

跟风网购,不知“类基金”为何物——

想投资?雾里看花要不得

“记者同志,我买的到底是什么?为什么别的产品跌,它跌得更厉害;别的产品涨,它却几乎不涨呢?我5万块钱本金,现在只剩下差不多60%!我该怎么办?”上周,读者祁女士致电《第1金融街》,为自己两年前跟风购买的一只“基金”懊悔不已。



面对投资市场的狂热,投资者首先要保持自我 资料图片

[读者自述]

买了“基金”从未有过正收益

2007年,正值国内A股市场大牛市,刚开始炒股的祁女士听说买基金可以赚钱,同年12月,她就跟风在银行购买了一款投资产品,名字中带有“基金精选”字样。祁女士告诉记者,她所看到的宣传词称其为“基金中的基金”。

“我只买过很少的股票,对基金和理财产品一点也不了解。”就这样,以为自己买的是基金,而且认为“是基金就赚钱”,祁女士草率地通过电子银行转账认购了5万元。

接下来,祁女士一直关注着这只“基金中的基金”,可是2年了,它从来没有让投资者舒坦过。“一直都在跌,从来没有赢过,最亏的时候剩下不到2.5万元。后来我干脆不管了。”

认购时净值为1元,到如今净值仅在0.6元上下波动。如果现在赎回,算上产品管理费、赎回费还有保管费,祁女士本金亏损在40%以上。这让她实在无法接受。

根据祁女士的回忆,当时她认购该理财产品时还在募集期,从未前往银行咨询过理财师,对自己购买的产品特征也完全没有了解。

[案例分析]

是理财产品?还是基金?

“人家买的基金都涨了,我这个优选基金怎么会亏损成这样?我买的到底是基金还是理财产品?”带着祁女士提供的详细信息,记者调查发现,祁女士购买的原来根本不是基金,而是一种全国发行的开放式、类基金型理财产品。

根据祁女士提供的信息,从封闭期、认购费率、赎回时间等数据来看,这只产品与基金非常相似。销售银行相关负责人表示,祁女士购买的这款产品结合了股票、基金,还有债券等多种投资渠道,类似信托类理财

产品,“它是类似基金的理财家,是银行和基金公司进行合作,帮助投资者优选基金,也不排除打新股等投资方式。”

据了解,2007年,恰逢国内基金热,各大银行和基金公司纷纷联手推出此类理财产品。该人士还表示,与祁女士购买的这款理财产品同名,还陆续发行了二期和三期产品。

他还介绍,按照风险从低到高,基金主要分为货币基金、债券基金和股票基金三大类,而根据祁女士所购买的理财产品投资方向来看,正是风险最高的股票型基金理财产品。

深度套牢与市场走势吻合

“类基金”理财产品一度受到热捧,这与当时的市场走势密不可分。“当时大盘在6000多点高位,又值牛市,大家对市场非常看好,银行趁势推出了2、3期此类产品。”相关负责人表示,结合目前该理财的净值和大盘的表现,“深度套牢”的情况与市场走势是吻合的。

记者注意到,同时期发行的不少投资于股票领域的理财产品也都处于浮亏状况。尽管近期市场回暖,个别产品的浮亏幅度仍然超过了两位数。

业内人士指出,这类理财产品浮亏较大最主要是因为“生不逢时”。以祁女士为例,她买入时恰为证券市场历史高位,巨大的金融危机引起了强烈的股市震荡,2008年A股市场没能避免股灾,跌幅达到72%。面对金融危机,银行设计团队尽管花费了不少心思,但终究无力回天,很少有同类理财产品幸免。

与此形成鲜明对比的是,如今股市回暖,一名张姓投资者一周前刚买入了“类基金”型理财产品,现在已经略有收益。

尽管有人预测,去年以及前年发行的“类基金”产品短期内未有摆脱弱势调整的趋势,深度套牢的格局仍然不会改变。但资深理财师表示,市场正在回暖,就祁女士购买的这款产品而言,尽管上涨幅度很小,年中以来还是持续上升,因此建议持有,继续观望。

投资者完全选错了产品

就本案而言,无论是产品的自身风险,还是系统风险,投资者均一无所知。为什么还要购买呢?

“当初是理财师推荐你买的吗?”记者问。

“没有。我自己看广告的。”祁女士回答。

“祁女士完全选错了产品!”中国民生银行南京王府大街支行理财经理周春婷认为,风险承受能力与人的年龄成反比,祁女士购买的理财产品适合风险承受能力强,成长型、进取型的年轻投资者,“像祁女士这样的人过中年的投资者,我们一般会推荐比较稳健、收益能够略高于定存的产品。”

既然是银行销售的理财产品,客户都必须签订银行提供的一系列的单据,借此来衡量个人风险承受能力是否与产品风险相匹配。可是据祁女士回忆,她是通过电子银行转账购买,并没有去银行柜面签约。上网操作时,也没有留意到产品介绍。

为了核实,记者以购买者的身份来到发行该理财产品的银行营业部,要求理财师选择购买目前正在对外发行的同类产品进行网上操作演示。根据操作流程,这一产品的产品说明、风险评估等需要客户确认的信息均有电子版,需要得到客户的一步步确定方可转账。

