

银行理财『迁移』增加产品风险吗

经济日报·中国经济网记者 钱箴旎

随着银行理财转型稳步推进，截至9月30日，已有11家银行陆续开启母行产品向理财子公司迁移的工作，6家国有控股银行已全部开启迁移工作——对投资者来说，这样的“迁移”对个人投资理财有何影响？

财发现

听说过银行理财发行，没听说过银行理财还能“迁移”。据统计，截至9月30日，已有11家银行陆续将母行产品向理财子公司迁移。引人关注的是，这样的“迁移”对投资者来说意味着什么？会增加已购买产品的风险吗？

为何“迁移”部分产品

根据2018年12月银保监会发布的《商业银行理财子公司管理办法》，商业银行可以按照自愿原则通过设立理财子公司开展资管业务，将理财业务整合到已开展资管业务的其他附属机构、子公司后，银行自身不再开展理财业务（继续处置存量理财产品除外）。自此以后，多家银行加快筹建理财子公司，同时银行母行也陆续开启存量产品向理财子公司的迁移工作。

值得注意的是，对于获批成立理财子公司的银行来说，可通过以下3种途径将母行资管业务与理财子公司发展融合：第一种是理财子公司只发行符合资管新规要求的新产品，所有存量产品留存在母行内部；第二种是母行将部分符合要求的存量产品迁移至理财子公司；第三种是母行将所有存量产品全部迁移到理财子公司。从目前的情况看，各家银行均选择了第二种方式。

在不少业内人士看来，银行之所以选择第二种方式，主要是基于降低理财子公司风险的考虑。“母行将部分符合要求的存量产品迁移至理财子公司，其他产品由母行消化，其中主要的考虑是母行总体实力更强，其消化不符合资管新规要求的产品与高风险产品的能力也更强。”中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏表示，“理财子公司成立时间均相对较短，这种迁移方式有助于降低理财子公司面临的风险，推动理财子公司快速走上健康、可持续的发展轨道，这也是对投资者合法利益的保护。”

招联金融首席研究员董希淼也表示，如果将所有存量产品均迁移至理财子公司，一方面增加了理财子公司的资本压力，另一方面也增加了理财子公司的整改压力，因为不符合资管新规要求的存量产品在过渡期内要整改完毕。“但是，如果不迁移部分产品，理财子公司从零起步，短期内规模不容易做大。因此，母行将符合要求的存量产品迁移至理财子公司，既有助于理财子公司做大做强，也有助于减少整改压力，减轻资本压力，是最佳选择。”他说。

“迁移”会影响收益吗

那么，“迁移”对投资者来说有何影响？答案是：不会产生实质性影响。

“在监管指导下，各家银行均对理财产品向理财子公司迁移工作做了周密安排部署，在此过程中，虽然会出现产品销售文件变更，也可能会出现理财产品经理变更之类情况，但不

随着资管新规发布与《商业银行理财子公司管理办法》出台，各银行理财子公司筹备进度也在加快

截至2020年8月31日，获批准筹建理财子公司的银行有



21家
其中，
已获准开业的理财子公司有

17家

理财子公司成立后，
银行加快资管产品布局调整

其中包括加快清理存量理财产品，将前期由银行发行、投资运作且符合监管规定的理财产品分批有序迁移至理财子公司运作管理，产品管理人相应变更为理财子公司

会对产品投资运营产生实质性影响，也不会因此影响投资者收益。”姜飞鹏说。

对各家银行发布的产品迁移公告分析后可以发现，相关理财产品迁移至子公司后，母行将变更为迁移产品的代理销售机构，继续为投资者提供产品销售服务。产品迁移后，相关产品说明书、风险揭示书与销售协议等销售文件将一并更新。根据相关监管规定与行业规则，迁移后产品在全国银行业理财信息登记系统中的登记发行日期将变更为迁移日，但产品实际起始日与存续期不受影响，同时产品管理人将自动为投资者开立份额登记账户。

姜飞鹏提醒，投资者可以及时关注各家银行公告及迁移日期，若投资者接受产品迁移，除了及时确认销售文件外，其他不需要予以过多关注；若不接受产品迁移，也可以选择赎回产品。

