选择自己熟悉的产品进行投资。

晚报记者 倪子



预期收益大幅缩水

回忆起2007年的打新股热情,市民范女士仍显得比较激动。“2007年年初,我购买了一家银行推出的创新型打新股产品‘新股申购计划1号’。2007年12月17日运作期满时,该产品获得了年化收益19.2%的好成绩,远远超过了我对它的投资预期。”只可惜好景不长,范女士说随后投资的银行打新产品都让她很失望。“还有一些赔钱了呢。原以为打新股不会赔钱,没想到也会有负收益。”

日前,工商银行发行2009年第39期新股申购结构化优先份额理财产品,这也是IPO重启以来上市的第二款银行打新股理财产品。“收益太低了吧?预期年化收益率才3.3%,前两年的打新股理财产品的收益率都能达到10%左右呢。”看着产品说明书,喜欢打新股的冯女士对此收益率表现出了明显的失望。

面对低收益,一些业内人士说,这和新股发

行规则的改变密切相关,现在银行打新股的资金优势已经大大削弱了。“以前打新股理财产品都是网上网下同时打,现在只能选择一种方式申购,因为网下配售的股票要锁定3个月,风险较大,所以银行理财产品只能选择网上打新股了。根据IPO新规,单个投资者只能使用一个合格账户申购新股,且单一账户网上申购不得超过网上发行股数的千分之一。”该业内人士透露,今后推出打新股理财产品收益率肯定会大大降低,3.3%的预期收益率或将成为此类理财产品的新风向标。

打新股理财产品数量少

2007年,银行打新股理财产品经历了一场盛宴,较高的投资回报受到投资者追捧。然而,当收益率不断缩水的刺激下,投资者对打新产品“不感冒”了。

6月29日“桂林三金”正式开始申购,“打新

股”再次受到关注。不过,在此轮打新股中,银行理财产品热情似乎不高。6月23日,交行发行“得利宝天蓝一新股连环打”0901号人民币理财产品,这是IPO重启以来银行发行的第一款打新股理财产品。此外,还有工行推出新股申购结构化优先份额理财产品。除了上述两款新发行的产品外,市场上推出的其他打新产品多为此前的旧产品或“升级版”。如中信银行理财计划在原产品基础上进行“升级”,在投资债券、票据、信贷资产等的同时,下半年将在新股申购上投入更多资金。

“银行打新股理财产品数量较少很正常。”有业内人士分析说,金融危机爆发后,股市大幅下跌,IPO几乎绝迹,投资者逐渐转向债券、信贷产品,尽管打新股开始恢复,但目前的风险大大高于2007年,这也是银行不急于跟进的一个原因。

《《《《《相关链接

银行理财须“稳”字当头

“绝大部分投资者都是风险规避者,从这个角度来讲作为商业银行首先要抓住绝大多数。银行和基金、证券投资机构是不一样的,作为一个普通投资者,如果买股票的话,那么就要做到买者自负,但如果买银行理财产品的话,除了买者自负还有第二个词,就是卖者有责,银行是一个公共服务的窗口,对卖者的责任可能强调的更多一点。”在日前举办的“搜狐2009年银行理财产品研讨会”上,中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇如是表示

而对于私人银行业务等高端投资者理财产品,郭田勇表示,“按照资金规模区分专业投资者也有一定道理,因为毕竟钱多的人赔钱也能赔得起,而且赔钱以后对他的基本生活可能带来的影响相对是比较小的,所以说不是完全不能去投资这种高风险的品种,对于高端客户他们的风险承受能力比较强,还是可以做一些,但是就银行理财产品的主体部分,一定要稳字当头。”

中国银行 立足实际支持中小企业发展

“这就是我们飘安集团的核心生产区。”7月25日,飘安集团董事长王继勇站在生产医疗防护用品的车间流水线旁,向到访的中国银行河南省分行行长白树屏介绍企业生产形势。这已经是白树屏今年第三次来到中小企业密集的新乡地区,与企业领导进行面对面沟通。“中小企业情况千差万别,只有常到企业看看,才便于了解实际情况,才能有针对性地及时改进服务,‘量身定做’符合需求的金融产品,更快更好地支持企业发展。”白树屏如是说道。

晚报记者 倪子 通讯员 吴全海/文 晚报记者 赵楠/图



量身定做 满足企业多样化需求

中国银行河南省分行中小企业部总经理李溪表示,推动中小企业开展应收账款质押贷款工作,是盘活中小企业流动资产的重要方式。解决中小企业的资金融通需求,必须针对企业实际情况,量体裁衣,为企业创新定制融资产品。针对小企业特点,该行开发了小企业“启贷通”产品,为小企业在供应链、资金链、产业链中的不同需求和小企业在成立期、成长期、成熟期等不同发展阶段,量身定制各种金融组合产品。同时,还能小企业业主提供理财、财富管理、私人银行等个人金融服务。

针对中小企业在应收、应付账款、现金渠道、

融资管理等方面的财务需求,还专门开发了小企业“理财通”产品,为小企业提供全方位的理财服务,帮助小企业优化资金配置、降低财务费用、改善财务状况、规避财务风险;针对核心企业上下游的中小型供应商和经销商的融资需求,研发了供应链融资产品组合,包括货押融资、应收账款融资等,出口信用保险项下贸易融资等。

此外,该行还与国际金融公司、欧洲复兴银行、亚洲开发银行等国际金融机构合作对传统的福费廷业务进行创新,以满足企业向第三世界发展中国家出口的融资和风险控制需求。

搭建平台 提高互信好服务

中小企业由于相对收益偏低风险大,正好与银行与生俱来的逐利性和风险防范意识相抵触。银行认为中小企业往往不符合贷款条件,中小企业认为银行贷款条件太高,彼此信任度低,信息不沟通,这也是中小企业和银行“关系尴尬”原因之一。

去年以来,河南中行在实践中逐步发现,地方工商联和各种行业协会、地域协会等是中小企业自己的“组织”,也是融洽银企关系的最佳媒介和桥梁。因此,中行以

省工商联合作为平台,以行业协会为纽带,批量营销客户,有效降低自身的营销成本和维护成本,中小企业业务经营模式有了新的突破。

据了解,截至2009年6月底,河南中行中小企业表内外各类授信金额228.83亿元,较年初增加113.01亿元,增幅97.57%。其中,小企业授信余额已达50余亿元,较年初新增34亿元,增幅高达213%,小企业授信增速远高于该行全部贷款增速,有力支持了全省中小企业的发展。

创新服务 让“慢四变快三”

中小企业普遍“喊难”的就是融资难。手续繁多、流程复杂,一些中小企业主形象地比喻银行是在跳“慢四(慢死)”。

针对“难点”,河南中行首先从内部体制上和创新服务上逐一寻求对策,把“慢四变成了快三”。例如,自省行到各地市分行和县区三级机构,专门为中小企业设立专营化机构和客户经理;打破中小企业服务的传统体制,建立相对独立的市场营销、风险管理、产品组合、运营管理等完整的业务体系;自主开发深

受欢迎的“易贷通”等。

较之传统授信1个月左右的审批周期,“易贷通”系统的审批效率高得多。“前段时间,华兰生物生产抗甲感疫苗急需资金。利用‘易贷通’在线报批系统,三个工作日贷款就到位了,这在过去是企业想都不敢想的事情。”该行相关负责人说,自“易贷通”模式今年6月23日正式启动到7月31日,河南中行全辖通过“信贷工厂流水线”已审批户数45户,授信总金额30670万元,贷款投放户数16户,投放金额8870万元。