

银保监会就有关办法征求意见——

强化理财公司流动性风险管理

本报记者 郭子源

财金观察

备受关注的银行理财市场，再迎一重要监管细则。日前，为加强理财产品流动性管理、保护投资者合法权益，维护金融市场稳定，中国银保监会就《理财公司理财产品流动性风险管理办法（征求意见稿）》（以下简称《办法》）公开征求意见。

银保监会相关负责人表示，此次出台《办法》，一方面有助于督促金融机构加强产品流动性管理，更好地防范风险跨市场、跨产品传染；另一方面有助于提高金融机构的资金兑付能力，更好地保障投资者申购、赎回产品的权利，保障投资者合法权益不受损害。

强化流动性风险管理

流动性风险是金融风险的重要组成部分。在当前的金融市场环境下，应高度重视金融机构的流动性风险防范。对于理财公司而言，流动性风险管理同样至关重要。

“此次所说的流动性风险，是指理财产品无法通过变现资产等途径、以合理成本及时获得充足资金，无法满足该理财产品投资者的赎回需求，无法履行其他支付义务。”银保监会上述负责人说。

为何要强调理财公司的流动性风险管理？作为一类新型金融机构，理财公司在不少投资者眼中还稍显陌生。2018年《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（以下简称“资管新规”）发布后，银行理财产品开启了净值化转型，理财公司也在此背景下应运而生。

当前理财公司可分为两类，一类是商业银行理财子公司，占据市场主体；一类是经监管批准设立的其他非银行金融机构，例如中外合资理财公司等。

商业银行理财子公司是“资管新规”指导下的一项重要制度创新。从法律关系上看，银行理财属于直接融资，本质是“受人之托、代客理财”，银行并不承担投资风险，由投资者自担风险同时享受超额收益。但在此前的“保本理财”时期，银行理财普遍“刚性兑付”，混淆了资产管理产品与存款的界限，这既让投资者损失了本该属于自己的超额收益，又让本该由投资者自担的风险聚集在银行体系内，金融风险不断累积。

为了解决以上问题，金融管理部门要求银行的理财业务与信贷、自营交易、证券投行等业务分离，通过一个“自主经营、自负盈亏”的独立法人机构运行，这便是理财子公司。

经过两年多的发展，理财公司目前已成为银行理财市场的主力军和第一大机构类型。根据银行业理财登记托管中心统计，截至2021年6月末，理财公司已筹建28家，其中21家已正式开业，较去年同期增加8家，产品存续规模10.01万亿元，占理财市场比例达38.80%。

“强化理财公司的流动性风险管理十分必要。”招联金融首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼说，银行理财是资产管理市场的重要部分，是公众投资理财的重要选择，加强理财产品流动性风险管理，有助于更好地保护投资者合法权益，保障投资者对理财产品的申购、赎回等权利。

