

“中原金融十年回顾”专题报道之二

中原人十年财富观变迁

从存死钱到“钱生钱”

从单纯的存取款,到申购新股、国债投资,到后来购买各种基金、保险产品;从稳健的“钱生钱”,到激进地投向股市乃至衍生品市场,再到回归稳健……梳理中原金融业的十余年来的变迁,也正是中原理财市场变化的最好见证。

晚报记者 来从严

2000~2001年
理财市场初露萌芽

“2000年以前,大多数市民的投资意识比较淡薄,习惯把钱存进银行,没有几个人具备理财技巧。但从2000年开始,随着之前几年国家一次次降息,储蓄利率已经很低,有的年份如果考虑到通货膨胀的话,市民把钱存进银行带来的可能是负增长,而购买证券、外汇等产品却往往能取得不错的收益。在这种情况下,市民渐渐增强了个人投资的欲望,开始接触五花八门的理财知识。”谈及中原金融理财市场的变迁,徐波如是表示。

作为中国银行私人银行(郑州)顾问,徐波经历和见证了中原理财市场的变迁。

在他看来,对于中原的银行理财市场来说,上世纪90年代后期的集合申购新股应该是一个开始。“此前,几乎没有什么大众化的投资渠道,居民有钱就放在银行,存款取款。手头有余钱的人最多可能会买些国债,因为国债的利息高一点。”

“当时买国债因为数量有限,几乎每次发行时银行门口都会排起长龙。”徐波说,“但是由于股票在当时还是个新鲜事物,周围很少有人了解,所以尽管收益惊人,但参与的人却并不多。”

对此,徐波表示,在上世纪90年代中后期国有银行兴盛起来的新股申购在一定程度上形成了银行理财业务的雏形,理财观念在省城居民的脑海中开始浮现。但并不是严格意义上的银行理财产品。

2002~2003年
基金、保险、信托投资开始显现

基金的出现无疑为银行理财市场注入了一支强心剂。事实上,早在2000年前,市场上已经有南方、国泰、华夏等“老十家”基金管理公司,但当时认识基金理财方式的投资者太少,并且基金以封闭式为主,最初发行基金就像现在打新股一样,网上发行,摇号抽签,中签率很低。当时的一些投资者是把基金当成新股来打,上市后一样也是当成新股来炒。一直到2002年,首只开放式基金——华安创新开始发行,投资者又多了一种对基金理财的选择。

“尽管当时大部分人对基金并不了解,但是它的出现还是为人们投资理财提供了一个全新的题材。另一方面,理财本就应该从长远来看,如果投资者当时买了基金能够一直拿到今天,收益绝对是惊人的。”浦发银行郑州分行理财经理邱金川说。

2001年下半年以来,股市走“熊”,储蓄、国债持续低息,使越来越多的市民不愿将闲散资金全部存入银行或者购买国债、股票,为了寻求低风险和相对高的收益,2002年,人们越来越多地盯上了各种各样的分红型保险。分红保险在保留保障功能的同时,提供了投资分红功能,受到了广大市民的欢迎。

“从2002年开始,保险公司纷纷推出名目繁多的分红险种,以险种的创新和服务的提升来细分市场,并且与银行合作,将分红保险摆上了银行柜台,进一步扩大了分红保险的影响力。”徐波告诉记者。

进入2003年后,随着理财市场的不断推进,信托类理财产品开始兴起。据中原信托的刘金宝介绍,2003~2006年,中原信托先后为郑州市发行过5期城建信托计划,累计募集资金10.17亿元,信托资金分别投资于郑州市农业路穿越铁路编组站立交桥、未来大道工程、郑花路综合整治工程项目的建设。该时期的信托理财产品的期限一般为一年至三年,预期收益率在3.50%~6.50%。

信托类理财产品把投资者资金向重点项目借贷,投资收益来自贷款利息。对于投资者来说,5%左右的年收益也比存款更有吸引力,因此非常流行。当时信托理财产品设置的门槛普遍比较高,一般在5万元以上,而投资策略也大多以稳健的“钱生钱”为主,因此颇受投资者的欢迎。

