

## 创富·百姓钱经

# 银行理财： 疯狂背后的纠结

本报记者 桑海波

2011年上半年,一股狂风席卷银行理财产品市场,大小银行跟风而上,展开一场你追我逐的业务竞赛。各家银行研发理财产品,比拼的不只是数量,还有产品的收益。

据统计,半年时间,国内商业银行发行理财产品近9000款,每月发行近1500款,数量已接近去年总和。5%、6%、7%、8%……理财产品的收益节节攀高,半年时间翻了一番。

在这场竞赛中,银行对资金的狂热渴求暴露无遗。不过,疯狂发售的背后,银行却有一种纠结的心态:“理财产品,只不过是把资金从左手倒到了右手”,“不发理财产品,客户就会流失”,“产品收益升高,银行的利润空间被压缩”……

一些银行产品规模与风险承受能力不相匹配,恶性竞争带来了不可预知的风险,也引起了监管部门的重视,并着手规范治理。在这种情况下,银行理财的这场狂欢宴恐难持续太久。

## 月均发行1500款 收益半年翻番

“瞧,又来短信了!”济南市民陈先生拿起手机,上面是一家银行客服发来的促销短信:“我行即将发售两款理财产品,其中一款14天产品,年利率4%,另一款28天产品,年利率4.6%,起点均为10万元。”

“银行的促销太疯狂了,隔三岔五进行短信、电话营销,多的时候,我一天能收到三四条短信。有时候到银行办业务,客户经理就围在柜台旁,一个劲地推荐理财产品。”陈先生颇有感触地说。

如同客户感受,近几年,银行理财产品可谓异常火爆,发行数量快速增长,尤其今年上半年,发行更是呈现井喷。数据显示,2007年,国内发行理财产品2700余款,2008年发行6500余款,2009年发行7800余款,2010年发行11000款左右。

而据统计,截至今年6月27日,国内商业银行已累计发行理财产品8984款,销售金额达7万亿元,平均每月发行近1500款。按照这一速度,今年前7个月发行的数量就将超越去年的总和。

不仅数量飙涨,理财产品收益也是芝麻开花节节高。金融界网站分析人士表示,理财产品已经成为银行吸引资金的重要工具,收益率日益攀升,年化收益率从年初的2%-3%大步迈进到5%-7%,半年时间翻了一番还多。

从一家银行给记者发的几条促销短信中,不难看出理财产品收益上的变化。6月11日的一条内容是:“周周发行新产品,6月最高预期年化收益率5%”;6



月20日的一条写道:“5%的收益还不能打动您的心扉,499天产品,固定年息6.2%”。没过几天,6月27日该行又发来一条短信:“3天年化收益7%”。

## 资金短缺, 短期产品趁机上位

“银行产品销售单上,短期产品数量居多,这与银行资金短缺不无关系”,经常投资理财产品的市民吴女士说。

吴女士已有多年买理财产品的经验,也经历了市场热点的几次转换。“2007年,市场上证券资产类理财产品当道,产品多与新股市申购挂钩”,吴女士说,随着市场陷入低迷,这类理财产品逐渐淡出。

“从2008年开始,信贷资产类理财产品火起来了”,吴女士说,自己投资最多的正是此类理财产品。不过,由于政策不断深化和落实,信贷资产类产品的发行数量随后锐减。

从去年末起,在加息、通胀等因素影响下,市场的热点转换到了短期产品上来。据统计,今年上半年发行的银行理财产品中,八成以上为中短期理财产品,1年期以上的产品仅占少数,3年期以上的产品更是微乎其微。

短期产品之所以大行其道,省城银行业业内人士分析认为,一方面,当前股市、楼市不景气,通胀压力较大,市场利率呈上升趋势,短期理财产品风险小、流动性强、收益不错,迎合了投资者的需求;另一方面,市场资金紧缺,银行业务压力很大,短期理财也是银行吸引资金的重要工具。

尤其进入6月,银监会开始日均贷存比考核,银行面临年中大考,为缓解考核压力纷纷推出较高收益的超短期理财产品。面对

目前通胀日益严重、股市不景气的情况,许多投资者将目光投向理财产品,导致产品刚刚发行即被一抢而空的局面。

## 跟风发售, 银行也很纠结

“在理财产品发售上,各家银行之间像是竞赛一样,不仅比拼发行数量,还较量产品收益。”省城一家银行零售部负责人向记者打比方:A银行一周发行10款产品,B银行就得发行20款;C银行产品的年化收益率为5%,D银行的收益率就得达到6%。

“在这场疯狂跟风发售中,不仅有国有大银行、股份制银行,城商行也加入其中,外资行的热情也不输于中资行”。这位银行负责人告诉记者,仅今年上半年,该行发行的理财产品就达500多款,产品销售十分火爆。

不过,对于产品的热销,这位银行负责人的心情却很纠结。“银行发行理财产品,好比把钱从左手倒到右手,对于缓解银行资金短缺的作用,远不及拉存款来得直接”。该负责人说,客户购买理财产品的资金,多是存在银行里的钱,把银行里的钱拿出来,再买成理财产品,实际上银行存款并没有增多。

既然如此,银行为何疯狂跟风发行呢?这位银行负责人无奈地说,“如果不这么做的话,银行客户会流失得更多,哪家银行的理财产品种类多、收益高,客户可能就被吸引过去了”。

该人士告诉记者,频繁发行只是增加银行的成本而已,并且在各家银行相互比拼之下,银行理财的收益节节攀高,银行实际上是压缩利润空间让利客户,从而加大资金来源。利润降低了,银行也只能加大产品发行数量,

