

金融深一度

银行理财产品频频“提前终止” 专家称有助于减少投资者潜在损失

■本报记者 苏向泉 杨洁

“尊敬的客户：您好！根据监管政策要求，我行将提前终止XXX号人民币理财产品，并根据相关产品协议约定为您办理理财产品清算和分配事宜。”近期，有投资者在社交平台称，收到银行短信提示，其购买的一款银行理财产品被“提前终止”。

事实上，近期有不少投资者收到了类似短信。银行理财子公司频频提前终止理财产品，如，有银行理财子公司近期在一天内对旗下4款理财产品实施“提前终止”。

多位受访人士对记者表示，部分理财产品提前终止属于正常现象，其原因包括金融市场波动加剧、理财资金投资难度增加、理财产品净值回撤等。从影响来看，“提前终止”有助于银行理财子公司节约运营成本，减少投资者损失，更好地保护投资者权益。

多种原因可触发提前终止条款

2023年，银行理财子公司提前终止理财产品情况频频出现。有统计数据显示，2023年已有2000多款理财产品被提前终止运作。其中，大多为固收类产品，风险等级主要以R2级、R3级为主。

谈及大量理财产品被提前终止的原因，有业内人士认为，当前，银行理财已进入净值化时代，理财产品提前退场或许是银行理财子公司适应净值化管理的一种方式。

“银行理财产品受宏观经济、市场及突发事件影响，业绩变化导致的‘提前终止’属于正常现象。”光大银行金融市场部宏观研究员周茂华对《证券日报》记者表示，理财产品之所以“提前终止”，一是因为部分理财产品业绩表现偏离预期收益，二是因为市场超预期事件对相关理财产品产生了影响。总体来看，“提前终止”有助于减少投资者潜



2023年

银行理财子公司提前终止理财产品情况频频出现

有统计数据展示▶▶▶

2023年已有2000多款理财产品被提前终止运作

其中▶▶▶

大多为固收类产品，风险等级主要以R2级、R3级为主

崔建斌/制图

在损失，更好保护投资者权益。

招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼在接受《证券日报》记者采访时表示，有时候，银行理财提前终止就是为了保护投资者权益。随着理财市场监管制度不断完善，为规范理财产品经营管理，更好满足制度要求，一些理财产品可能提前终止运作。去年以来，理财产品的大规模“提前终止”是2022年末赎回潮的“后遗症”。2023年以来，金融市场波动加剧，理财产品投资难度增加，净值有所回撤，也可能触发提前终止条款。从理财机构来看，理财机构若预判未来投资收益不确定性增加，为兑现已有收益，也可能选择“提前终止”。

在多家银行理财子公司发布的产品提前终止公告中，“市场情况”“保障投资者利益”等表述是共性。在周茂华看来，从机构角度来看，在保持信息

透明、客户沟通顺畅情况下，部分机构选择“提前终止”，有助于节约运营成本。从投资者角度来看，被提前终止的产品占比相对较少。

银行理财子公司需加强投研能力

也有业内人士认为，“提前终止”反映出银行理财子公司需要加强投研能力。

融360数字科技研究院分析师刘银平认为，银行理财子公司选择提前终止运作理财产品，一方面反映投资环境波动较大，另一方面也说明银行理财子公司资管水平仍有待进一步提高。当理财机构的能力趋于成熟后，这种状况或逐步改善。

“长期来看，银行理财子公司应持续提升自身投研能力和投资策略，构

建行之有效的全方位研究体系，强化净值波动管理，及时研判宏观经济及金融市场趋势，提升大类资产配置能力。同时，应持续加强投资者教育工作，帮助客户理性认识投资风险收益关系，为投资者带来更优的投资体验。”普益标准研究员董丹浓表示。

此外，董希淼提示，目前，多数理财产品都有提前终止相关条款，但不少投资者注意不到。以前理财产品提前终止情况较少，随着“提前终止”现象增多，银行理财子公司还需以适当的方式，特别提醒投资者，并对终止原因进行说明，做好相关资金兑付及善后工作。

“银行理财子公司需要继续加强投教工作，培养投资者长期投资、价值投资理念；同时，进一步提升自身资产配置能力及风险管理水平。”刘银平表示。

业内人士认为，银行理财子公司的发展与退出既与行业发展有密切关系，也受到科技、互联网等因素的影响。随着“清虚”工作的推进，预计2024年银行理财子公司分支机构的增减会进入到相对平稳的状态。