第三方机构普益标准统计显示，截至9月30日，已有6家国有控股银行全部开启迁移工作，其中工商银行迁移进度最快，共迁移7个批次产品，迁移产品数量居所有银行之首，共有253只产品；邮政储蓄银行与建设银行迁移进度较慢，涉及的产品数量仅为2只和1只。股份制银行中，中国兴业银行最早开始此项工作，迁移批次达到了6次，产品数量达到113只，仅次于工商银行。城商行中，宁波银行与杭州银行迁移的产品数量也位居前列；农商行暂未开始理财产品迁移工作。

“迁移”速度为何有快有慢？对此，董希淼表示：“已经成立理财子公司的银行均为各自银行类型中的领先者，技术问题不是关键问题。”在他看来，影响迁移进度的主要有两个因素：一是认识问题。由于过渡期延长，存量产品整改、迁移的时间弹性增大，不同银行对迁移工作存在不同认识，进而有不同迁移时间安排。二是人员问题。部分银行理财子公司与资管部门实际上是两块牌子、一套人马，还有一些银行理财子公司与资管部门是两套人马，前者迁移速度会更快。

母公司存量产品迁移

一方面受限于理财子公司筹备速度以及各项流程、交易、风控系统的完备程度

另一方面也取决于机构技术实力以及与各交易系统的对接速度



哪些产品被“迁移”

“从母行迁移至理财子公司的产品均为符合资管新规要求的净值型非保本理财产品，不同理财产品具有不同特征。”普益标准研究员陈雪花表示。

具体来看，投资期限方面，各家银行的迁移产品平均期限均在1年以上，期限最短的是杭州银行，为307天；工商银行、光大银行与中国银行的产品期限跨度较大，短期产品与长期产品均有涉及，且包含多款无固定期限产品。风险等级方面，大部分银行的产品风险均较小，等级为1级和2级。不过，兴业银行、光大银行与工商银行转移的产品中还包含风险等级为4级的高风险产品，特别是工商银行的“博股通利”私募股权专项系列产品风险等级较高。

从产品类型来看，主要为固定收益类产品，占比达到81.8%，权益类和混合类产品占比分别为7.1%和11.1%。从产品发行对象来看，除交通银行、宁波银行与中国银行少数几款产品是面向私人银行发行以外，其他产品均为面向个人投资者发行。

值得注意的是，业内专家提醒，理财产品“交接”中仍需警惕潜在风险。陈雪花表示，目前，理财子公司的金融科技系统尚未完善，迁移至理财子公司的产品仍由母行代销。在理财子公司发展初期，可先将母行理财相关配套服务迁移至理财子公司，以保障子公司顺利度过起步阶段。未来，理财子公司在BTA（理财登记过户系统）、投资交易系统、估值系统等技术方面，以及建立子公司自身的直销体系、与外部投顾机构的合作上均需投入大量精力，保证产品转移至理财子公司后能够独立运营，与母行完成风险隔离。

“另外，在资金池运作模式下，目前银行存量产品中存在大量期限错配的理财产品，在将母行存量产品迁移至理财子公司的过程中，需要在保证母行留存产品流动性的前提下将产品分批、安全地退出。”陈雪花说。

注意！你的理财“风险评估”要调整了

本报记者 郭子源

“能承受高风险的投资者，才能购买高风险投资理财产品”，这本是投资常识，却在实践中被多次“忽略”，导致纠纷频发。尤其近一段时间以来，国际金融市场波动加剧，部分投资理财产品风险等级快速上升，导致这一矛盾愈发突出。

出于保障金融消费者合法权益、落实监管要求等多方考量，近日已有多家商业银行相继发布公告，将调整个人客户风险评估业务、调整代销产品的风险等级，充分揭示市场风险，让“适合的投资者购买适合的产品”。

其中，中国建设银行表示，从10月16日起调整个人客户风险评估业务，个人客户通过该行购买投资理财产品时，开始使用新版《风险评估问卷》，风险评估结果的名称也将依据监管要求变更。

