

海南专业理财师才露尖尖角

主要集中在银行等传统金融机构

财·调查

■ 实习生 陈卓斌
本报记者 陈蔚林

十年前,海南第一批金融理财师在光大银行持证上岗,十年后的今天,社会的繁荣发展使得家庭理财的重要性逐渐凸显,理财师在其中又承担着怎样一个角色?记者走访了几家银行、保险公司和互联网金融企业,理财师们纷纷给出了自己的答案。

“笑容和煦、礼貌待人”,这是客户王女士给海口某银行理财经理张丹婷的“好评”。王女士说:“如今不用去到银行网点,在家里就能享受到上门理财服务,像我们着这种工作很忙的人对这种服务很满意。”

但张丹婷也坦言,海南的老百姓

西方电影中,私人理财师总是梳着整齐的头,穿着一身熨得服帖的西装和擦得发亮的皮鞋,端坐在你身旁提供专业、贴心的理财服务。“给人感觉睿智而干练,会设身处地为客户着想。”某互联网金融企业理财师李滨杰说道:“如今银行、保险和证券公司的理财师因受聘于金融机构,所以在制定方案时必然会倾向于推荐自家的

理财师在海南渐获认可 专业而高薪

对理财行业仍存在着一一定的排斥心理,以往“上门理财”的人员鱼龙混杂多少影响了消费者的投资信心。“不过有了理财规划师认证,配合专业素养和理性建议,客户对我们的服务都是十分认可的。”

就职于某保险公司的理财师舒

私人理财市场未成熟 独立成军并非易事

产品,这和理想中的‘设身处地为客户考虑’还存在着一定的差距。”
“这种客户需求 and 理财师推荐产品无法衔接的矛盾由来已久,看到市场出现了空缺,有的理财师会选择离职创业。”但李滨杰也表示,目前海南的高产值企业、高收入人群更倾向于到传统的金融机构寻求理财服务,创业投入耗资不菲、推广不易,也给理财

理财师建议理财求稳 家庭投资警惕“高产出”

对于家庭理财,李滨杰建议,应在投资前多了解房产、股票、基金、国债、黄金期货等多种投资渠道,结合自身情况对投资资金进行合理分布。需要注意的是,市面上的理财产品纷繁复杂,投资者应时刻擦亮双眼,对即将购买的产品有细致、深入的了解后再进行投资。

据舒夏介绍,理财师的工作之一

夏介绍,理财规划师并非岗位,而是属于一种职称认证,除了对专业、学历、培训和从业经验有严格要求外,报考人员还要通过国家级的权威考试,才能获得相关证书、使用理财师称号。

“考取证书的前后需要花1万多

师的独立成军带来了很多现实问题。
“私人理财的需求历来很受关注,但目前海南该行业情况还不够乐观。”舒夏认为,理财机构的定位不明确、私人理财观念的不够成熟是制约该行业发展的重要瓶颈。李滨杰也有同样认知:“理财金额达百万元至上亿元的客户有银行等机构的私人理财部提供服务,但数额较小、有潜在需要的

就是帮助投资者完成更专业、更理性的投资过程:首先收集客户的资产信息,对现有资产按风险大小、周期长短等进行分门别类;接着根据其欠缺的理财版块提出针对性的建议、制定计划书,交由客户选择;得到客户的反馈后,再根据计划书制成具体的理财方案并予以实施。

“如今因征地和安置补偿,许多

元,还得组织专业培训,再加之理财师的工资要求偏高,所以海南的理财师目前主要集中在经济较发达、资源更丰富的海口、三亚。”舒夏说。据了解,目前海南理财师年薪收入少则十万元,多则百万元,中间收入者居多,处在中上游水平。

大量客户还未被正确定位,理财观念也有待革新。”

虽然私人理财市场还未发展成熟,但舒夏认为,随着财富的积累和观念的变化,未来客户对专业理财的需求会愈演愈热,像张丹婷一样专注私人客户的理财师将只增不减,发展前景令人期待,目前理财服务的触角也会逐步延伸到儋州、琼海等其他市县。

市民手中有了大额资金,由于缺乏对资金管理的经验和知识,可能会走入资金使用上的误区,比如单纯追求高收益投资项目、过度追求奢侈生活等。”舒夏建议市民在投资上还是以稳健为主,警惕过分追求“利滚利”的思想,同时也可根据需,向理财师咨询专业具体的理财方案。

财·评

理财师,非专业独立怎成师

■ 罗孝平

中国民间财富蓬勃发展,财富管理正是一片蓝海,理财师渐渐成为许多家庭的刚需;与此同时,在理财师的素质组成中,“专业”和“独立”也是刚需,如此才能构建高度信任的宾主关系。
就“专业性”而言,专家+全才=优秀理财师,

首先理财师应当是金融领域的专家,其次理财师还必须构建财务、税收、法律、信贷等方方面面的知识结构。因为理财规划是一门综合性学科,理财师知识面宽才能帮助客户厘清迷局,做出切实可行的方案,实现财富的保值增值。而市场上大部分理财师只熟悉某一类理财产品,他们很难跳脱某一产品范畴而具有更宽广的眼界。