记者观察

合规才是私募机构生命线

■昌校宇

1月5日，中国证券投资基金业协会（以下简称“中基协”）一口气开出17份纪律处分决定书和纪律处分复核决定书，涉及5家私募机构及12名私募机构高管人员。“罚单”数量远超去年同期的1张，接近去年1月份全月的21张。

事实上，为促进私募行业健康发展，相关监管部门近期已多次表态。2023年11月8日，证监会主席易会满在2023金融街论坛年会上做主题演讲时表示：“加强部际联动、央地协作，依法将各类证券活动全部纳入监管，严把私募基金等领域准入关，严厉打击‘伪私募’，清理整顿金交所、‘伪金交所’，消除监管空白和盲区。”同年11月24日，中基协发布《私募基金行业文化建设倡议书》，向全体私募基金管理人及其从业人员提出坚守主体责任、坚守合规经营、坚守诚实守信等十个方面要求。

从受罚私募机构的违规行为来看，承诺保本不受损失、虚报报送基金备案信息、不公平对待投资者、未向投资者披露关联交易、未按合同约定对基金财产进行托管等是违规“高发区”，甚至还有机构违规从事借贷活动。从处罚措施来看，相关私募机构受到公开谴责、暂停私募基金备案、撤销基金管理人登记等不同程度的处罚。

财险公司分支机构去年净增55家 扭转净退出态势

■本报记者 冷翠华

持续3年的保险公司分支机构净退出态势出现了一些新变化：去年，虽然人身险公司分支机构仍然保持净退出态势，但财险公司分支机构扭转了净退出态势，全年净增加分支机构55家。

业内人士认为，保险公司分支机构的新设与退出既与行业发展有密切关系，也受到科技、互联网等因素的影响。随着“清虚”工作的推进，预计2024年保险公司分支机构的增减会进入到相对平稳的状态。

人身险公司分支机构净退出270家

《证券日报》记者根据国家金融监督管理总局数据统计，2023年，1337家人身险公司分支机构退出市场，新设分支机构1067家，全年净退出270家。

对于人身险公司分支机构2023年净退出态势的原因，咨询机构科原方得Co-Found智库研究负责人张新原认为，一是随着我国保险市场的逐渐成熟，险企优化渠道布局，减少低效益的分支机构，以提高整体运营效率；二是新兴保险业务和互联网保险的快速发展，使得保险公司可以借助数字化手段，实现更高效的客户服务和业务拓展，对线下分支机构的依赖度降低；三是部分保险公司可能受到资本运作、战略调整等因素影响，对分支机构进行优化整合。

从新设分支机构的情况看，2023年人身险公司新设分支机构超千家，远高于2022年的162家。不过，普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾此前对记者称，新设分支机构较多有特殊原因：2023年6月份，瑞众人寿、中汇人寿、海港人寿先后获得保险许可证，而这3家公司都接管了原有保险主体的业务，原有主体的分支机构较多，体现为上述3家险企的新设分支机构较多，短期拉升行业整体分支机构数量。

据记者统计，2023年三季度，上述3家人身险公司新设分支机构总计1002家，若排除这一特殊因素，人身险公司全年新设分支机构数量仅有几十家。

从分支机构退出的情况看，去年，人身险公司分支机构退出数量低于2022年的1701家，退出速度有所放缓。周瑾认为，前期，保险公司“清虚”和弱势分支机构的退出速度较快，降本效果也较明显，到2023年，空

回顾2023年，监管部门“重拳出击”整顿私募基金行业乱象。其中，中基协全年共开出“罚单”340张（118张针对私募机构、222张针对从业人员）、注销私募机构1905家，数量远超往年，处罚力度明显加大。

我国私募基金行业经过多年快速发展已取得长足进步，法治基础进一步夯实，优胜劣汰、进退有序的常态化退出机制基本形成。2024年，私募基金行业监管态势将持续，笔者认为，私募机构追求的不应只是资产的增值，更关键的是对法律法规的遵守、对风险的认识以及对投资者和市场的负责。

其一，合规才是永续经营的生命线。私募机构要严格遵守相关制度规则，诚实守信、合规经营、稳健展业；要切实履行主体责任，不断健全内控体系和监督机制；要不断提升核心投研能力，更好地为投资者创造长期价值。

其二，一支高素质专业化的从业人员队伍，是充分发挥私募基金功能作用的根本保障。从业人员要不断提升合规风控意识、职业道德、行为和专业操守，珍惜行业声誉和形象，坚决抵制各类违法违规及腐败行为。

