

超2000只银行理财产品“破净” 专家提示阶段性回撤不代表实际亏损

■本报记者 张志伟
见习记者 杨洁 张博

“我一直遵循‘不要把鸡蛋放在一个篮子里’的投资原则,除了定投基金外,还把部分资金用来购买银行理财,希望收益稳一些。可没想到的是,最近这些日子,连理财收益都缩水了。”投资者小吕近日对《证券日报》记者表示。

实际上,跟小吕有同样想法的投资者不在少数,很多投资者都觉得,买银行理财产品不会亏钱。但今年以来,这一惯性认知正在被打破。Wind资讯统计显示,截至3月16日,全市场28822只银行理财产品(包含银行发行的和银行理财子公司发行的)中,破净产品已达2003只。

接受《证券日报》记者采访的业内人士普遍认为,近期银行理财产品净值回撤,是受到多方面因素影响。一方面,资管新规发布后,对银行理财产品提出“破刚兑、去通道、去非标”等诸多要求,银行理财产品开始向净值化转型。但部分投资者的投资观念尚未及时转变,一旦理财产品净值出现剧烈波动,就会令投资者感到不安。另一方面,商业银行对投资者教育的重视程度仍显不足,亟需重视与改进。

多重因素导致理财产品净值回撤

《中国银行业理财市场年度报告(2021年)》显示,截至2021年底,银行业保本理财产品规模已由资管新规发布时的4万亿元降至零;净值型产品存续余额26.96万亿元,占比92.97%,较资管新规发布前增加23.89万亿元。这意味着,理财市场已进入全面净值化时代。

近期,银行理财产品“破净”现象频发,引发了市场广泛关注。Wind资讯统计数据显示,截至3月16日,全市场28822只银行理财产品中,净值跌破1的有2003只,破净占比约6.9%。

针对银行理财产品净值回撤现象,工银理财、招银理财、交银理财等银行理财子公司近期先后在其官方微信公众号上发文回应。3月14日,工银理财称,“近期部分理财产品净值出现一定回撤,主要是受到国内外



近期,银行理财产品“破净”现象频发,引发了市场广泛关注

Wind资讯统计数据显示,截至3月16日,全市场28822只银行理财产品中,净值跌破1的有2003只,占比6.9%

王琳/制图

股票和债券市场共振调整的影响。2022年开年以来,国内外权益市场波动加大,尤其是进入3月份以来,股票市场短期出现较大幅度调整;债券市场收益率也在低位震荡后上行近20bp,债券资产估值相应出现回调。”

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平认为,导致银行理财产品破净的原因主要有三个。一是外部环境层面,在宏观经济和宏观流动性形势较为复杂的情况下,金融市场波动较难把握,在一定程度上提升了银行理财产品的管理难度;二是发行机构层面,在全面净值化初期,部分商业银行及银行系理财子公司对净值化产品管理的准备尚显不足;三是产品层面,中高风险理财产品特别是权益类产品净值波动大,对银行的投资能力和管理能力要求较高。

值得一提的是,现在发行的银行理财产品所采用的市值法,不仅考虑了投资债券的票面利率,还考虑了债权因市值波动带来的估值变动,与之前的摊余成本法相比,其累计收益曲线表现为产品真实涨跌幅情况,而不再是一条直线。

“近期理财产品出现的净值阶段性回撤,与理财产品赎回时的实质性亏损并不是一码事。”在杨海平看来,“若日后标的资产价格回升,或理财

产品管理人策略得当,未来仍可能实现比较理想的收益。即使最终收益率为负,在当前理财产品全面净值化的情况下,也是正常的。向净值化转型的目的就是为了打破银行理财的刚性兑付。”

投资者需转变“保本保息”观念

遭遇净值回撤后,部分银行理财经理也开始诉苦,“售后压力山大,求大家多一份理解和耐心。”

“最近总有客户和朋友向我咨询银行理财产品净值波动的情况。”一家国有大行的理财子公司工作人员向记者透露,理财市场进入全面净值化发展阶段后,净值型理财产品全面取代此前的预期收益型理财产品,到期后无法获得固定本息,产品净值出现波动或回撤也是正常现象。