2004~2005年
银行理财初露苗头

如果说在2004年以前,省会市民对理财还尚不了解的话,那么进入2004年以后,理财观念开始越来越深入人心。

“2004年十一期间,光大银行郑州分行推出国内首款人民币理财产品‘阳光理财B计划’,开创中原理财市场的先河。”作为资深的投资者,市民王先生对当时的情景仍记忆犹新。

“由于当时国内外存款利率较低,因此各银行开始纷纷推出外汇理财产品吸引投资者。如光大阳光理财A计划,中行的‘汇聚宝’、交行的‘得利宝’等,给投资才一种‘忽如一夜春风来,千树万树梨花开’的感觉。”据徐波介绍,外币理财同样属于新产品,尽管当时银行推出的产品都是固定保本收益,但很多投资者依然持观望态度。因此,一开始,购买外币理财产品的主要都是银行内部职工,有的银行甚至给员工下任务。

“由于门槛较低,大多只需要1000美元左

2006~2007年
全民理财时代来临

银行理财市场最美好的时光在2006年下半年来到。

随着中国股市一轮大牛市的到来,人们进入到了全民理财的时代。“现在回头来看,只能用疯狂形容当时的场景。”邱金川回忆说,从2006年下半年开始,尤其是进入2007年以后,投资理财巨大的赚钱效应使得人们挤破了头要进入这个市场。“以基金为例,2002年银行就开始卖了,可一直不温不火,但到了2006年底、2007年,A股的火爆使得基金数量暴增,银行里购买基金的人排成了长龙,上至满头白发的退休老人,下至还在读书的大学生,都为‘基’疯狂,发行规模几十亿元上百亿元的基金,往往几个小时内就销售一空。”

2008~2009年
理财市场回归稳健

经历了由牛转熊的股市,我省的银行理财市场也慢慢褪去浮躁,回归本质。

“所有涉及股市的银行理财产品全部出现亏损,不少甚至出现腰斩。对于投资者来说,可谓上了一堂生动的风险投资教育课。”徐波说。然而,银行与投资者为此付出的代价却都相当惨重。“不少人拿出所有积蓄投资,却损失惨重。银行里也没有了之前的火爆场景。基金被打入冷宫,所有涉及股市的理财产品全都风光不再。各种保本、收益稳定的债券类、票据类理财产品重新出现在各银行的柜台前。

2009年上半年,IPO开始重启,创业板推出,资本市场又开始出现繁荣的景象。大盘从2008年11月最低时的1600多点涨到了3400多点,大多数基金产品也开始扭亏为盈,部分股民和基金解套。但正当大家都在暗自高兴之时,今年以来的市场却又重新调头向下,资本市场又重新步入“低谷”,理财市场

右,越来越多的投资者开始参与进来。”徐波告诉记者。但火爆的背后,风险也在逐渐积累。2005年7月21日,人民币汇率形成机制改革,人民币大幅升值,人民币对美元一次性升值达到2%,此前购买外币理财产品的投资者面临人民币升值带来的汇率风险,之前获得的收益难以抵消市场波动带来的亏损。

此外,各种挂钩型外汇理财产品开始出现,且浮动收益异常高,动辄就在20%以上,然而这种高收益背后隐藏高风险同样巨大,亏损在出现多年的银行理财市场首度出现。日渐浮躁的银行理财市场引起了监管层的注意,2005年11月1日,银监会出台两项规范个人投资理财业务的重要规定——《商业银行个人理财业务管理暂行办法》和《商业银行个人理财业务风险管理指引》。明确规定,新理财产品的门槛将限定在人民币5万元以上、外币5000美元以上。从此,银行理财开始步入规范化经营。

与此同时,银行代销的基金类型也不再局限于开放式和封闭式,QFII获批,QDII出海都成了2007年基金难以忘记的关键词。2007年9月12日,国内第一只股票型QDII基金南方全球精选公开发售。当日,上证指数报收于5172点,基金理财经历着最狂热的资本狂欢。“当时,除了国债卖不动,银行理财产品可谓是全面开花。基金、QDII、外汇、黄金、打新股,样样都火爆。尽管银行方面给客户不停提示风险,但人们根本听不进去。”徐波告诉记者,巨大的风险随着股市的转头向下,开始暴露出来。2008年四季度,A股由牛转熊,大部分与股票市场相关的理财产品全面下挫,不少投资者坐等收钱梦想变成了泡影。

