

# 你的“管家”贴心吗

本报记者 何 川

触网之后,金融机构进行风险提示更加及时和多样。“滴滴”声响起,李想打开手机,微信推送了新的消息:“随着监管层近期对部分‘打新规则’进行修改,第二轮‘打新潮’或因此承压,投资者需谨慎选择‘打新’基金产品……”

作为一位普通的上班族,李想选择专业机构来打理月余的闲钱。能大概率保本,并能实现比定期存款稍高一些的收益,是李想的初衷。作为稳健型投资者,他对风险提示方面的信息较为关注。而对于各类机构而言,在给投资者提供风险提示方面,也是花样百出……

## 风险提示“十八招”

“众禄基金主要依托互联网平台销售现金宝、开放式基金、券商集合理财等产品。在客户开户、交易和售后服务等整个过程都有相应的风险提示。”众禄基金研究中心宋旖旎表示,在产品推介上,公司严格遵守相关规定,并通过多种方式提示投资风险。

“对投资者风险承受能力的测评和对理财产品风险评价,是公司进行风险提示的两大方面。归根到底,是要把合适的产品卖给合适的投资者。”宋旖旎说,众禄基金公司从风险价值和收益率标准差两方面分别衡量基金的下行风险和波动率,风险价值和标准差分别按照60%和40%的权重加总,数值越高,风险越高。相应的,投资者的经济条件和专业水平也是测评其风险承受能力的重要因素,且其风险承受能力最好与产品风险等级相匹配。

对于类似国泰君安这样的大型券商而言,其销售的金融产品更是多种多样。“公司成立了品种齐全、规模较大的产品超市,并对金融产品进行分类、分级,让客户在挑选产品时能比较直观地了解其风险等级,并能从产品的投向上判断其风险大小。”国泰君安证券投资顾问赵欢说。

他同时表示,虽然公司会对投资者的风险承受能力进行调查和评价,并根据投资者的风险承受能力推荐相应的金融产品,但其所做的推荐仅供投资者参考,投资者应根据自身风险承受能力选择金融产品,并自行承担投资风险。“在此过程中,客户经理要与客户保持充分沟通。”

另外,各类机构还采取多样化方式加强投资者教育,这也成为提示风险的重要手段。“众禄基金在加强投资者教育方面有多种措施,比如,在官网上设立‘投资者教育’专区,并利用视频和漫画、开设微博和微信以及专家在线投资问答等形式,力求不断提高投资者的专业知识水平。”宋旖旎说。

值得一提的是,部分机构还在各地营业部举办投资者教育活动,实现专业顾问与投资者面对面的互动。“自2010年以来,公司就在全国各地证券营业部举办投资者教育活动,通过分析A股大盘走势和讲解各类证券投资知识,实现对投资风险的前提对接。”东方证券一客服人员表示。



## 躲开“暗器”

通常而言,券商、基金等在发行产品时,多需要经过监管部门核准或备案。产品在推介、销售时,还需遵循相关的法律法规。尽管如此,投资者在购买产品时仍面临风险。以基金为例,基金在投资运作过程中既包括市场风险,也包括基金自身的管理风险、技术风险和合规风险等。此外,机构对风险提示不足、盲目宣传高收益等违规行为所导致的风险,也值得注意。

“目前,一些基金、券商在互联网上推介产品时,通常只在网页最后提到‘注意风险’等字样,由于位置偏僻、字数不多,普通投资者在抢购时很难注意到。”赵欢说,这需要监管部门对金融产品网上平台的销售宣传有明确规定,帮助非专业投资者规避风险。

据了解,目前互联网平台上所销售的金融产品,背后大多数是基金公司的公募产品,而公募基金是不能承诺收益

的,但部分互联网公司在发布理财产品时,存在盲目宣传高收益的现象。

此外,还有一些机构非法假冒证券公司、证券投资咨询公司,如高端投资、金道投资等,以保证收益、高额回报为诱饵,公开招揽客户,并与不特定投资者签订委托协议,代客操盘,从事非法证券委托理财,以至被中国证券业协会列入黑名单,并受到查处。

赵欢认为,金融机构触网之后,其在产品销售方面出现的问题,需要监管层、机构和投资者三方共同努力解决。“监管部门需要加快制定相关的规则细则,并严厉处罚各种违法违规行为;机构需要严格遵守法律法规,并及时、准确向客户揭示产品风险,积极配合监管层做好投资者风险教育;投资者也需不断提升自身专业知识水平,对机构和产品有更深入的了解,并注意防范非法机构的诈骗行为。”

## 用什么来保全你的财产

中国社科院金融所财富管理研究中心 王增武

作为财富管理或财富传承这颗皇冠上的明珠——结构化财富,意为财富管理参与主体通过打包财富管理需求主体的金融和非金融资产,在深入了解客户资产来源的基础上,对客户资产进行不同地区、不同法系、不同税系、不同工具和产品的投资组合管理,以期实现客户资产的破产隔离和权益重构目标。

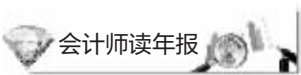
保险产品的结构化安排,即结构化财富的国内实践。因为,一方面,健康险、医疗险和意外险等产品具备保险保障功能,万能险、分红险和高现金价值产品等具备保值增值功能,终身寿险和大额保单等产品具备财富传承功能。

另一方面,保险产品可以避债和避税。2002年重新修订颁布的《保险法》第88条规定“经营有人寿保险业务的保险公司被依法撤销的或者被依法宣告破产的,其持有的人寿保险合同及准备金,必须转移给其他经营有人寿保险业务的保险公司;不能同其他保险公司达成转让协议的,由保险监督管理机构指定经营有人寿保险业务的保险公司接受”。再如,《中华人民共和国税法》明确规定“保险赔款免征个人所得税”。又如,《中华人民共和国遗产税法暂行条例》明确规定,“被继承人投保人寿保险所得的保险金免征遗产税”。