保护投资者合法权益

如何将保护投资者合法权益落到实处？《办法》要求，理财公司应加强理财产品认购、赎回管理，依照法律法规及理财产品合同的约定，合理运用理财产品流动性管理措施。

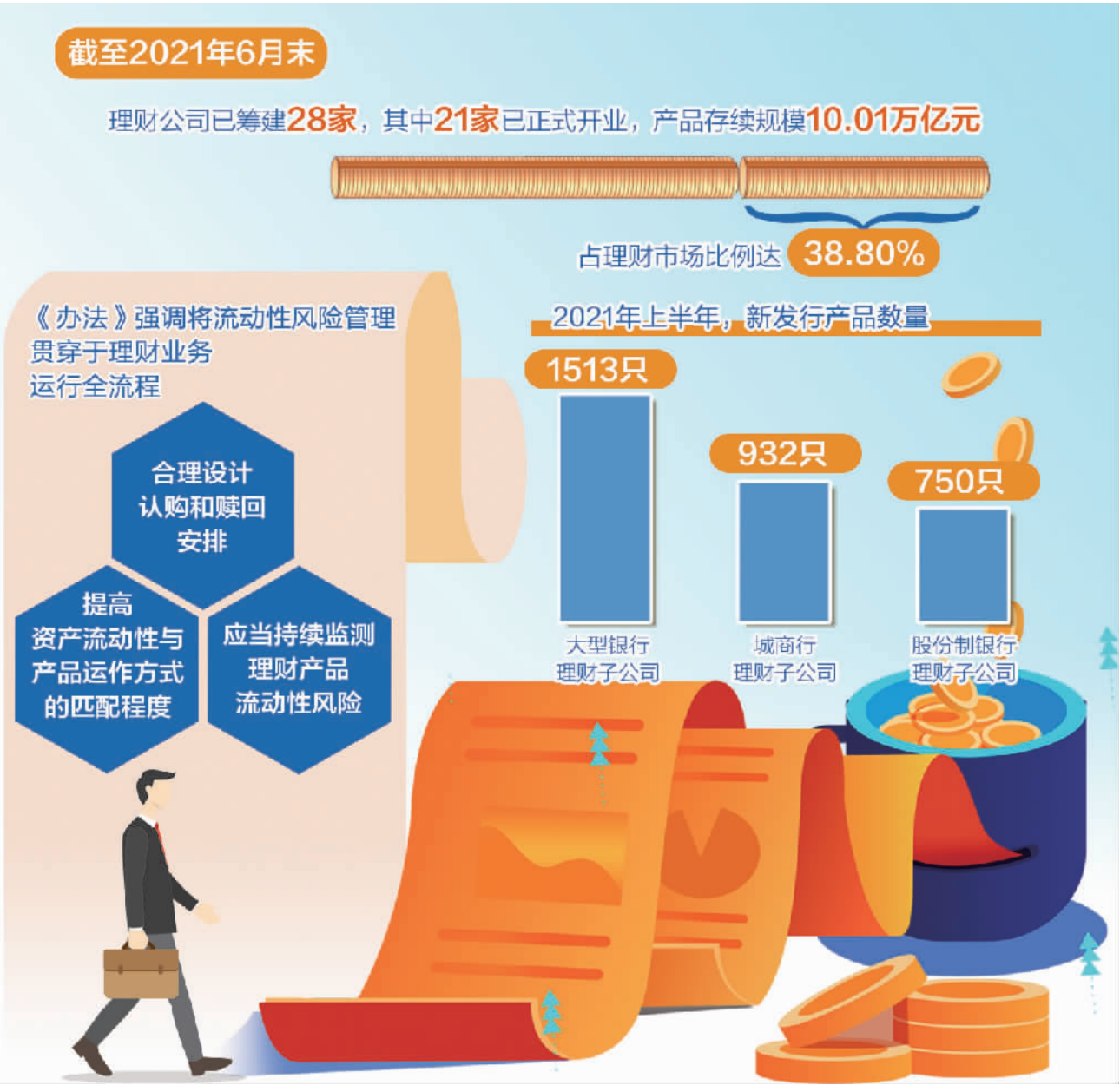
为此，《办法》强化了事先约定和信息披露要求。其中，明确理财公司应在合同中与投资者事先约定理财产品未来可能运用的流动性管理措施，并按规定向投资者披露理财产品面临的主要流动性风险及管理方法、实际运用措施情况，维护投资者知情权，促进其形成合理预期、作出理性决策。

例如，在理财产品销售文件中，理财公司要披露开放式理财产品认购、赎回安排，主要拟投资市场、资产的流动性风险评估等信息；若理财产品处在持续运作的过程中，理财公司应在理财产品季度、半年和年度报告中披露理财产品组合资产情况及其流动性风险分析等。

特别是在发生涉及理财产品认购、赎回事项调整或潜在影响投资者赎回等事项时，理财公司要及时发布临时公告。

“因此，今后投资者要仔细阅读合同，充分了解理财产品面临的主要流动性风险和理财公司可能采取的管理措施，妥善做好自身的投资安排和流动性管理。”董希淼说。

记者获悉，为了更好地实现上述目标，银行业理财登记



托管中心将进一步推动理财行业统一信息披露渠道建设，引导机构通过“中国理财网”开展信息披露，提高信息披露工作标准化、规范化程度，切实保护投资者合法权益。

“与此同时，中心正在积极推进理财产品中央数据交换平台建设，通过统一的数据标准和信息交换渠道，支持理财市场机构更加高效地开展销售数据登记和流动性风险管理工作。”银行业理财登记托管中心统计研究部副主任张锦说。

