

截至2011年,A股市场上已经有14家白酒上市公司,取得了60%的平均增长,高收益带动了白酒投资热。

白酒理财产品的风险集中在两个方面:
一是在兑付期,标的物价格下跌,收益缩水。
二是有可能中介机构把约定用来买酒的钱投到了别的领域,到期收不回投资。
这,就面临着本金的危险。



白酒理财 酒葫芦里卖的啥

靠什么跑过 CPI

股市低迷,楼市限购,传统投资渠道的低迷让理财成为一个高难度的“技术活儿”,在这种情况下,以跑赢CPI为设计目标的“另类”理财产品,逐渐脱颖而出,比如说,酒、茶、艺术品。

3月20日,陕西西凤酒集团股份有限公司与上海国际酒业交易中心签署战略合作协议,宣布即将推出白酒理财产品:“国典凤香50年年份酒‘2012珍藏版’”。上海国际酒业交易中心的有关人士更是对媒体称,古井贡酒的发行工作已经排上日程,而汾酒等后来者,还处在“洽谈当中”。

这也意味着,继一线白酒全面“金融化”之后,二三线区域性白酒亦开始涉足“金融圈”。

白酒理财产品最早出现在国内是在2009年,当时民生银行推出“国窖1573”高端定制白酒收益选择权理财产品,投资期限为一年,年化收益为4.2%。据称这款募资规模2亿元的理财产品虽然属于非保本浮动收益的较高风险类型,但在半年内就被抢购一空。

之后,白酒理财产品可谓“百花齐放”。进入2012年,白酒类理财产品的推出依然火热非凡。

近日,工商银行推出一款“2012年第十期工银财富专属人民币理财产品(天工绝版酒)”,其投资期限为370天,最高预期年化收益率可达8%。根据产品收益说明,其募集资金20亿元,其中10%将投资于四川信托设立的“舍得30年年份酒(天工绝版酒)收益权投资(二期)集合资金信托”。信托计划将买入四川沱牌舍得酒业股份有限公司持有的1.6万坛舍得30年年份酒的收益权。其余90%资金主要投资于银行间债券市场发行的各类债券、货币市场基金等。



同一时期,中国银行也推出了一款定向投资于“五粮液酒厂60年酿神封藏限量酒”的信托理财产品。资料显示,这一理财产品计划推出3000樽60年酿神封藏限量酒,总体发行规模仅5940万元。目前该限量酒的市场价格为2.98万元/樽,而该理财产品的实物行权价格仅为1.98万元/樽,其起点投资为6樽,金额达11.88万元。

白酒外衣金融芯

高端白酒年年提价似乎已经成了定律,“投资白酒胜过黄金”、“炒酒好过炒楼”等说法也开始流传于市场。

在这个一切资本化的年代里,白酒的瓶子里,不可避免地装上了金融的“内核”。

“以白酒为主体的白酒理财产品有本身的便利性”,酒类营销专家吴勇对记者说,“一是持有人在到期时享受增值收益,二是这种产品一般都有一定的实物份额,持有人可以选择现货——兑换约定的白酒。”

业内人士介绍,不管是银行还是酒类理财产品的其他发行平台,较常用的做法是采取类似于“团购”的交易模式:向酒厂一次性买进1亿的酒,不要进场费开瓶费,要求5折;然后告诉投资人,来我们这里买酒可以5折保真优惠,并以此为标的,将其份额化,发行理财产品。这样一来,投资人的收益就至少有一份相当大的市场折扣来保障。

白酒产品“金融化”,现货市场上的白酒也频频上涨,白酒也逐渐成为众多收藏家争相追捧的收藏品,在艺术品拍卖市场上屡屡拍出惊人天价。2011年贵州举办的一次拍卖会上,一瓶1935年生产的赖茅酒就以1070万元成交,一举登顶“中国白酒之王”宝座。“这种现象,你很难说哪个是因,哪个是果,但它们之间互有促进、彼此借势是肯定的。”九鼎德盛投资顾问

有限公司董事长张保盈博士对记者说。

“白酒厂商对产品的‘另类用途’当然欢迎,事实上,这也是相当多的知名白酒企业的一种融资渠道。”张保盈说。目前,国内白酒类上市公司共有14家,这些公司去年业绩都有60%以上的增长,有5家企业的销售超过100亿元。

白酒厂商、银行、新兴的酒业交易平台纷纷看好高端白酒市场的前景,大力热推花样繁多的白酒收藏投资产品。但市场上也有不同声音,“国际市场上,酒类产品的金融化已经有百年的历史,因此对于酒类的收藏、交易有一套成熟的评级和交易机制,系统性风险并不大,但是当前我国显然还处于起步阶段。”倍鑫投资酒类分析师吴晓阳说。