合规无小事，违规即大事。在私募基金行业由“量的平稳增长”向“质的全面提升”不断迈进的当下，私募机构唯有走合规之路，才能行稳致远。

间变得相对有限。从人身险行业发展的基本层面来看，2023年前11个月，人身险公司原保险保费收入同比增长10.79%，赔付支出同比增长26%。与2022年同期相比，保费收入和赔付支出都出现较大提升，但整体来看，行业转型的基本面未发生重大改变。周瑾认为，随着行业数字化转型的不断推进，越来越多的业务环节将依赖线上平台或系统，预计人身险公司分支机构净退出的态势还将持续。

财险公司下沉市场对物理网点依赖度高

与人身险公司分支机构净退出态势不同的是，2023年，财险公司分支机构退出723家，新设778家，全年净增加55家。

与人身险行业近年面临较大的转型压力不同，财险行业发展相对稳健。

某财险公司大连分公司负责人告诉记者，近年来，财险公司比较注重下沉市场的挖掘和拓展。相对而言，财险公司的不少服务线上化程度还较低，对物理网点有一定的依赖。因此，财险公司的网点退出力度整体小于寿险公司，为扩大业务覆盖面，抓住一些新的发展机会，部分财险公司还会在一定程度上加大分支机构布局力度。

从保险全行业分支机构的纵向变化来看，2020年、2021年、2022年，这三年退出市场的分支机构分别约为971家、2197家、3019家，退出速度逐年加快。到2023年，退出速度有所放缓。对2024年保险公司分支机构的走势，张新原预计，整体将呈现较为稳定的态势。

随着保险市场的进一步成熟和市场竞争加剧，保险公司将更加注重分支机构的精细化管理，优化布局。与此同时，互联网保险和数字化转型的深入发展，使保险公司更加重视线上线下融合，提高服务效率。在此过程中，部分低效益的分支机构可能继续退出，而具备竞争力的保险公司则有望保持稳定发展。

张新原表示，保险公司分支机构的增减是行业优胜劣汰、自我调整的过程，反映了市场规律和保险行业发展趋势。对于保险公司而言，一方面，需要根据市场需求和自身发展战略调整分支机构布局，提高运营效率和竞争力；另一方面，需要更加注重线上线下融合，为客户提供便捷、高效的服务。

2024年首家“依公告注销”私募基金现身

■本报记者 王思文

2024年伊始，构建“进出有序”的私募行业生态持续推进中。私募注销方面，中国证券投资基金业协会（以下简称“中基协”）公示信息显示，今年以来至1月8日，全市场已有10家私募基金管理人公示注销。

据中基协公示信息显示，1月7日，石家庄城控私募股权投资基金管理有限公司依公告注销。这是2024年首例“依公告注销”的私募基金管理人。

私募基金管理人注销机构大致分为三类，除了“依公告注销”外，还有“主动注销”和“协会注销”两种类型。

有受访人士对记者分析称，“依公

告注销”是指依据《关于进一步规范私募基金管理人登记若干事项的公告》，私募基金管理人在办结登记手续之日起6个月内仍未备案首次私募基金产品被注销的机构，中基协将注销该私募基金管理人登记。

从2023年5月1日开始，《私募投资基金登记备案办法》对“依公告注销”重新做出规定，“登记后12个月内未备案自主发行的私募基金，或者备案的私募基金全部清算后12个月内未备案新的私募基金，协会将注销其私募基金管理人登记并予以公示。”因此，目前，首发基金的备案时限已经为12个月。

“需要注意的是，依据《关于进一步规范私募基金管理人登记若干事项的

公告》注销私募基金管理人登记工作，不是对相关机构的自律处分，被注销登记的机构若有真实业务需要，还可以按照相关要求，重新申请私募基金管理人登记。”上述受访人士进一步说。

据《证券日报》记者统计，开年至今，除了上述1家“依公告注销”外，其余9家均为主动注销。

具体来看，主动注销的私募管理人包括甲信资产管理（上海）有限公司、前海太行资产管理（深圳）有限公司、北京铖洋投资管理有限责任公司、苏州涟漪天一投资管理有限责任公司、江苏富力投资管理有限公司、深圳市宏富资产管理有限公司、金华朗润投资管理有限公司、嘉兴银宏兆泉资产管理有限公司、深圳

市鑫汇海资产管理有限公司。

近年来，全市场注销的私募基金管理人有所增多。2023年，有2400余家私募基金管理人注销，注销数量达到了历史新高。这一数量激增的背后，一方面是市场自然淘汰、自我净化的过程，另一方面也是顶层设计框架不断完善的结果。