再次遭遇考验。

如果说2004年、2005年为中原理财元年,那2006年、2007年则是“全民理财”年,而进入2009年、2010年,则进入了“理性理财”阶段。不但理财产品更加丰富,理财渠道也更加完善,投资者在进行投资理财时的选择空间也更加广泛,国内理财市场朝成熟和完善的目标前进了一大步。

“对于普通投资者来说,银行理财就是要在本金安全的基础上获取更多收益。对于追求高风险的投资者来说,基金、股票以及私人银行仍然是不错的选择。”徐波表示。

经济是循环上升的,冬天过去后,春天迟早会来到。只不过在人民币理财市场日益倾向保本化、短期化、收益固定化的今天,谋取高收益不再像过去那般简单。相信,经历过寒冬的投资者们,会更加珍惜这个日益稳健和完善的理财市场,中原理财市场也一定会迎来更加繁荣的春天。

专家声音

理财专家:

罗生非

招商银行郑州银行财富管理中心理财经理

未来十年
理财市场面临变革

十年之后,房价还会一如既往地涨吗?股市是否会如预测涨到10000点?而上周,恰逢国务院发文允许民间资本兴办金融机构,金融市场也将迎来新变革。十年磨一剑,十年的发展能否给中国理财带来天翻地覆的转变。在此我们大胆畅想,2020年的中国式理财。

2020年的理财市场仍然是“中国特色”,在接下来的十年有三大理财方式将经历时间的考验,演绎不老的神话。

首先,理财主体发生了变化,在较为优越的物质环境下成长起来的80后、90后,还有一批海外接受教育的海归们真正成长为理财的主力军,提前消费、信用管理等观念得到认同,而网上银行、电话银行等自助渠道理财方式将被广泛接受和应用。

其次,产品投资方式也将会得到极大丰富,不但包括股票、债券、对冲基金、期权投资等,还包括为客户制定税务规划、遗产规划、信托管理和办理保险等。

另外,随着第一批理财师们年龄的增加,经验的积累,以及市场对理财师的要求越来越高,理财师的自身素质得到提高,能够给客户专业性、全面性、团队化、个性化服务。专门的理财顾问会为客户制定个性化的理财建议,比如提供每日投资管理服务,根据客户财产的具体情况制定遗产规划,以及帮助客户进行合理避税等。

基于此,在未来十年内,投资者应做好以下几点:

购买足够的保险

中国人均GDP和人均可支配收入持续增长,以及遗产税等税收征收的可能性将推动保险需求的增长;教育水平的提高和保险意识的增强将促进人均保险支出比例的提高;保险行业自身也将走向成熟,能够以更加合理的价格,通过更成熟的销售渠道,提供更丰富的产品和更全面的服务。保险业的投资渠道逐渐放开,将不断提高保险资金的投资收益。尤其是放开的不动产投资,以及未来投资医疗机构、养老社区等更有望获得稳定、丰厚的收益。保险真正成为保障、收益、避税、养老的有效工具之一。

适量黄金投资

国人对黄金本来就有一种偏爱,加上其自身所固有的和内在的“全球硬通货”,并且有千年不朽的稳定性,易于变现,全球市场成熟,黄金的价值已经被大众广泛接受。但是黄金并不是稳赚不赔的投资,也正是由于全球市场波动带来的金价瞬息万变,大众很难把握短期规律。尽管金价已在高位,但长期来看,美元的系统性贬值以及全球性的通货膨胀将不可避免,所以黄金投资价值依然不容小觑。

坚持基金定投

基金定投长期投资,平均成本,分散风险,避免了人为的主观判断失误,只要看好未来的市场走势,就无需考虑投资的时点,也无需调整投资决策。这种“懒人理财”已经被大众接受,但是在实际操作中,往往坚持长期投入的却凤毛麟角。这一方面与大众当前资金富余,习惯一次性投入的投资习惯有关;另一方面也与大众想一夜暴富,短期内财富迅速增值的投资心态有关。然而无论动荡的市场是多么令人烦恼不安,也无论你是多么想购买新的热门股,你都要坚持这份定投。

晚报记者 来从严