“对于比较了解产品的老客户,在线操作方便又省钱。”通常情况下,相比柜面交易,通过电子银行购买基金类理财产品可以节省2%~3%的手续费。祁女士也表示,自己通过电子银行转账,手续费有8折优惠。

为此,银行理财师再次提醒,高收益必定伴随高风险,任何投资都存在风险,事先与理财师沟通,进行风险承受能力评估非常重要!必须全面了解后再进行自主选择。尤其对于没有理财经验的投资者来说,进行网上操作,更要事先咨询,切勿为了手续费的小折扣造成大损失。

快报记者 谭明村

第1金融街维权、理财热线
84783545、84783615

■理财学校

这些用卡隐患,你知道吗
三招帮你严防死守

金融诈骗防不胜防,将自己的银行卡信息拱手予人的情节,你曾犯过没有?

银行界人士提醒,相对于“您的银行卡被人伪造或盗用”、“您在某处透支消费多少钱”等短信或电话诈骗而言,持卡人因贪图蝇头小利而违规用卡所带来的风险更大,更加不易防范。

防范安全隐患,这里整理的三条绝对实用。

1 网上支付前查“身家”

案例:小沈每个月都要花不少钱购买游戏币。一天,他偶然发现了一个网站,400个游戏金币只卖180元,比一般情况便宜足足120元钱。

没有多想,小沈匆忙下了单,并按照网站要求填写了自己的银行卡卡号、密码和身份证号码。然而,在交易提交之后,网页却显示“没有成功”,反复试几次结果都一样。小沈意识到不对劲,随即拨通了银行卡客服电话查账,结果被告知已经被成功转走了4000元。当小沈试图通过该网站“24小时热线”及客服QQ联系对方时,怎么也找不到人。这时他才意识到自己受骗了,随即报了警。

提醒:首先应通过对对方公布的联系方式核实身份,这是网上交易的第一步;其次,要认真研读“交易规则”,即电子合同,必要时可以打印保存;最后,在商家送货时,要核对货单号,看产品是否有质保书,同时要发票或收据。另外,如果消费者是用借记卡支付货款,最好使用专门的一个账户,而且卡内不宜存放过多的现金,同时减少或杜绝在网吧等公共设备上使用,以防止用户信息泄露,每次购物后要及时修改密码。

2 找人“养卡”不可信

案例:近来,针对持卡人“没时间及时还款”的普遍需求,“养卡公司”应运而生,专门替人打理信用卡,声称不仅能省年费、得积分,每月还能得到信用额度1%~10%不等的收益。

真有这种便宜事?信的人还真不少。武汉赵先生因信用卡透支到9000元极限无法及时归还,看到“养卡”的广告后,便将信用卡和密码交给“养卡人”。1个月,他收到对账单,透支额竟高达1.6万元,而“养卡人”再也找不到了。

提醒:“养卡公司”只要掌握持卡人信用卡、密码、身份证复印件、对账单等重要信息,垫还款后再次透支提现很容易,甚至可能到其他银行冒领新卡,恶意透支。此外,也不排除一部分人借“养卡公司”套现后,将钱用于炒股、投资、放高利贷等高风险行业,持卡人可能因此面临巨额债务。

3 闲置银行卡勿出售

案例:“长期收购闲置银联借记卡,中、农、工、建、招、邮储六行最优,普通卡35~50元,口令卡120元,U盾卡200元。立即兑换现金……”前一阵子,黄牛党开始收购市民手中闲置的借记卡。

小张嫌去银行柜台销卡太麻烦,闲着也是闲着,还不如卖出去。他把手上的几张卡卖给了网上的一个人。几个月后,派出所的人找到了他,原来,有人利用他卖出的银行卡进行诈骗。

提醒:出售银行卡不仅容易泄露个人的账户信息,还容易带来无谓的麻烦,不排除有些人专门买卡成立个人账户,进行金融诈骗。还有一部分人是利用这些异名银行卡“洗钱”。此外,出售银行卡必须承担一定的法律责任。

快报记者 刘果

浦发银行 SPDB BANK 轻松理财 leisure banking

浦发银行人民币个人专项理财产品火热发售中
先到先得,售完为止

产品名称	期限	起售金额	预期年化收益率	预约销售期
102期信贷盈	204天	5万元	3.65%	11月11日至23日
103期信贷盈	205天	5万元	3.65%	11月11日至23日

购买前请详细咨询我行理财经理

网上银行 <http://ebank.spdb.com.cn> 客户服务热线:95528 浦发银行网址: www.spdb.com.cn

投资有风险 购买需谨慎

南京分行各分支机构(南京地区)

南京分行营业部	025-84579315
鼓楼支行	025-83236977
新街口支行	025-84699077
城北支行	025-83381555
城中支行	025-84598313
城西支行	025-83737377
大厂支行	025-58580689
城东支行	025-84550808
城南支行	025-81607768
湖南路支行	025-83591650
城南支行	025-84539496
江宁支行	025-52137782
龙江支行	025-86266622
秦淮支行	025-58070500
尧塘支行	025-86569191