

高净值人群的生财之道



银行贵宾身份效益最大化

有人认为,银行VIP不过是个标签。然而,如果从投资理财角度讲,银行VIP代表的是更多的“钱生钱”的机会。

首先,高端客户投资的领域要比大众理财宽泛许多,除常规的保本型、浮动型本外币理财产品、股票、基金外,银行VIP还可涉足私募股权、信托、藏品、私募基金等。

其次,银行VIP享受到的是银行提供的更专业的顾问服务和资本信息,而这些都是“财路”。跨入银行的贵宾理财中心或者私人银行中心后,客户所享受到的投资理财的服务与创富机会完全不同。

例如,今年5月16日,中信银行南京分行贵宾理财中心正式揭牌,成为第十家由总行统一管理的分行级贵宾理财中心,为中高端客户量身定制产品和服务,更可满足高端客户支付结算、理财咨询、资产配置及个人融资等需求。“对于这些高端客户来说,重要的不是从银行获得直接的产品,而是银行专业投资理财顾问给他的随时随地咨询顾问的服务,以及银行平台提供的资本渠道服务。”中信银行南京分行贵宾理财中心经理顾夕林表示,将银行VIP身份效益最大化是高端投资者投资理财的第一步。

目前,常见银行理财产品的收益远远无法满足高净值人群的理财预期。财富保值增值之道,群英并逐。作为一份民利至上的主流都市报,《现代快报》一直致力于打造江苏“第一资产增值服务平台”,创富于民。配合本次世界老爷车品鉴会暨投资理财高端论坛,记者带你揭秘“道生万贯”之法则,聚焦时下几种高端人群热捧的理财方式。

定向增发在起跑线上获利

定向增发又名非公开发行股票,是上市公司以新发行一定数量的股份为对象,向特定的投资者发行的一种融资方式,发行的过程中往往伴有上市公司资产收购、吸收合并、引入战略投资者或是资产重组等目的。

根据Wind数据,A股市场2006年至2011年7月31日间,定向增发项目共687个,定增项目的平均收益为104.9%,而对应的二级市场股票同期平均收益为35.45%。其中,约8成定增项目取得了正收益。

“从历史上看,定向增发是获利的大概率事件。”9月17日极元财富举办的“定增投资报告会上”,兴业全球基金华东区渠道总监朱淇舟分析说,机构投资者参与定增在多数情况下能获得正收益,一方面是因为定增折扣较高,购入价格通常为二级市场价格的7-8折,有20%-30%的安全垫;另一方面是定增的资金主要用于企业扩大再生产,可以改善盈利能力,股票在二级市场上具有一定的超额收益能力。

他表示,时下上证指数总体处于筑底阶段,下行空间有限,第四季度将是进入定向增发的比较好的时机。他同时提醒,若想通过基金公司来参与定增这种投资机会,就需要选择选股能力出色的基金公司。

“全民PE”下的财富机会

PE在中国诞生的历史并不长,真正的大发展是在2009年中国创业板推出的前后。但是,近年发展却异常迅猛,创业板启动后市场一度出现“全民PE”的提法。一家信托公司产品经理透露,“PE行业能够大规模扩张,高投资回报是主因。”根据China Venture投中集团统计显示,自2009年7月IPO重启至今,A股市场上共有134家PE背景的公司股票解禁上市,涉及150家PE的248个投资项目。PE机构总计获得690亿元的账面回报,其中实际已减持部分收益为141.8亿元,平均账面回报率为13.39倍。

“放在早几年,PE是不愁找不到项目的,很多时候甚至是项目找PE来投资。但现在情况相反,PE必须主动去寻找好的项目。在这种情况下,个人投资者通过谁来选择项目就很重要。”一位业内人士坦言,现在进入PE领域需要谨慎选项目。

他分析说,因为PE是直接投资于非上市股权,或者上市公司非公开交易股权。所以一般需要3-5年的时间,这中间的变数很多,波动大,风险比较高。如果是中长期的资金,又想追求较高年收益率的话,可以考虑。但他建议投资人分散投资,多投几个项目或组合以回避单一投资的风险。

老爷车引发的另类投资尝试

今年,一辆1936年的布加迪老爷车 Type 57SC Atlantic 双门版史无前例地被拍出了3800万美元的天价,相当于2.6亿元人民币。这说明,因为稀缺性和不可复制性,即使是易消耗的老爷车,也同样有收藏价值。

事实上,因为兼具高风险承受力和追逐高收益的双重特点,市场为高端人群所准备的投资渠道已经越来越广泛。比如,不久前有银行推出一款针对私人银行客户专享的定制产品,其投资标的对应的是53度的“国窖1573”,预期年化收益率达9%。再比如,民生银行近日在山东推出的一款以“旅游酒店”为主题的高端理财产品,预期年化收益率超过10%。

一位证券人士分析说,目前受多方条件限制,银行高端理财的资本触角还不能伸向更为复杂和广阔的海外市场,为此,诸如艺术品基金、葡萄酒投资、茶叶投资等不常见的投资方式开始进入高端投资者的视野。“需要注意的是,这些理财产品都属于非保本浮动收益型产品,风险不仅有产品本身,也有投资者对于投资标的市场的专业知识。”他提醒,无论是投资茶叶还是酒,都需要一定的专业知识,不懂者切勿跟风。

快报记者 刘果



汽车供应链 财富新动力



蕴通财富 — 汽车供应链金融服务方案

交通银行与整车企业紧密合作,针对汽车产业链上下游客户的金融需求,提供电子化、全程化、国际化的综合服务方案,提升产业链的整体价值和竞争实力。

- 产供销全程紧密衔接 一站服务环环相扣
- 电子供应链银企直联 在线融资便捷高效
- 境内外网络全面覆盖 灵活方案标准统一



您的财富管理银行

客服热线: 95559 www.bankcomm.com