一家中小银行理财经理对记者表示,在推销R1、R2低风险等级的理财产品时,都会对客户表示,现在已经没有所谓的“保本理财”了。理财不是存款,购买有风险,投资需谨慎。“不过客户对现有银行理财产品的认识程度,似乎并没有转变。据同行讲,近期部分银行理财出现负收益后,已出现客户投诉的情况。”“理财产品净值化是大势所趋,

投资者对银行理财产品的认识与接受需要有一个过程,投资者教育要在售前、售中和售后进行。”恒天财富理财经理张金海对记者表示。

3月15日,中国银行业协会发布《银行理财投资者教育保护倡议书》,提出引导投资者深化对理财产品的理解,鼓励银行业全面开展投资者教育工作等倡议。3月14日,福建银保监局发布关于银行理财产品净值波动的风险提示,提醒消费者及时转变“保本保息”等理财观念、谨慎选择理财机构、合理选择理财产品。

中信证券首席经济学家明明在接受《证券日报》记者采访时表示,银行需要加强对投资者教育的重视程度,对客户风险等级做正确划分,绝对不能推荐超出客户风险承受能力的产品。在卖出产品前,必须对投资者明确说明可能存在的风险。投资者则需要明确自身风险承受能力,只在正规渠道购买符合自身风险等级的合规产品,同时加强相关金融知识的学习。

苏宁金融研究院宏观经济研究中心副主任陶金建议,银行等理财产品提供者需要设置与基金等其他类型产品额外的产品风险提示和更严格的投资者风险测评。投资者需要对理财产品的投资取向、配置方向等合同规定进行系统阅读和理解,审慎研究和选择理财产品。

两地更新“监管沙箱”出箱项目 银行参与率达100%

专家预计,未来项目“出箱”将进入常态化

■本报记者 李冰
见习记者 余俊毅

金融科技“监管沙箱”持续扩容中。日前,重庆最新一批金融科技创新监管工具创新应用公示。

《证券日报》记者注意到,此次重庆公示的创新应用项目涉及大数据、机器学习等新兴前沿技术,聚焦普惠信贷以及小微企业信贷领域,旨在提升金融服务实体经济的能力。稍早前,上海也公示了最新一批“监管沙箱”项目。综合来看,两地更新项目申请机构中,银行参与率达到100%。

上海重庆更新出箱项目

金融科技“监管沙箱”试点应用,又称金融科技“监管沙箱”,旨在引导持牌金融机构、科技公司,在依法合规、风险可控的前提下,探索运用新兴技术驱动金融创新,赋能金融提质增效,着力提高金融服务实体经济的能力。3月14日,央行重庆营管部发布《金融科技监管工具新一批创新应用》公告,创新应用名称为“基于量子安全技术的移动普惠信贷服务”,申请机构为重庆银行。

记者注意到,该项目基于大数据、机器学习等技术,构建移动普惠信贷服务系统,在保障客户权益的同时,提升银行的数据安全保护能力,为小微企业客户提供高效、便捷、安全的信贷服务,提升金融服务实体经济的能力。这已是重庆公示的第三批金融科技应用。

此外,3月11日,上海也公示了最新一批“监管沙箱”项目,分别为基于区块链技术的数字贸易跨境支付服务、基于支付标记化的企业移动支付服务、基于隐私计算的电信网络诈骗风险预警服务。

从申请机构看,银行机构仍为申购主体机构,同时也有科技公司参与。涉及工商银行上海分行、上海跨境电子商务公共服务有限公司、上海银行、上海瑞华银行、中移动信息技术有限公司、上海富数科技等机构。这已是上海公示的第四批“监管沙箱”项目。

博通分析资深金融行业分析师王蓬博对《证券日报》记者表示:“总体来看,上述地区‘监管沙箱’项目体现了地方特色,银行参与度非常高,达到100%。上海公示的新‘监管沙箱’项目均与自身业务结合紧密,也符合未来金融科技发展方向,尤其是基于支付标记化的企业移动支付服务项目,以服务B端作为创新的切入点,值得其他机构学习借鉴。”