酒葫芦里乾坤长

随着酒类市场的升温,各种新兴的酒业



交易平台也陆续崭露头角,去年6月份,中国期酒网上交易平台正式上线,首次在国内市场推出基于互联网的期酒直销和交易平台。它的交易模式即是“份额化”模式,即把一件实物分为若干份进行份额投资。该交易所的五星茅台产品去年9月以每瓶2000元的价格上市,折合每份20元。上市首日,该“纸酒”就上涨了7.03%,以21.48元收盘。

去年年底,上海国际酒业交易中心开业。它是上海市政府批准设立的国际酒类公共交易平台,采用酒品实物交易,不涉及期货、权益(含份额)等虚拟交易,交易单位对应与之匹配的单品实物,目标打造一个独立的第三方交易平台。

而一些酒厂与银行机构或信托机构联合推出的“白酒理财”模式则大致相同。一般设理财期限和年化收益率,到期后,认购者或选择将酒拿走,或选择提取本金和年化收益。

“不管是期酒交易平台也好,信托银行理财也好,这些产品的发售一般都声称要打造高端、品位甚至以中国白酒为特色的酒文化,总之是越贵越好。”吴晓阳说。

比如中国银行的“五粮液酒厂60年酿神封藏限量酒”宣称,每樽佳酿均独立配有五粮液出品证书、国家公证处公证书、中国收藏家协会监制发行证书、国家权威检测机构黄金瓶检测证书,四证一号,所有证书都与瓶底编号完全一致;而沱牌推出的水晶舍得“2012珍藏版”则称自己是目前唯一使用特级酒标准的高端白酒,比普通的水晶舍得酒酒精度还要高3度,由首批“中国食品文化遗产”的明清“泰安作坊”古窖池发酵酿造,在100斤原酒中仅甄选出2斤上等精华好酒,再经长达15年以上的珍稀陈酿制程而成。在该款酒的酿造过程中,还有中国酿酒大师李家民的参与,且每款产品均有唯一编号。

那么这些高端、天价的酒是否真的如厂家所言那么稀有、具有收藏价值和升值潜力呢?

“产品的金融化和泡沫是相伴随的”,张保盈说,“任何一种产品,当它成为投资品的时候,泡沫就随之而来,当

然白酒也不例外。”事实上,有业内人士称超过1万元以上的白酒,通常走的路子就是拍卖和收藏,而拍卖出的价位,同时会带动物酒市场的定价。

有收益就会有风险

经常炒股的人都熟悉一句话:股市有风险,投资需谨慎。事实上,任何投资都有风险,高收益更是伴随着高风险。

最新Wind资讯数据显示,从2月份开,无论属于中高端还是中低端,大多数白酒的市场零售价呈现下降趋势。而3月份的公款消费“限茅令”一出,一直在酒类市场上演“茅台不败”神话的茅台酒价更是应声下跌。有券商分析认为,近两年来高端白酒终端售价过度飞涨,预计高端酒价格未来的走势是在不断调整中寻找新的价格支撑点,因此继续回落可能是大概率事件。

“白酒理财产品的风险集中在两个方面”,张保盈说,“一是在兑付期,标的物价格下跌,收益缩水;二是有可能中介机构把约定用来买酒的钱投到了别的领域,到期收不回投资,这就面临着本金的危险。”

“虽然此类理财产品,同时具有投资标的的升值价值和到期预期收益率,但涉及的艺术品、酒类等投资标的具有相当的专业性,这就决定了另类理财产品是为小部分高端客户设计的,同时也要求投资者对其所投资标的有足够了解,否则,投资一种自己都不甚了解的产品,风险是较大的。”某股份制银行杭州分行理财分析师提醒投资者,尽管从目前来看,多数另类理财产品的到期收益率普遍不错,但是另类理财产品仍然仅适合小众,普通投资者应慎重介入。

值得关注的是,由于变现困难,白酒和普洱、红木家具等另类理财产品一样,有可能出现“发生即损失”,也就是说风险不发生则已,一旦发生就有可能全部亏损。

“酒类等市场具有相当的专业性,能够充分了解其质地、性能、功用的投资者并不多,这就决定了这样的理财产品是为高端、小人群所设计。”吴晓阳说,“也正是由于这个原因,目前白酒理财产品几乎都有准入门槛。设置高门槛,一方面是由产品本身的特点决定的,另一方面也是为了防止盲目投资,因为毕竟高端客户对风险的承受能力更高。”(大河)