此前，中国工商银行也对代销产品风险等级开展了调整，涉及公募基金、证券公司集合资产管理计划、证券公司特定资产管理计划、基金专户、保险产品。

经济日报记者了解到，在工商银行发布的“代销基金产品风险等级调整情况表”中，部分产品由低风险上调至较低风险、由较低风险上调至中风险、由中风险上调至较高风险，此外，也有个别产品风险等级由较高风险降至中风险。

“调整后，投资者风险承受能力等级可能会与产品风险等级不匹配，届时，持有相关产品的投资者可根据自身实际情况决定是否做相应调整。”工商银行相关负责人表示。

那么，为何多家银行做出上述调整？“投资者适当性管理”的必要性是什么？是否意味着投资者的自由交易权利将被限制？

多位业内人士表示，根据监管要求，金融机构在对投资理财开展风险评级时，遵循的原则通常有3个，一是产品风险等级评定孰高，二是同类产品风险等级一致性，三是产品风险等级随市场和政策动态调整。

近期，受新冠肺炎疫情疫情影响，国际金融市场波动加剧，这导致部分理财产品风险飙升，甚至出现了此前中国银行发售“原油

宝”出现较大亏损事件，这既暴露出金融机构在市场异常波动下应急管理较弱等问题，也将“投资者不分层”弊端推上前台。在“原油宝”事件中，尽管该产品不同于原油期货，其高风险特征并未发生改变，然而在实际销售过程中，吸纳了较多风险承受能力较低的普通投资者。

“投资者要尽量在自己相对熟悉的领域开展投资，商品期货投资者要掌握专业投资知识，了解投资产品价格变动规律。”招联金融首席研究员董希淼表示，绝大多数个人投资者并不具备专业投资知识与能力，不建议贸然进入商品期货领域。

因此，加强“投资者适当性管理”迫在眉睫。实际上，监管层此前已多次下发文件，强调“投资者分层管理”。其中，《证券期货投资者适当性管理办法》明确要求，要根据投资者基本情况、财务状况、投资知识与经验、投资目标、风险偏好等因素，将其分为“普通投资者”与“专业投资者”两类。

对于普通投资者而言，无论是炒股票、买基金、做期货，均要填写《投资者基本信息表》《投资者风险承受能力评估问卷》等，证券期货经营机构将通过问卷调查、知识测试等方式全面、深入了解客户，并按风险承受能力等级将其由低到高至少划分为五级。

此外，针对银行理财市场，中国银保监会也曾发布指导意见，明确提出在购买银行理财产品前，银行首先要测评投资者风险偏好，在此基础上推荐相应理财产品。

但值得注意的是，不论监管政策还是银行调整，其核心逻辑是向投资者充分揭示市场风险，而非限制投资者的交易自由。

例如，金融机构在告知投资者不适合购买相关产品后，如果该投资者仍主动要求购买风险等级高于其风险承受能力的产品，金融机构应在确认其不属于风险承受能力最低类别投资者后，对其作出特别的书面风险提示，如果此时投资者仍坚持购买，金融机构则可以向其销售相关产品。

财思泉涌

支付业须严监管强保障

□ 陈果静

央行营管部近期披露，已对辖内支付机构开出1.78亿元罚单。从全国来看，今年截至目前，罚单总额已超过2亿元，明显高于去年1.66亿元的水平。

近年来，随着支付机构业务快速增长，一些风险苗头相继暴露。部分支付机构偏离了提供支付服务的本源，并导致“劣币驱逐良币”。其中存在的一些违法违规行，如挪用备付金等成为近年来监管层整顿的重点。

在此背景下，支付行业亟需从严监管，引导支付机构回归本源。从2016年开始，严监管成为支付行业主基调，监管层对行业内问题开展了系统性梳理，强化顶层设计，逐步清除了行业“灰色地带”。当前和接下来一段时间，支付严监管常态化仍将持续。尤其是在打击跨境赌博中发现，不少支付账户被利用，成为跨境赌博资金转移的关键渠道。因此，跨境违法服务成为支付行业的监管重点。央行副行长范一飞在第九届中国支付清算论坛上曾表示，要以大力整治跨境网络赌博为靶向，不断深化支付产业数字化协同治理。