北京市网络法学研究会副秘书长

车宁对《证券日报》记者表示,近期新公示的“监管沙箱”项目,越来越体现出前沿技术特别是数据安全对绿色金融、农村金融等政策导向领域的倾斜,涉及业务领域越来越广泛,从重庆农村服务到支付再到信贷,新兴技术在风控等关键领域正在发挥越来越重要的作用。

能否“出箱”成关注焦点

虽然各城市的“监管沙箱”正在积极扩围,但不可否认的是,“监管沙箱”目前仍是一套成长中的机制,相较于项目的前期“入箱”,后续项目能否顺利“出箱”更为引人关注。

《证券日报》记者了解到,截至目前,北京、深圳、重庆三地已有7个创新应用项目通过测试顺利“出箱”。其中,北京完成测试顺利“出箱”的创新应用有3个,分别是,工商银行的“基于物联网的物品溯源认证管理与供应链金融”、中国银行的“基于区块链的产业金融服务”、中信百信银行的“AIBankInside产品”。深圳“出箱”的创新应用为百信征信公司的“百信征信信用普惠服务”。重庆方面也有3个项目顺利“出箱”,分别是重庆农村商业银行的“支持重庆地方方言的智能银行服务”、厦门银行、重庆富民银行、博雅正链(北京)科技有限公司、中国互联网金融协会共同推出的“基于区块链的数字函证平台”、度小满(重庆)科技有限公司和光大银行重庆分行的“磐石”智能风控产品。

车宁预计,未来“监管沙箱”项目的“出箱”工作将进入常态化,将有更多地区的项目顺利“出箱”。下一步“监管沙箱”项目,仍将作为常规政策工具持续发挥作用,还能作为先行者为后来人指引方向。通过监管沙箱机制不断发现和培育金融领域前沿技术,发挥科技本能的牵引作用,带动相关数字经济实体经济的发展。

另据接近“监管沙箱”评测的知情人士对《证券日报》记者透露,“目前各城市对项目‘出箱’已有一套监测机制,主要关注两个方面:一是监测系统,既包括业务本身的风险,也包括系统自身技术及信息安全等方面的风险;二是考量业务成熟度,主要考量市场对项目的接受、认可程度,以及是否具有可持续性。”

“出箱”方面的要求主要有三个。王蓬博对记者表示,“一看是否达到预期效果及规模;二看风险是否可控;‘出箱’项目往往需要具备良好的风险控制措施、补偿机制、退出机制等条件;三看消费者权益保护情况,金融科技项目的创新,最终要被推向市场,因此需要完善消费者权益保护机制。”

银保渠道代理销售存套路 有银行客户经理“只为卖产品”

■本报记者 彭妍

最近,银行开始发力营销保险产品,银保产品有重回银行C位之势。然而,银保渠道代理销售中存在的违规行为也开始增加,多家银行因代理销售保险产品不规范受到监管问责。

《证券日报》记者走访多家银行网点后发现,一线销售人员在销售过程中存在不规范现象。比如,部分银行客户经理盲目扩大销售对象,有“只为卖产品”之嫌;还有一部分银行客户经理在推荐保险产品时,存在夸大产品收益、隐瞒部分信息、搞饥饿营销等问题。

记者询问多位消费者后了解到,他们在购买银保产品时,并不知晓各项费用的存在,只知道购买产品实际取得的投资收益,并不清楚产品的保障内容。

银保销售亟待强化合规

所谓银保渠道代理销售,是指银行与保险公司签订委托代理协议,银行通过营业网点等渠道代理销售保险产品,保险公司按照协议向银行支付手续费。这是银行保险最早出现的一种合作模式,也是迄今为止最主要的合作方式。

一位保险业内人士表示,近年来保险营销员持续流失,险企开始重视银行渠道,以此冲击保费规模。今年1月份,银保渠道实现的保费收入大增,既有特殊时点的因素影响,也有险企对银保渠道重视程度提升的原因。从相关数据中也能得到印证。2020年,银保渠道实现保费收入同比增长12.6%,保费总额重回万亿元级。

易观高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示,银保合作对银行经营也有积极影响。一方面,银行发力代销业务可实现“多条腿走路”;另一方