就“独立性”而言,这正是中国理财师的尴尬之处。国内的理财师一般

都隶属金融机构,本身都有营销任务,压力之下,理财师很难保持客观中立的立场,会过分强调销售自家产品。甚至因品质不高的理财产品返佣比例更高,不少理财师热衷推销此类产品,大大降低了理财师的道德高度,从而导致整个行业危机。

如果你想成为西方电影中那样留着大背头、穿着高档西装、社会地位尊崇的理财师,你必须从投资者的利益出发,提供专业、客观、有前瞻性的理财服务。

交通银行结构性理财产品火爆来袭

有着预期最低收益,又有机会博取较高收益,或将成理财新风向

对银行理财实现分类管理和禁止分级理财产品,未来银行理财产品的收益可能会进一步走低。在这一市场背景下,越来越多的客户在考虑买固收类理财产品到底合不合算?

近日,从交通银行海南省分行传出的消息说,随着固收类理财产品收益的持续走低,有着预期最低收益,又有机会博取较高收益的结构性理财产品越来越受到投资者青睐。

所谓结构性理财产品,是指本金投资于债券、货币市场工具等固定收益类资产,一部分利息部分用来支撑固定收益,另一部分利息投资黄金、沪深指数、原油等标的的期权,用来博取较高的收益。所以,结构性产品的最终受益会由挂钩标的表现情况来决定,如果标的的表现和预期情况相符,结构性产品就会取得较好的收益,反之,拿到预期最低收益。

据悉,目前交通银行在售的结构

性理财产品主要有2个标的10款产品,分别投资于股指和黄金市场。这10款产品的风险等级均属于2R的低风险理财产品,预计收益在1.5%至7%之间,投资期限有1个月和3个月可选,而投资方式则有看涨跨价、看跌跨价、看涨二元、看跌二元、看涨触碰、看跌触碰等多种形式。丰富的期限和投资形式,使得未来无论股市和黄金市场如何变动,投资者均有机会获得较高收益。

那么,结构性理财产品的收益是怎么计算的呢?据交通银行海南省分行有关人士介绍,以目前比较常见的一款黄金挂钩看涨3个月理财产品为例,该产品预期收益率为1.5%—7%,市民张先生购买5万元人民币沃德“慧理财”黄金挂钩看涨跨价3个月理财产品,该产品投资日分为投资起始日即观察日A,观察日B以及到期日C。其观察日A的“黄金”挂钩标的收

盘价为200元/克,到期日C可能出现如下情况:

获得高收益情况:观察日B“黄金”标的收盘价为224元/克,较观察日A收盘价上涨12%大于高行权价11%的上涨幅度,则预期年化收益率为7%,本金收回并获得收益863元(50000×7%×90/365=863)。

获得中间收益情况:观察日B“黄金”标的收盘价为210元/克,较观察日A收盘价上涨5%,在低行权价1%至高行权价11%的涨幅区间内,则预期年化收益率为4%,本金收回并获得收益493元(50000×(2%+50%×(210/200-101%))×90/365=493)。

获得低收益情况:观察日B“黄金”标的收盘价为201元/克,较观察日A收盘价上涨0.5%小于低行权价1%的上涨幅度,则预期年化收益率为2%,本金收回并获得收益247元(50000×2%×90/365=247)。

而二元结构相对较简单,如果投资者方向看对了,且挂钩标的的同向变动幅度达到了行权价的变动幅度,则投资者获得预期最高收益,否则投资者获得预期最低收益。至于触碰型,与跨价型基本类似,但是观察日不是固定的某一天,而是观察日A到观察日B之间的一段时间,相对于投资者来说,获得预期最高收益率的概率相对更大一点。

后续,交通银行将进一步丰富产品内涵,逐步增加原油、美元指数等标的,产品结构也将进一步丰富,每周各种结构、各种标的产品将达到30款以上,最高预期收益也将进一步提高,给您的投资提供更多的个性化选择。结构性产品只要5万元起,厌倦了在各个银行之间比较收益的您,要不要尝试新的理财选择?看着理财产品的收益随着您看好的标的水涨船高,想想还有些小激动呢。

光大银行海口分行启动

2016年“金融知识进万家”宣传活动

为进一步提高公众金融风险防范和使用正规金融服务的意识和能力,切实维护消费者合法权益,中国光大银行海口分行积极响应海南银监局及总行的号召,自9月1日至30日,组织辖内18家支行开展形式多样的金融知识宣传教育活动,以实际

行动落实“两学一做”专题教育要求,践行服务民生、服务群众的理念。

本次活动以“多一份金融了解、多一份财富保障”为口号开展主题宣传活动,通过成立领导工作小组、责任分工到人、提前组织策划、物料配备到

位、督导活动开展、宣传形式多样等六个方面,全面提升金融知识宣传活动的影响力。

活动期间,光大银行海口分行通过辖区内全部营业网点的门楣LED显示屏、电视显示屏、多媒体机、宣传栏、咨询台、展架、折页等方式宣传金

融知识,后续将通过进社区、入学校、走商圈等方式,紧扣宣传活动主题,针对近年来频发的违法违规互联网金融活动、“校园贷”纠纷、电信网络诈骗案件等问题,重点宣传警惕违规互联网金融、防范网络电信诈骗、防范“校园贷”陷阱、理财“双录”护权益等内容。

