

多家银行叫停“二手”理财缘何退潮

曾备受银行热捧的“二手”理财产品正逐渐降温。近期,北京商报记者注意到,今年以来,民生银行、广发银行、浦发银行陆续发布停止理财产品转让业务的公告,更早之前,兴业银行、招商银行也已停止理财产品转让服务。“香饽饽”为何遭“抛弃”引发市场关注,对此,多位业内人士对北京商报记者表示,资管新规实施以来,银行理财净值化转型持续推进,产品存在收益波动风险,对银行系统净值披露等能力提出了更高的要求,同时,此前的理财转让存在投资者适当性评估等风险隐患,容易产生纠纷。若要规范开展理财转让业务,银行在投资者适当性管理、信息披露、风险提示方面需要做更多的功课。

多银行停止理财产品转让

北京商报记者注意到,今年以来已有多家银行发布停止理财产品转让的公告。广发银行官网日前发布的《关于停止非保本理财产品及结构性存款转让服务的公告》显示,因该行非保本理财产品及结构性存款业务规划调整,该行将于2021年3月26日起,停止非保本理财产品及结构性存款的转让挂单交易。

对此,广发银行工作人员对北京商报记者介绍称,该行2月22日之后,新发行的非保本理财产品及结构性存款就不再开通转让业务了,3月26日起,系统将不再受理存量相关产品的转让挂单交易。

此前,浦发银行也发布《关于停止理财产品转让业务的公告》称,因系统升级改造,该行将于2021年3月23日起,停止理财产品转让业务,该行电子渠道(App、网银)原理财转让相关入口界面将同步关闭。该行工作人员对记者表示,因为业务规则调整,这项业务暂时不做了,还不清楚之后是否会恢复。

而今年早些时候,民生银行公告表示,民生银行决定自2021年1月4日起,停止预期收

益型理财产品(含增利、翠竹等)转让业务。对于停止原因,该行表示,根据资管新规要求,需不断压降预期收益型产品规模,综合评估业务开展的必要性停止转让。

北京商报记者调查多家银行App发现,招商银行、兴业银行早在2019年10月、2020年8月就已暂停了理财产品线上转让服务,原因均为对系统升级改造,至今相关业务仍未恢复。

对于停止理财产品转让的具体原因,有消息称,从2019年至今,多家国有大行和股份制银行被监管要求下架理财转让功能,原因在于此种业务模式存在一定的风险隐患。北京商报记者向多家国有银行、股份行内部人士咨询是否是政策原因,多位银行人士表示,没有接到相关停转让的监管通知。

双重隐患

理财产品转让服务即银行客户之间自由转让/受让理财产品,让长期封闭的理财产品具有流动性,这一服务曾在2019年一度风靡市场,彼时北京商报记者调查了解到,建设银行、招商银行、中信银行、浦发银行、民生银行等十余家银行曾推出了理财产品转让功能。

投资者可通过各银行线下营业网点和线上手机银行App的理财专区办理理财转让业务。

就两种交易方式看,线上转让由出让人通过网上银行、手机银行挂单,投资者根据自身需求挑选购买;线下转让则由转让者自行联系“下家”或请理财经理协助发出信息,双方约定好转让价格后前往银行网点办理转让。

值得关注的是,理财产品转让不仅能满足投资者对于一些理财产品的流动性偏好,同时从收益率来看,很多客户因着急用钱想提前转让产品,使得“二手”理财产品的收益率普遍超过“一手”,不少投资人开始“捡漏”。

但资管新规实施以来,去刚兑趋势下,理财产品净值化转型持续推进,理财产品转让业务存在的隐患也受到关注。

金融监管研究院副院长周毅钦在接受北京商报记者采访时指出,理财产品转让背后主要涉及两方面的风险:第一是收益率的波动风险。目前产品逐渐向净值化方向转型,所以收益不再像过去一成不变,不仅会出现波动甚至可能还会不保证本金,因此在转让过程中,如何向客户做好充分的风险揭示很重要;第二是客户适当性评估的法律风险。产品转让虽然是客户单方向发起的,但是在撮合过程中,银行仍然要向另一方履行适当性义务。客户是否符合被转让产品的适当性评估要求,评估过程中一旦出现风险错配,并且收益也没有达到客户的预期,比较容易产生投诉和纠纷。