面,银行也试图盘活自身客户资源,挖掘潜力,进而创造更大价值。

但在银行代销保险产品过程中,不合规现象频频出现。近日,《证券日报》记者走访北京地区多家银行网点后发现,部分客户经理为了扩大销售对象,不考虑客户的真实意愿和风险偏好,片面地将分红险、投资连结险、万能险销售给并无此类投资需求的客户,比如一些中老年客户和低收入者。此外,还有一部分银行客户经理在推销保险产品时搞饥饿营销。

家住北京市海淀区的邓女士日前向《证券日报》记者透露,她本打算去银行买理财,却在银行客户经理介绍下购买了一款保险产品,银行工作人员称其回报率高。

“客户经理说,这款产品是近期银行临时加的额度,额度不多,过几天可能就没有额度了。我无法判定‘额度少’是不是银行员工编造的不实消息,但这样的宣传确实促成了我的投保。”邓女士表示。

《证券日报》记者还注意到,多家银行理财经理只对保险产品的年化预期收益率着重介绍,但对保险产品相关费用等关键信息只字不提。而消费者最终获得的收益,其实是在扣除相关费用后的收益。

保险产品通常存在多种收费名目。以前市场上火热的理财型险种“两全保险(万能型)”为例,记者对多家主流保险公司的相关产品进行调查后发现,购买该险种一般要收取初始费用、保单管理费、风险管理费。其中,初始费用相对较高。其中,一家保险公司的两全保险(万能型)产品,初始费用的收取比例为趸交保险费用的2.5%,追加保险费的初始费用收取比例也为2.5%。如果消费者提前退保,还要收取退保费。如果消费者选择在购买后第1年退保的话,将收取个人账

户价值的5%作为退保费;第2年退保,将收取个人账户价值的4%,以此类推。

近年来发生的银保产品纠纷,大问题都出现在上述收费名目上。特别是未到投保年限的,消费者要想提前退保,就会产生大量“扣费”。记者在调查中发现,对于上述收费项目,如果消费者不主动询问,银行客户经理在介绍产品时很少主动说明。

一位消费者向记者反映,他以往只关注理财产品预期收益率的高低,往往忽视相关产品各项费用的规定。“只是听客户经理介绍一下产品,自己连产品说明书都很少去看,看也看不懂。”

业内人士提醒称,目前银行代销的保险产品都有详细的产品说明书。收益测算方面,通常所公布的预期年化收益率是已扣除产品相关费用的实际收益。消费者在购买保险产品前,应该先看清上述说明。

记者还注意到,近期有不少消费者在第三方投诉平台发布投诉帖,直指银行工作人员以欺骗诱导的形式坑害老年人购买保险、借贷搭售保险产品以及退保面临损失等各类问题。

遏制乱象需多方发力

今年以来,银保监会针对商业银行代理保险业务中的违法违规行已开出多张罚单。例如,银保监会今年3月份披露的行政处罚决定书显示,3家股份制银行的信用卡中心在代销保险过程中,存在夸大保险责任等销售误导行为,分别被罚款10万元。此外,还有多家银行因“借贷搭售保险产品”等违规行为被监管部门处罚。3月11日,海南银保监局公布的行政处罚信息显示,一家股份制银行海口分行因在借贷时搭售保险产品,被罚款10万元。

商业银行代销保险产品存在的问题由来已久,为何到现在仍难以根除?苏筱芮分析认为,主要源于三方面原因:一是部分银行的管理制度存在缺陷,对贷款时搭售保险产品等方面的问题疏于管理,合规意识欠缺;二是部分银行内控水平不足,业务人员管理能力有待提升,需要对相关人员进行销售流程管理;三是相关行为的违规成本太低,违规后的处罚力度缺乏震慑力。

“代销乱象频出,从表面上看是考核机制和监督方面存在的问题,但本质上还是服务意识不足的问题。”苏宁金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示,目前仍有部分金融机构并没有树立起“以用户为本”的企业文化和理念,尚未从粗放式发展模式走出来,对消费者权益的保护浮于表面、流于形式。