从量上弥补收入损失。

## 疯狂难持续, 收益或冲高回落

“发行数量翻番,收益节节攀升,在理财产品疯狂的背后,实际上折射的是在利率没有市场化的背景下,利率的一种自我调节”,有银行业内人士分析说,当然,这种疯狂也不会持续太久,随着加息步入中后期,理财产品的收益有可能会冲高回落。

除此之外,银行理财产品日益膨胀的风险也受到更多关注。金融界网站分析人士称,今年以来,中小银行一直是高收益理财产品的主力,实际上看规模与风险的承受能力不相匹配,相比风险承受能力较好的国有大银行而言,中小银行的这种行为风险很大。

恶性竞争带来不可预知的风险,引起了监管部门的重视。为加强对商业银行理财业务的监督管理,促进商业银行理财业务健康发展,近日,银监会起草了《商业银行理财产品销售管理办法》,向社会各界公开征求意见。根据《办法》,银行对理财产品和客户承受能力均要进行五级分类,客户只能购买风险评级等于或低于自身风险承受能力评级的理财产品。

银监会还于6月24日召开商业银行理财业务座谈会,对商业银行理财业务进行风险提示。银监会有关人士表示,已注意到商业银行理财业务在近期发展中出现的一些新情况和问题,要求商业银行坚持合规开展理财业务,做好风险管理及信息披露工作。

此外,银监会也提醒广大金融消费者,购买理财产品应谨慎,要充分了解不同理财产品的特征和差异,选择适合自己的产品。

# 短期理财收益率大跳水

较上月底下降30%

进入7月,商业银行揽储大战暂时偃旗息鼓,前期异常火爆的银行理财产品也瞬间降温,7%的超高年化收益理财产品在6月30日戛然而止。记者发现,这两天销售的理财产品收益率明显降低,和6月底相比,平均下降30%左右,有银行部分超短期产品预期收益率甚至几近腰斩。

以某股份制银行为例,该行

在6月28日销售的理财产品预期年化收益率为7.2%,在7月1日销售的理财产品预期年化收益率则下滑至6%,而前几日起销售的理财产品预期年化收益率则继续下滑至5%,上述产品投资方向完全相同,募集资金均投资于银行间货币市场品种、信用债、短期债券及中期票据,理财期限在7-10天。

一家国有银行7月1日起发行一款人民币理财产品,100万元以内预期年化收益率5%,1000万元以内5.2%。而该行6月30日起发行的一款同类型产品,认购门槛和理财期限相同,但50万元以内预期年化收益率为5.6%,50万元以上高达6%。前后只相隔一天,预期年化收益率缩水十分明显。

而曾经推出7%超高年化收

益理财产品的一家银行,近期又发行理财产品,近期又发行理财产品,预期年化收益率分别为10天和14天的两款同类产品,预期年化收益率都只有4%。

银行揽储大战暂时偃旗息鼓,也使得资金价格大幅回落。上海银行间同业拆放利率以及国债回购利率均大幅回落,这也导致后续银行理财产品预期年化收益率同步下降。(现代快报)

## 本轮加息周期 已接近尾声

央行终于扣动了加息的扳机。7月6日晚间,央行宣布今年以来第三次加息。加息有利于管理通胀预期,校正负利率状态,缓解中小企业融资难。

## 加息靴子为何 此时落下

“在市场普遍预计6月份CPI将再创新高的背景下,加息有利于管理通胀预期,也释放出抑通胀仍是当前宏观政策首要目标的信号”,国务院发展研究中心金融研究所副所长、中国银行业协会首席经济学家巴曙松说。

专家认为,GDP增速从2010年一季度到2011年一季度依次为11.9%、10.3%、9.6%、9.8%、9.7%,在这种情况下,选择在看清物价形势后再加息,体现了央行处理好保持经济平稳较快发展、调整经济结构和管理通胀预期的关系,反复权衡、慎重使用价格型工具的态度。而在7月初CPI数据公布前夕加息,也说明6、7月份通胀压力仍将处于高位。

## 本轮加息周期 接近尾声

“我认为,此次加息后,本轮加息周期已接近尾声”,交通银行首席经济学家连平判断。

连平认为,下半年,随着农产品价格、经济增速、货币信贷的回调,物价上涨会缺乏动力,加上翘尾影响的减弱,CPI将步入下行趋势,年底可能回落到4%左右;另一方面,经济增速出现回落、外汇流入势头不减,这些因素都决定了下半年加息的必要性大大下降。

不过,巴曙松认为,下半年CPI触顶回落还将在高位盘整一段时间,三季度仍将保持在5%以上。“为了校正负利率,巩固抑通胀成果,央行未来还可能加息1—2次。”

## 加息对购房需求 抑制更明显

加息后,与房贷息息相关的5年期以上基准利率突破了7%的历史心理高位。业内人士认为,在房地产市场走低的情况下,此次加息对楼市的影响将更为明显,尤其是将进一步影响刚性需求入市购房。

对当前成交低迷,房价明显松动的楼市而言,加息和调控政策的叠加效应将进一步显现威力。在严格的限购措施下,目前支持购房者依然入市购房的主要原因是通货膨胀及货币供应多、缺乏更好的投资渠道。加息将使房地产投资成本明显上升,且贷款难度进一步增加,从而进一步打压投资需求。

但专家认为,提前还贷要考虑多重因素,如不善于投资其他渠道,每月还款压力较大,近一年内没有大额支出等,在这种情况下手上的余钱不如提前还贷。尤其是如果加息导致还贷额超过月收入的30%,手中又有闲钱的,不妨考虑提前还贷。