

“酒”理财 高端客户的“另类投资”

全民理财时代,从全民炒股、到买基金,理财观念已经深入人心。近年来,另类理财也开始步入投资者的视野。艺术品、古董、酒都成为理财产品。近期爆发的白酒“塑化剂”风波,将酒类理财产品推上了风口浪尖。

事实上,酒类理财产品是集金融投资、实物投资和消费三种功能于一体的较为新颖的另类投资。在股市、楼市等常规投资渠道遭遇低潮之后,这种由银行、信托公司、酒生产企业共同创造的理财模式吸引着一些特定投资者,酒类理财产品成为另类投资品种中的一大亮点。但是,与传统理财投资标的相比,包括期酒在内的另类标的受到的影响因素更多,风险更大。

始于红酒 瞄准私人银行客户

2008年7月,工商银行(601398,股吧)联手中海信托、中粮集团首推“君顶酒庄”红酒收益权信托理财产品,揭开了银行发行另类理财产品的新篇章。该产品募集的理财资金投向“中粮君顶酒庄葡萄酒收益权信托计划”,该信托计划将买入中粮君顶酒庄持有的202桶君顶东方干红葡萄酒的收益权,计划装瓶时间为2008年10月,装瓶以后即可消费。客户认购理财产品后即成为葡萄酒投资人,所认购的葡萄酒由中粮君顶酒庄免费保管。该产品18个月的投资期限,预期年化收益率8.00%,理财收益有两种实现方式:一是葡萄酒装瓶后,客户可向工商银行提出红酒消费申请,客户除了所消费的红酒外,还将获得折合年化约为8%的红酒实物收益率;二是在理

财产品到期时,投资者选择以现金方式分配理财收益,君顶酒庄将回购未行权的红酒,回购价格为年化8%的收益率,由中粮集团旗下中粮酒业将为该回购行为提供担保。

另类投资之所以被称为另类,是相对于传统的股票、债券等公开交易市场投资而言的。另类投资领域非常广泛,艺术品、奢侈品、红酒、古董、气候型商品(巨灾选择权、碳交易)等都是另类投资的领域。丰富的投资品种使得另类投资可以降低资产与大市之间、资产与资产之间的关联度,分散风险实现多元化投资。

知名理财专家刘庆香告诉记者:“银行理财市场需要源源不断地创新,另类投资理财产品为投资理财开辟了全新的领域。若银行理财产品资金不是投向债券、货币市场、股票、基金、票据等传统标的,而是投资于具有较高收藏价值的财产受益权,则称

之为另类投资银行理财产品,如与红酒、普洱茶、钻石、艺术品等实物或二氧化碳排放权等非实物挂钩的理财产品。在我国,以高档酒、茶叶、艺术品等为投资对象的另类投资银行理财产品自2007年面世以来,5年间日渐升温,投资范围不断扩大。从最初的艺术品、红酒、白酒,扩展到普洱茶、手表、古董陶瓷、钻石,甚至挂钩二氧化碳排放权、全球水资源指数等新兴概念,另类投资标的种类日益繁多。”

流行于白酒“期酒”风险初现

近年来,我国白酒市场年年看涨,一些高端白酒成为投资客的收藏品,银行也瞄准这一领域推出了白酒理财产品。民生银行(600016,股吧)2009年9月与泸州老窖(000568,股吧)推出“国窖1573高端定制白酒收益投资计划”,1年的投资期限,预期收益在4.2%,面向民生银行财富管理客户限量预约销售。在当时一年期定期存款利率2.25%的情况下,市场对这一产品给予了高度认可,2亿元的募集资金在不到一天之内就预约完毕。

2011年4月,工商银行发行“高净值客户专属一期酒收益权信托理财产品”。这款产品的标的酒品是四川沱牌曲酒股份有限公司的2万坛舍得30年年份酒(天工绝版酒),每坛3000毫升(即6斤),每坛认购价格为1万元。理财产品存续期内的特定时段,投资者每月都可以选择提酒回家。若投资者购买10万元此产品,

理财产品到期时,投资者可得到10坛白酒外还可获得6.7%的年收益,即6700元;若投资者不提酒,则可收回10万元本金及4.7%的年收益,即4700元。由于近几年各种高端白酒价格都在上涨,这一产品6.7%的年收益已经算高的,领回家的白酒更有升值空间,因此受到投资者的追捧。

数据显示,从2008年开始就有银行相继发行红酒和白酒类理财产品,其中工行发行的数量最多。酒类理财产品的预期收益率一般在4.00%至10.00%;投资期限相对较长,最短期限12个月,最长547天;认购起点从5万元到100万元左右都有。

与传统理财产品不同,另类理财产品引入期权概念使投资标的本身成为“期茶”、“期酒”等具有较高收藏价值的财产受益权。“期酒”理财产品,是指在酒尚处于窖藏期未成熟时便以理财产品的方式向投资者发售,酒类理财产品到期后,投资者可根据自身喜好通过两种方式实现收益:一是待标的酒品装瓶后,提取产品所对应的酒,获得实物收益;二是在理财产品到期时,以现金形式实现理财产品和收益清算。

可以看出,酒本身的流动性如何,很大程度上影响了收益权。近期“塑化剂”风波已经让不少酒类的价格在市场上出现大幅波动,从而影响了酒类理财的收益。

风险较大 高端客户的专属理财

从现金收益来看,与普通理财产

品相比,酒类理财产品的收益率并不算很高,但其标的酒品都具有稀缺性,提酒折算成实际收益率比拿现金收益要高,所以一般都是有实物消费需求的私人银行客户购买。因此对于提供投资标的酒类生产企业来说,融资不是其最主要的需求,真正目的是通过和银行尤其是私人银行的合作,以理财产品的形式精准营销一批高端目标客户。

由于购买理财产品时标的酒品并不是实物,因此这类产品所面临的风险也更高。

刘庆香认为,在银行层面,酒类理财产品的风险控制包括两个方面:首先选择与业内有实力、有口碑的酒企合作,提供高端性和稀缺性兼备的产品,特别是良好的酿造工艺和优质的窖藏条件,是标的酒品升值的保证,这样一是能保证所投资标的物的品质和升值潜力,二是大型酒企具有的充足现金流能保证产品到期后的现金偿付。其次是在产品设计中设置多重保障措施,如在合同条款中增加约束条件或担保措施、要求酒企提供产品回购等。对投资者而言,标的酒品价格变动风险和酒企的经营风险是需要注意的两大风险,因为酒类理财产品多为期酒产品,投资者如果打算提酒,则对酒和酒企都要有一定了解。如果希望获得固定收益,则需要了解该酒企的经营情况和盈利能力。

(华夏)

欢迎在《时尚消费》
刊登酒水、餐饮、茶楼广告

读《时尚消费》
品美酒佳肴

咨询电话: 8599376 13839412578 13592221006 15138290269 15036819999