有效维护金融市场稳定

除了保护投资者合法权益，《办法》出台的另一重要初衷是有效维护金融市场稳定。

“当前，银行理财产品正在推进净值化转型，与金融市场、其他资管产品的关联增多，对产品流动性管理提出更高要求。”银保监会上述负责人说，《办法》有助于督促机构加强产品流动性管理，更好防范风险跨市场、跨产品传染。

为此，《办法》明确提出，理财公司要承担理财产品流动性风险管理的主体责任，建立健全理财产品流动性风险管理体系，确保理财产品投资运作稳健、净值计价公允。

具体到投资交易环节，《办法》强调将流动性风险管理贯穿于理财业务运行的全流程。

一是理财公司应当在理财产品设计阶段，综合评估投资资产流动性、投资者类型与风险偏好等因素，审慎确定开放式、封闭式等产品运作方式，合理设计认购和赎回安排；二是理财公司应当持续做好低流动性资产、流动性受限资产和高流动性资产的投资管理，提高资产流动性与产品运作方式的匹配程度；三是理财公司应当持续监测理财产品流动性风险，审慎评估产品所投资各类资产的估值计价和变现能力，充分考虑声誉风险、信用风险、市场风险、交易对手风险等的可能影响，并提前做出应对安排。

“这既是落实‘资管新规’要求、细化理财产品流动性风险管理规则的需要，也是加强理财业务风险防范、维护金融市场稳定的需要。”董希淼说，《办法》充分借鉴了国内外监管实践，注重与国内外监管规则保持一致，拉平与公募基金等流动性管理的监

管标准，有助于减少监管套利，创造更加公平的竞争秩序。

“整体看来，《办法》的出台对理财公司理财产品流动性风险管理水平提出了更高要求。”建信理财副总裁李丽杰说，接下来，建信理财将按照办法要求，进一步夯实风险管理基础，落实本机构主体责任，持续完善流动性风险内部控制与机制，积极探索通过金融科技赋能，提升风险监测质效以及抵御风险的能力。

陶然论金

国家网信办日前发布消息显示，自启动相关平台违规采编发布财经类信息专项整治以来，已处置违规“自媒体”账号2929个，清理有害信息47153条，相关专项整治工作正在有序推进，建设清朗网络空间见到成效，彰显出监管层对保护投资者尤其是中小投资者的决心，对维护市场健康稳定发展具有积极作用。

财富管理市场是资金场，更是信息场，信息披露的及时、全面，真实是市场各项功能发挥的重要前提。而财经“黑嘴”的存在恰恰打破了信息传播的正常规律，加剧了信息不对称，引发内幕交易和价格操纵等乱象，所以一直是严厉打击的对象。

财经“黑嘴”主要有两类：一是未取得相关理财咨询资质，诈骗他人财物，或以伪劣产品和服务坑害投资者；二是已经取得相关财经领域从业资质，但涉嫌违法、违规，违背职业道德进行理财相关的预测或推销所谓“财商课”，把本该用在正道的专业知识用来行骗。如今，在一系列新媒体工具助力下，财经“黑嘴”传播更广、速度更快、影响更恶劣。比如，少数财经“自媒体”大号已经出现所谓的“产业化”“产品化”特征。再如，部分财经“自媒体”利用移动互联网技术制作所谓的手機炒股软件，“一对一”向粉丝私信售卖，带有极大隐蔽性和欺骗性，危害也更大。

针对这些财经“黑嘴”的新特点，整治手段必须对症下药。一方面，要加强证券、银行、新闻媒体等相关领域监管部门的协调，发挥多方合力，强化财富管理市场的信息管理，斩断财经“黑嘴”的所谓产业链条，严格相关商业广告、手机软件、泛金融服务或产品的事前审批和事后监管制度。

