

股市越来越远,基金越来越近,
债券市场丰富多彩,保险成为生活必需品……

理财之路,通向何方?

1 银行去得越来越少 买啥产品你来做主

在很多城市,每天早上8点多,就能看到在许多银行营业厅门口,有一群中老年人排队等待银行开门。去银行营业厅办理业务,是好几代人的习惯。银行也承受着客流的压力,尤其是地理位置好的银行营业厅,一天的客流都是络绎不绝。

情况在悄然发生变化,你可能已经发现,自己好久没有去过银行营业厅了,一些业务在电脑或手机上就能操作,顶多去ATM机上取一下钱。

未来呢?可能用不了多久,银行营业厅就会过剩。这对银行来说,既有好处也有坏处:好处是可以降低租金成本和人力成本,提高工作效率;坏处就是银行在百姓理财中的核心地位被弱化。

营业厅的巨大客流量是银行获利之源,失去这些客流,银行将与其他机构一样,通过网络终端、电话、短信向客户推荐各种服务和产品。如此一来,主动权便更多掌握在客户手中,客户掌握着多家金融机构的信息,听谁的不听谁的,全凭自己权衡和判断。

2 理财顾问名副其实 第三方理财受青睐

说起理财顾问,大家都不陌生。到目前为止,绝大多数理财顾问做的事情就是销售,如销售保险、基金、理财产品等,他们的主要工作就是向客户兜售产品。

虽然监管方有各种保护投资者的政策,但还是难以抵挡理财顾问赚取销售佣金的冲动。一些不适合客户甚至是蕴含巨大风险的产品,被冠以各种高雅的名号销售出去,由此产生的纠纷不胜枚举。

市场呼唤真正的理财顾问——他们为客户提供服务,以客户收益最大化为目标,帮助客户分析各种产品的利弊,通过自己的服务获得报酬,至于客户购买产品带来的佣金,和理财顾问无关。

有着大公司金字招牌的理财顾问固然受欢迎,但立场中立、与产品发售方无直接关联的第三方理财机构,会更受客户青睐。

3 股市越来越远 基金越来越近

过去10年,从股市赚到钱的散户很少。2008年的A股熊市后,还有不少股民恋战,只能说这次熊市还不够凶猛。当然,也有不少股民意识到股市的专业性和巨大的风险,开始把手中的钱交给专业的投资者来打理,不管是公募基金还是私募基金。

基金也是熊市的受害者,至今很多人谈基金色变,因为股市下跌的时候,基金也一样下跌。

散户炒股和买基金的区别是:散户连续炒股10年,赚钱的概率很小,但是持有一只基金10年,赔钱的概率很小。



□据 新浪网

变化是永恒的主题,难得的是提前发现并预知变化。

2012年,财富管理行业看似风平浪静,但已悄悄地发生了许多变化,并酝酿着变革的能量。

未来,理财之路将通向何方?理财会有哪些新趋势?我们不为预测,只为等待。

4 债券市场丰富多彩 你可以有多种选择

银行贷款和民间借贷,一个是低利率、高门槛,如阳春白雪;一个是高利率、低门槛,如下里巴人。这两种方式一度就像黑白两道,正邪分明,格格不入。未来,这两者之间的界限会越来越淡,主要的原因便是利率市场化。

由于银行对风险控制的要求极高,利率市场化不能由银行一家来完成,主要将体现在债券市场。未来,债券市场将更加繁荣,各种利率的债券百花齐放,满足不同投资者的需求。

就实质而言,目前高利率的信托、P2P贷款、民间金融试点已经是利率市场化的体现。我们迫切需要的是权威的债券评级机构以及代客户理财的优秀债券基金。

5 世界是平的 理财全球化

鸡蛋不能放在一个篮子里,这个道理很多人都懂。

在外汇管制的背景下,中国人海外投资的渠道比较少,除了政府批准的QDII(合格境内机构投资者)产品,多数还未被众人熟悉,比如去美国买点房产、买点股票,去南非淘点钻石。相信随着信息交流越来越多,外汇管制逐渐减少,以后这样的海外投资会越来越多地融入中国人的生活。

世界是平的,这一点在理财领域显得更加突出。

6 保险成为生活必需品 专业销售员受人追捧

保险销售一度被看作洪水猛兽,原因有两方面,一是一些保险销售人员急功近利,甚至满嘴胡扯;二是多数中国家庭的保险意识没有完全建立。

与西方国家不同,在中国传统的社会形态中,就已经包含了保险的要素,一人有难,亲戚支援,至少也有父母撑腰,以血缘关系为纽带的家族关系构成了一个巨大的保单。随着独生子女的增多、人口的迁徙,家族成员间的关系开始变得淡薄,传统的家族保险已经越来越显得力量薄弱。

当小家族的保险功能渐失之后,全国这个大家族的保险功能将上位,一方有难,八方支援的功能不会减弱,甚至还会得到加强。投保人只要花钱买了保险,就可以获得一定金额的补偿。

保险业这些年在理财理念培养上花的功夫,远多于花在销售上的功夫,每一次理赔,都是一次很好的宣传机会。越来越多的人开始关注保险、购买保险。相比之下,保险销售员的水平的确有待提高,一个专业、人品好的保险销售员,将是未来很多理财者追逐的对象。

(www.sina.com.cn)



绘制 莉莎