苏筱芮认为,遏制银保渠道代理销售保险产品时出现违规行为,需要参与各方共同努力。银行需要在制度上不断完善,针对银行产品的销售流程、金融消费者权益保护制度等方面加强规范,在销售产品前充分尊重消费者的知情权和选择权,如实披露产品详情;销售后要完善相关投诉、争议解决机制。

薛洪言认为,监管部门全面强化消费者权益保护,也是为了更好地促进银行业和保险业健康可持续发展。随着银行业务全面线上化、数字化,供给侧将更加拥挤,市场竞争也将日趋激烈。在此背景下,消费者的话语权将越来越强,只有真正“以用户为本”,做好消费者权益保护,才能获得消费者的认可。

一位保险从业人员表示,消费者在购买保险产品时也要提高警惕,应慎重看待合同中的预期收益与承担的风险是否对等。

股投中心与沪深交易所签署合作备忘录 加快形成“大投保”市场生态

■本报记者 吴晓璐

3月16日,记者从中证中小投资者服务中心(以下简称投服中心)获悉,3月15日,投服中心与沪深交易所达成合作共识,签署合作备忘录。根据备忘录,双方将在持股行权、纠纷调解、维权诉讼、投资者教育、企业培训及共同举办投服论坛等方面开展深度合作。

当日,投服中心与上交所举行视频签约仪式。上交所党委书记、总经理蔡建春,上交所党委委员、副总经理李建春,投服中心党委书记、董事长郭文英,投服中心党委副书记、副董事长、总经理黄勇,投服中心副总经理金蕾参加视频会议。

蔡建春在致辞中表示,引导理性投资、价值投资,是上交所投资者教育和保护工作的核心价值取向。深化理性投资、价值投资,应当不断提升投资者教育和保护的针对性、实效性,要把投资者保护理念融入股票上市审核、发行定价、交易机制、持续监管等各个业务环节,进一步加强一线自律监管,加大ETF产品开发和市场推广力度,满足各类不同投资和风险偏好投资者的需求,全面做好包括股票、债券、基金、期权和公募REITs份额持有人等广大投资者群体的教育和引导。

蔡建春指出,厚植理性投资、价值投资,需要充分发挥证券公司等市场中介机构主体责任。中介机构是连接投资者和融资者的桥梁,特别是证券公司等经营机构必须深刻认识“看门人”职责定位,服务好投融资两方面。涵养理性投资、价值投资,应当凝心聚力、加快推动形成“大投保”市场生态。做好投资者教育和保护工作是交易所义不容辞的职责,也是全行业、全

社会的共同责任。上交所将与有关各方紧密合作,积极助力构建立体化的“大投保”工作格局。

黄勇表示,保护好投资者合法权益是资本市场发展的切身利益,是资本市场践行人民性的根本体现。投服中心将以此次签约为契机,持续深化与上交所、深交所合作的广度、深度,不断提升投资者保护工作质效。一是积极参加上市公司年度报告等业绩说明会,配合开展上交所公开征集股东权利电子平台建设;二是完善工作机制,在纪律处分、重大案件诉讼等方面第一时间互通信息;三是健全证券期货纠纷多元化解机制,探索建立上市公司诉前调解机制;四是共同开展系列投资者教育活动和典型案例宣传,开发投教产品,持续提升中小投资者“全面知权 积极行权 依法维权”水平,倡导理性投资、价值投资理念。

近年来,投服中心与沪深交易所投资者保护、投资者教育、投资者服务等方面不断加强合作,取得了积极成果。一是持股行权示范功能日益凸显;二是中小投资者维权工作不断形成合力;三是投资者教育领域合作更加紧密;四是形成中国投资者网络常态化共建机制;五是人员交流合作拓宽。

当前,资本市场以全面注册制改革为核心的新一轮深化改革正在深入推进,这对投资者保护工作提出了更高要求。投服中心表示,将与上交所、深交所坚持稳字当头、稳中求进,坚持“四个敬畏、一个合力”,将以签署全面合作备忘录为契机,围绕全面注册制改革,聚焦中小投资者急难愁盼问题,主动担当作为,积极履职尽责,加强沟通协作,助力构建投资者保护大格局,更好服务资本市场高质量发展。