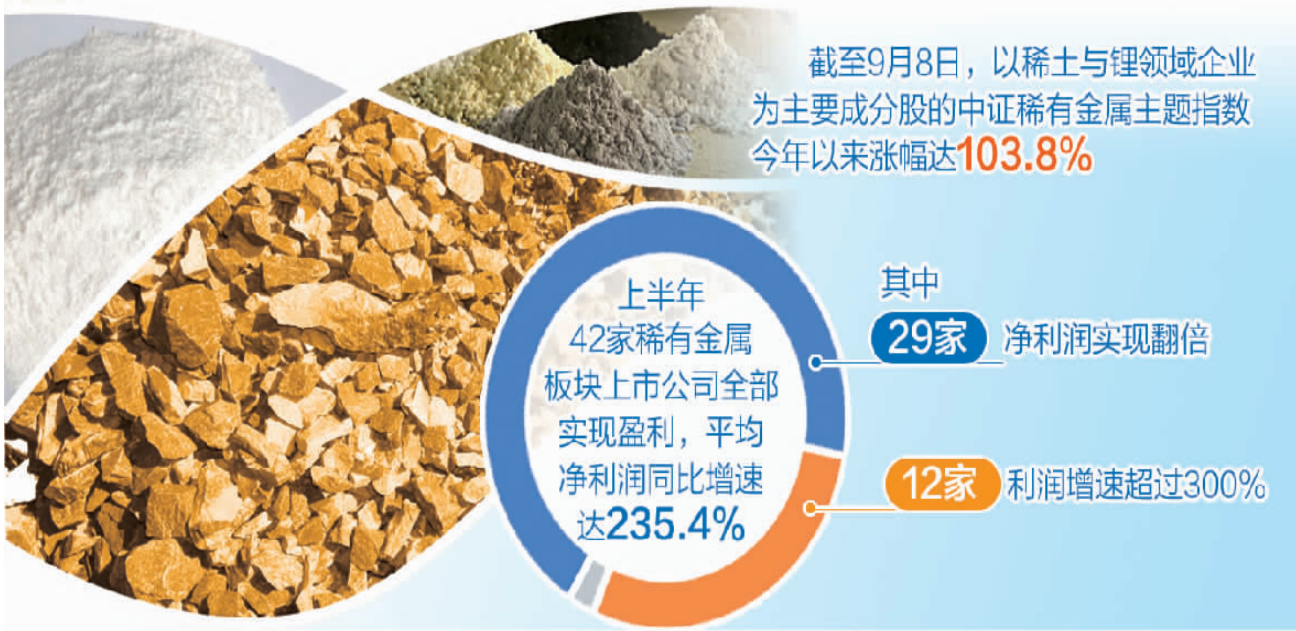
另一方面，在受害人的民事救济问题上，由于多数财富管理市场实行“风险自负”原则，投资观点大多被认为是建议，诉讼时，“黑嘴”的行为与受害人投资损失间的因果关系很难举证证明。因此，关于财经“黑嘴”的惩治目前大多采用行政处罚方式，选择民事赔偿与刑罚制裁的案例不多。针对这些问题，应在立法层面继续完善相关制度，提升打击“黑嘴”的威慑力。

对于普通投资者来说，还要提高风险意识，增加专业知识，不要轻信财富神话，避免掉入“黑嘴”们设下的陷阱。

本版编辑 曾金华 王宝会 美编 夏祎

市场需求推动稀有金属板块走高

本报记者 马春阳



每周观市

近几个月，A股稀有金属板块呈现上涨行情。截至9月8日，以稀土与锂领域企业为主要成分股的中证稀有金属主题指数今年以来涨幅已达103.8%。

什么是稀有金属？根据各种元素的物理和化学性质，从技术来看主要包括稀有轻金属、稀有难熔金属、稀有分散金属、稀有稀土金属和稀有放射性金属等五类，而我们较为熟知的稀土、锂、钨、钛、钨、钼等就在其中。

在我国当前经济已经由高速增长阶段转向高质量发展阶段的背景下，碳达峰、碳中和成为经济高质量转型的必由之路，新能源、储能等产业迎来发展机遇。而作为新能源上游产业链重要原料的稀土、锂、钨、钼等便搭上了新能源赛道的“顺风车”，今年以来需求大幅提升，在供给有限的局面下使得这些稀有金属量价齐升。

从中信二级行业稀有金属板块上市公司披露的半年报来看，业绩出现了显著增长。42家上市公司全部实现盈利，平均净利润同比增速达235.4%，其中有29家的净利润实现翻倍，12家利润增速超300%。