北京地区一位私募基金经理在接受《证券日报》记者采访时表示：“近年来，监管层加大对行业‘扶优限劣’的力度，推动了行业规范化和透明度提升，市场竞争的加剧则促使私募机构加快夯实自身实力，为投资者提供更为可靠的投资选择。而风险机构及不良机构相继出清，有益于构建‘进出有序’的行业生态。”

开年以来逾60只公募基金发布基金经理变更公告

在多位业内人士看来，岁末年初发生多起基金经理变更，或多或少与产品业绩波动有关

■本报记者 王宁

新年伊始，基金经理的变更公告频频发布。东方财富Choice统计数据表示，截至1月8日，超过60只公募基金发布了变更基金经理公告，涉及近40名基金经理和126家机构。

多位业内人士向记者表示，公募基金变更基金经理属于常态，尤其是在岁末年初之际，基金经理变更可能与产品业绩波动、培养新人或个人原因有关；公募基金人才建设更注重团队体系化发展，避免个人因素，坚持长期主义等。

变更涉及三种情况

1月6日，工银瑞信养老目标日期2060五年持有期混合型发起式基金中基金（FOF）发布变更基金经理公告称，周嵩离任，其原因为“根据公司工作调整和人员配置状况”；同日，鹏扬稳健优选一年持有期混合型基金中基金（FOF）、人保安睿一年定期开放债券型发起式证券投资基金和泰康裕泰债券型证券投资基金

（泰康裕泰债券A份额）等多只产品，也发布了变更基金经理的公告。

截至1月8日，包括鹏华基金、鹏扬基金、工银瑞信、富国基金、大成基金和国联基金在内，年内合计有超过60只基金产品发布了变更公告，涉及近40名基金经理和126家公募机构。

从整体看，基金经理变更主要涉及三种情况：一是直接卸任；二是增聘；三是个人原因。不过，在多位业内人士看来，岁末年初发生的多起基金经理变更，或多或少与产品业绩波动有关。

“一般基金产品变更基金经理的原因包括业绩大幅变动、培养新人或个人原因（比如人生规划）等。”上海某公募基金相关人士向《证券日报》记者表示，在岁末年初的特殊时间节点发生的变更情况，一方面可能源自产品业绩不佳，另一方面也可能与公司业务战略调整有关。

“关注到开年便有基金经理发生变更的情况，且不在少数，背后原因或涉及人员流动、内部考核等多重因素。从整体来看，公募基金行业正在朝着高质

量发展目标迈进，希望合适的人管理合适的产品，进而提升基金业绩的稳定性，增强基金持有人的获得感。”北京某公募基金相关人士认为，基金产品变更基金经理属于常态，或是正常的内部业务调整；或是属于被动选择，如原基金经理离职等。

加强团队体系化建设是关键

投研是资产管理机构的核心，公募基金亦是如此。近两年，随着市场波动，部分押注细分赛道的基金经理业绩压力较大。例如，新能源赛道，部分产品在2023年年度业绩排名中垫底，恰逢有相关产品发生基金经理变更情况。对此，多位业内人士认为，业绩压力是导致基金产品业绩发生变更的主因。

如何增强公募基金的业绩稳定性，以及提升持有人获得感？业内人士普遍认为，持续加强公募基金投研团队水平，做好团队体系化建设是关键。

“加强公募基金投研建设，首先是注重体系化，避免依赖于个人。”上述北京

某公募基金相关人士表示，要加强团队梯队化建设，通过传帮带培养新人，提升整体投研能力，避免人才断层，确保投研工作的稳定性和持续性，确保投研文化、投资理念和策略的传承；其次，还要坚持长期主义，尤其是在考核机制方面，注重中长期考核，给予新人一定的成长时间和包容度，观察期，淡化因短期业绩或排名较为突出人员的过度激励。

上述上海某公募基金人士表示，公募投研人才建设是行业发展的重要基石之一，适当的人才流动是正常的，也有助于行业更好地发展。

上银基金相关人士告诉记者，在投研体系建设中，上银基金建立了科学严谨的考核激励与约束机制。例如，从保护投资者长期利益的角度出发，制定了严谨的人员考核机制，包括基金产品业绩等因素都在考核范围内，以此不断提升专业能力，更好地为广大投资者提供优质投资回报和服务。在指标的设定上，以健康发展和投资者长期利益为出发点，持续推动公司组织架构及人才管理的优化。