保险产品自封性地实现中产阶层结构化财富安排的流程有四:首先,打包。梳理需求主体的保险和非

保险产品以及现金和非现金资产,并确认其所有权关系和资产来源。其次,构造。在充分“了解你的客户”的基础上,对需求主体的保险保障产品、保值增值产品和财富传承产品进行精细化的结构性安排。再次,破产隔离。在保险产品的结构化安排中,适当配置人寿保险产品,以实现保险产品与保险公司的破产隔离功能。最后,权益重构。合理设置受益人,并通过保险信托实现目标明确的权益重构。如,要求未成年子女在35岁之前每年只能获得定额生活费,35岁之后可获得全部信托资产。再如,为防止“富不过三代”,隔代保险信托的受益人是委托人子女的下一代等。举例而言,以某中产阶层家庭的100万元可投资资产为例,将其分为4:3:3份,并在保险产品系统内做结构化安排,顺次投资财富传承保险产品、保值增值保险产品和保险保障型产品等,即可实现中产阶层家庭的破产隔离和权益重构目标。

目前,国内财富管理市场供给不足,需求旺盛,且存在严重的结构失衡现象。面对法律法规不完善、信托制度不健全、金融市场发展不足和国际信息共享等多重压力,如何保障普通大众的基本金融需要,如何实现中产阶层的资产保全等,甚至是防范中等收入陷阱?泛资产管理时代下,保险系资产管理的混业性、保障性、契约性,以及长期性、利他性、避债性、避税性等特性,将发挥举足轻重的作用。



## 从财报中发现“理想与坚持”

彭 江

公司成立之初,往往会经历一个痛苦的抉择,那就是如何进行战略定位,公司到底做多大的规模,生产的产品如何定价。公司的规模决定了公司的固定成本,产品的价格又影响到销售的数量。当公司卖出的产品越多,单位产品分摊的固定成本也就越少,随着销量的增加,产品单位成本会逐步降低;当产品成本低于卖价时,也就是盈利的开始。

如果公司成立后把价格定高了,销量就少,不利于成本的降低,更不利于抢占市场。但若是公司把价格定低些,却要面对亏损,因为等待销量上升到盈利的过程漫长而痛苦。此时,公司的财务报表往往显示经营活动现金流负值,投资活动现金流负值,筹资活动现金流正值。什么意思,就是公司亏损很厉害,拼命向外部筹钱、卖资产、苦苦支撑维持公司的运转。投资者如果遇到这样的报表,请不要马上扔掉,或许黑马就在眼前。

20世纪60年代,美国有个年轻的小伙子敏锐地意识到,传统运输业已不适合时代要求,他构思了一个利用飞机送快递从而实现24小时送达的“隔夜快递”计划,并将该计划写进了论文。这个构思被老师视为天方夜谭,论文也被评为C。但这个小伙子却并没有止步,在毕业后的几年中,真的成立了自己的快递公司,去实践自己的梦想。公司成立之初,运营业务量极少,以至于出现巨大亏损。这个年轻人耗掉了父亲留给他的财产和全

部家当,不断地去寻找新的投资者,讲述公司未来前途的美好故事,一次又一次筹来资金,苦苦支撑,等待着业务量的增加。在此期间,他甚至两次被投资人以欺诈罪告上法庭。在公司发展之初的几年中,本该破产五六次,但这个年轻人以极大的信念和勇气,坚守着自己的理想,最终顶住了压力,等到了业务量的提升。这个年轻人就是弗雷德·史密斯,这家快递公司就是目前在美国运输业位居前列的联邦快递。

市场中有千千万万像弗雷德·史密斯那样的人,为了自己的理想而奋斗,为了明天的幸福而奋斗。正是这些人的坚持,改变了自己、改变了世界,推动了社会的进步。这或许就是市场的精神,在竞争激烈的市场中,每个人都有实现自己梦想的可能,每个人都有为实现自己梦想而努力的权利,而每个人又都能因为别人实现梦想而获利。作为投资者,您是否能从财报中发现这群可敬的拼搏者,发现投资的价值呢?



## “春江水暖”谁先知

张 忱

难以准确预测。那么,投资者应该如何应对周期带来的风险?橡树资本董事长兼联合创始人霍华德·马克斯给出的建议是:看清现在,努力了解我们身边所发生的事情。他说,我们或许永远不会知道要去往何处,但最好明白我们身在何处。

也就是说,即使不能预测周期性波动的时间和幅度,力争弄清处于周期的哪个阶段,并采取相应行动也很重要。钟摆迟早要转向,再强的趋势也总有终止的那天。就像生猪价格,无论涨跌,都不会永远持续下去。

正在发生的事情总会露出一一点未来走势的端倪:市场对经济前景的预测是积极

还是消极,贷款需求是增加还是减少,流动性是宽松还是紧缺,期限利差是大还是小,市场投资者是乐观积极还是悲观谨慎,市场是人声鼎沸还是门可罗雀,卖家是急于出手还是囤货惜售?在众多日常事件背后,掩藏着不易觉察的一面;保持警觉和敏锐,我们就能提前感知市场的温度和参与者的心理状态。当他人盲目自信、不顾风险时,应加倍小心,而当大多数人陷入恐慌抛售,或可更加积极。

“吾以观复”的“观”,其涵义不仅是“看见”,更是“看透”。透过诸多身边事的表象,才能发现在其背后潜藏的关于周期的预示,并获得关于未来的洞见。