“需求量增长对利润的促进作用非常明显，同时，资源品涨价对资源品上市公司的业绩具有非常显著的乘数效应，这是因为资源品公司开采成本是既定的，下游资源品涨价带来的新增收入几乎可以全部转化为利润。”华富基金指

数投资部基金经理李孝华认为，正是因为价格上涨对利润增长乘数效应的存在，在下游对稀有金属需求高景气而供给受到限制的背景下，整个稀有金属板块利润出现大幅增长。

再从单一品种看，稀土与锂无疑是受到新能源车板块景气加持最为明显的两个品种。“一辆新能源车对稀土的需求大约为一辆燃油车对稀土需求的3到5倍，今年以来新能源车的爆发式增长对稀土带来的增量需求是巨大的。至于锂，下游的主要需求领域是锂电池，而锂电池则主要应用在新能源车、消费电子等领域，这几个领域对锂需求的占比高达60%以上，其中新能源车动力电池对锂需求的占比就高达35%。”李孝华认为，随着新能源车渗透率的提升，市场对稀土和锂的需求将提升。

在市场呈现巨大需求的同时，供给端的“稀有”也使稀有金属价值倍增。以有“工业黄金”之称的稀土为例，虽然我国在稀土储量、产量及加工冶炼技术具备一定的优势，但过去一直存在管理不善的问题，近年来随着稀土战略地位的提升，我国从政策层面对稀土的供给进行了规范，稀土产量配额得到严格的限制，也因此其“稀有”属性倍增。

李孝华认为，结合稀土和锂两大板块的供给和需求，看出这两大板块下游需求的景气确定度高，同时供给端的紧俏也无法在短时间内得到有效缓解，因此以稀土和锂为代表的稀有金属板块的景气度或有望持续。

邮储银行福建省分行

“硬”举措支持小微企业“强”发展

在民营经济活跃的福建，邮储银行福建省分行坚持把做好稳企业、保就业作为职责所在，陆续出台了8个方面23条政策措施，全面加大小微企业贷款投放力度，实现中小微企业融资金量增、面扩、价降、提质，为实体经济恢复发展提供金融支撑。

为科技“小巨人”加油

作为省级科技小巨人领军企业的恒鸿达科技有限公司，2021年年初洽谈了多个优质项目，发展前景向好，但应收账款被下游挤占，资金经营周转出现压力。

邮储银行为其推荐了本行“科技贷”产品，并根据企业用款需求定制了融资方案，不到一周的时间即为企业提供授信1000万元，不仅为企业正常运转提供了保障，更为公司拓展新业务提供了有力的资金支持。

为解决科创企业的融资难点，助力科技型企业的发展，邮储银行福建省分行与福建省相关部门签订了《“科技贷”银（保）政业务合作协议》，积极对接福建省科技型中小微企业贷款业务机制，依托“科技贷”支持科技型企业融资发展，以推进高新技术产业的发展和产业结构转型升级。截至8月末，邮储银行福建省分行当年累计为77户科技型企业发放贷款1.69亿元，为企业“加油”助力。

为特色行业“添彩”

陶瓷业是福建省德化县的支柱产业，为了支持陶瓷产业发展，2021年，邮储银行德化县支行积极对接德化县主管部门、行业协会，针对德化县陶瓷行业发展衍生的各类国家、省级、市级的陶瓷大师，专门设计了陶瓷行业“人才贷”，以解决陶瓷工艺在传承发扬传统工艺中的“融资难”“融资贵”问题。

给予特色行业“特殊待遇”，是邮储银行福建省分行支持特色行业发展的重要举措。仅今年上半年，针对特色行业和特色商圈开发了闽笋流水贷、闽南茶都贷、闽侯海峡批发市场贷等小额特色商户贷产品。此外，在闽北南平市，邮储银行福建省分行串起“特色产业+技术+金融”发展链条，以“科特贷”产品推进对当地特色产业的支持。

邮储银行福建省分行不断加大对特色支行特色行业的开发，优先为22家总行级小微特色支行给予差异化的授信政策支持，打造“一行一规划、一城一指引”的特色发展模式，带动特色支行发展实现质的提升，切实发挥特色支行示范作用，用金融之力为特色行业“增色添彩”。

（数据来源：中国邮储银行福建省分行）

广告