支付行业严监管的同时，也需要强化对金融消费者的保障，尤其是涉及备付金之时。客户备付金，实际上是金融消费者暂时存放在支付机构的待使用资金，其安全与广大金融消费者利益息息相关。

近年来，支付机构挪用客户备付金的风险事件时有发生。此前，监管部门已关注到备付金问题，并及时采取了措施。2019年1月起，支付机构备付金已全部缴存央行。集中存管虽能有效遏制资金挪用风险，但不能杜绝支付机构经营过程中出现的虚假商户与虚假交易，也无法完全避免非法交易平台传递给支付机构引发的资金风险。因此，加强对金融消费者的保障，还需要完善配套的救济保障机制。

近期，《非银行支付机构行业保障基金管理办法（征求意见稿）》正在向社会公开征求意见。这意味着，支付机构行业保障基金将建立，将用于化解和处置因支付机构客户备付金缺口导致的行业风险问题，推动形成市场化的风险防范和化解机制，维护金融消费者合法权益。

接下来，促进支付服务市场稳健发展仍需要严监管与强保障并重。在强化政策落地、支付机构坚守合规经营底线的同时，还应更加注重对金融消费者的保护，维护金融市场与公众对支付服务行业的信心，在行业内形成良性循环。

财学堂

保险业备战“开门红”

本报记者 李晨阳

近日，随着中国人寿、太保寿险、平安人寿几家大型险企相继开启新产品预售活动，一年一度的保险业“开门红”正式启动。进入四季度，正是保险业备战“开门红”关键阶段。“特别是今年受新冠肺炎疫情影响，在市场低迷、业绩承压的大背景下，业内对于2021年‘开门红’更加期待。”有市场分析指出。

所谓“开门红”，是指保险公司每到岁末年初重点销售某些保险产品的传统。多数险企通常会主推收益率较高的理财型产品，并设定限额，以此吸引客户。目前来看，今年险企主力产品依然采用“年金+万能”双主险组合形式。交费方式均以期交业务为主，交费期限多为3年/5年/10年；保险期间进一步缩短，今年主要是10年期及以下产品，旨在通过产品快速返还进一步增强吸引力。

举个例子，中国人寿最新推出的鑫耀东方年金险投保范围为0至70周岁，交费期间为3年的，每年按照合同基本保险金额确定的年交保险费60%领取年金；交费期为5年的，每年可100%领取年金。

从收益率来看，中国人寿“开门红”新产品绑定的万能险结算利率最高可达5.1%；太保寿险的万能账户结算利率为4.9%。不少投资者表示，看到这个利率还是很心动的。那么，年金险真的适合所有人购买吗？

对此，业内人士认为：“一方面，年金险保费相对较高，时间跨度也较长，更适合有一定积蓄的中高端收入人群购买；另一方面，买保险仍要以保障为主，大家应该更看重产品保障范围与公司服务水平。”

值得注意的是，“开门红”期间，保险公司宣传推广及销售推动力度通常较大，可能存在个别保险销售人员利用活动炒作概念，以“即将停售”“限时限量”等噱头向消费者推销产品。建议大家理性投保，不盲目追求高收益，要根据自身保障需求与风险承受能力适当投保。

9月下旬，银保监会人身险部向各人身险公司下发通知，拟开展人身险产品组合销售专项核查整顿工作，明确划清保险组合销售行为底线，再次敲响合规经营警钟。对此，银保监会主要紧盯“六不”：经营理念不正确，捆绑销售不合规，承保规则不合理，销售宣传不规范，信息披露不健全，公司管理不到位。通过负面清单，把组合销售漏洞补上。



持续近一周的深圳数字人民币红包试点顺利收官，通过“幸运者们”的亲身体验，数字人民币终于掀开了“神秘面纱”。“扫码支付的体验和微信、支付宝差不多。但不受制于网络环境、不用绑卡，比较通畅、快捷。”深圳市民赵全海说。徐骏作（新华社发）

本版编辑 郎冰