并利用网络、微信公众平台、报纸等媒介,进一步向社会公众普及金融知识教育,引导公众辨别正规银行场所、人员和业务以及违法违规金融服务的常见形式,维护个人金融信息安全,依法维护自身权益,树立正确的金融观念和责任意识。

财·资讯

防控高风险 短期理财保险迎收紧

为了把好“短期理财型”保险的风险敞口,保监会日前印发了《中国保监会关于进一步完善人身保险精算制度有关事项的通知》(以下简称《通知》),对激进定价和高结算利率进行遏制,要求五年内短期理财险规模限制在30%以下。

具体来看,保监会要进一步缩减中短存续期业务规模,对此类业务的占比提出了明确的比例要求,自2019年开始,中短存续期业务占比不得超过50%,2020年和2021年进一步降至40%和30%,引导部分保险公司逐步调整业务结构,避免“急刹车”,形成现金流风险。中短存续期保险多为期限短、预期收益率较高的理财型保险。

据了解,近年来寿险费改之后,中短存续期保险产品持续快速发展。但由于个别公司基于发展策略的不同和经营管理水平的差异,逐步暴露出业务结构单一、资产负债不匹配等风险隐患。保监会指出,下一步对中短存续期、万能保险产品,还会进一步推进保险公司调结构、转方式,防止大股东把保险公司变成融资平台。

在万能险经营管理方面,《通知》要求保险公司对万能型保险要建立单独核算制度,单独管理万能账户。在产品设计方面,《通知》还要求保险公司不得将终身寿险、年金保险、护理保险设计中短存续期产品。太平洋人寿总精算师陈秀娟分析认为,“万能险本来就是单独核算,保监会新规进一步强化了万能险评估准备金和结算利率管理,可以进一步提高保险公司履约能力,防范恶性竞争。” (北商)

美国经济数据“跌倒” 金价要“吃饱”?

此前公布的美国非农数据以及ISM非制造业数据都令市场大失所望,于是,偃旗息鼓近一月的国际黄金多头又迎来一波上攻助力。记者注意到,9月1日—6日的4个交易日中,COMEX黄金期货主力合约上涨3.25%。

“黄金价格在每年的秋季通常表现极度强劲,素有‘金九银十’之称。接连不佳的美国经济数据更会巩固这样的地位。”黄金评论网站GOLDCore董事长马克·欧伯恩表示,考虑到宏观经济局势、系统性因素、地缘政治以及世界政策前景的不确定性,预计金价在这一传统的季节性强势期仍将表现优异。

值得注意的是,马克·欧伯恩所说的黄金“金九银十”的价格表现,有着43年的历史数据统计支撑。9月5日,美国著名财经网站《市场观察》(Market Watch)高级专栏作家马克·休伯特(Mark Hulbert)撰文指出,根据历史数据统计,黄金将迎来一年中最好的布局时机——9月。

文章统计了1973年至今43年中黄金每月平均收益率。结果显示,一年中黄金涨势最好的是1月、2月和9月,且收益最高的月份为9月,43年平均收益率达2.2%,而1、2月的平均收益略低,为1.5%。如果排除9月,其余11个月份加起来的平均收益率总和也只有0.6%。(每日经济)

金融业风光不再 五大行2.5万人离职

上半年股市震荡不前,经济增速持续疲软,曾经被视为高富帅扎堆的金融业开始风光不再。随着中报陆续披露完毕,上市银行、券商、基金在上半年均有不少公司出现了降薪、减员的现象。在此背景下,不少从业者开始被动离开或主动撤离金融业。

随着16家上市银行中报披露完毕,裁员、降薪成为大众关注的焦点。有人惊呼“裁员潮”“离职潮”来了。业内人士表示,裁员降薪没有外界说得那么夸张,但压力的确在变大。

根据新京报记者统计,上半年工、农、中、建、交五大行职员较去年同期分别下降了7635人、4023人、6881人、6721人和577人,共计超2.5万人。其中中行离职率最高,超过2.2%。薪酬方面,工行、建行、农行的职工薪酬及福利总额同比均有所下降,其中农行降幅为2.89%。

根据此前公开的数据,民生银行在近期上市银行“降薪潮”中位居首位。民生银行2016年半年报对外透露,今年1—6月,民生银行员工薪酬87.4亿元,与去年同期相比下降了22%。对于银行减员,天风证券银行业研究员廖志明认为,银行员工数下降,一是因为电子渠道替代率上升导致人工需求下降,二是出于成本控制考量。受资产质量恶化等因素影响,许多银行一改以往网店扩张的做法,裁撤效益差的网点,减少非营销条线尤其是柜面人数,以期控制质量,这个趋势也在部分银行中报中得到体现。

(新京)

版面联系

联系人:陈怡 13034909990