多家银行发布停止理财产品转让的公告

◆民生银行

自2021年1月4日起,停止预期收益型理财产品(含增利、翠竹等)转让业务

◆广发银行

将于2021年3月26日起,停止非保本理财产品及结构性存款的转让挂单交易

◆浦发银行

于2021年3月23日起,停止理财产品转让业务

◆理财产品转让隐患

- ★收益率的波动风险
- ★客户适当性评估的法律风险



暂时先下架以避免后续可能出现更多的理财纠纷。”周毅钦如是说。

做好消费者保护工作

虽然理财产品转让业务迎来“降温”,但也有部分银行的理财产品转让仍在正常开展,未来是否会有更多银行暂停转让,这对于银行和投资者有何影响,面对市场需求银行该如何更规范地开展业务也值得关注。

“有理财产品转让业务的现在可能都不太好做,除了监管要求顺应资管新规要求,还有自身信息披露能力的问题。”上述国有行理财经理如是说。周茂华进一步指出,目前看到的理财产品转让业务明显呈萎缩趋势,不排除后续银行暂停这一业务。

谈及停止转让理财产品服务会对银行、投资者有什么影响,周茂华表示,投资者购买理财产品不能自由转让,意味着产品流动性下降,投资者无法“套利”。周毅钦指出,暂停转让后,将可能会影响银行长期限比如两年期以上的理财产品发售。对于已经购买了长期限产品的客户,后续无法转让,流动性确实受到了影响。周毅钦表示,目前开放型的产品在银行理财产品中占比较高,不过,开放式产品是按约定周期开放,客观上投资者也仍然存在一定的短期流动性需求,理财产品转让有其存在价值。

而面对目前的市场需求,若要规范开展理财产品转让业务,在业内看来,最重要的是要做好金融消费者的保护工作。上述国有行理财经理表示,银行还需要做好投资者适当性管理、信息披露、风险提示。周毅钦建议,银行规范开展理财产品转让业务一是客户评级须符合“产品要求”,二是客户需清楚“产品有风险”,三是客户需知晓“收益会波动”。

北京商报记者 孟凡霞 马嫡

信保狂亏、踩雷假黄金案后 人保重回C位有多难

3月24日,中国人保召开2020年业绩发布会,介绍去年中国人保利润总额316.4亿元,同比增长6.3%;归母净利润200.69亿元,同比大降10.4%,扣除非经常性损益后同比增长3.6%至198.2亿元。中国人保新任董事长罗熹率高管团队还阐述了中国人保的“重回C位”新战略,并对信保业务狂亏、金凰珠宝假黄金案、玖富诉讼案等多项热点事件进行了回应。

信保业务如何“扫雷”

整体来看,2020年中国人保实现保险业务收入5636.08亿元,同比增长1.5%;归属于母公司股东的净利润达200.69亿元,同比下降10.4%;总资产1.26万亿元,同比增长10.8%。此外,集团综合偿付能力充足率为305%,核心偿付能力充足率为257%,两项指标同比均上升5个百分点。

在各条业务线上,人保财险实现原保险保费收入4320.19亿元,同比增长0.1%,但市场占有率为31.8%,同比下降1.4个百分点;人保寿险实现保费收入961.84亿元,同比下降2%,市占率为3%;人保健康保费收入322.57亿元,同比大幅增长43.9%。

在财险业务方面,令人侧目的是信保业务的“大跳水”。年报显示,人保财险信用保证险承保狂亏51.04亿元。申万宏源证券分析师葛玉翔指出,信保业务拖累了人保财险的承保业绩。

“由于疫情导致社会信用风险水平提高,存量业务逾期率上升,赔付成本同比增加;加之融资性信用保证险业务规模收紧,保费收入减少,整体信用保证险赔付率同比上升46.6个百分点,费用率同比下降23.5个百分点,综合成本率同比上升23.1个百分点,承保亏损51.04亿元人民币。”对于信保业务大亏,人保财险如是回应。

在中国人保2020年业绩发布会上,中国人保副总裁、人保财险拟任总裁于泽回应称,信保大亏系融资性信保业务风险长尾性所致。他认为:“并没有新的业务带来新的风险,都是上

半年风险的释放放在下半年的体现,因为信用险是长尾业务。”

而在提及导致信保业务“爆雷”风险的武汉金凰假黄金案、玖富案等事件时,罗熹在会上直言,中国人保不会回避这些问题:去年我们发生了几个案件,金凰案件、玖富案件以及最近的假保单案件,其实都反映了我们内部治理的问题。”罗熹表示,将强力推动公司内部治理体系的完善,搭建现代公司治理架构。

事实上,针对2020年类金融业务方面出现的风险问题,人保集团已启动了四方面的工作:一是全面加强风险排查。包括非标投资信用风险排查、资产负债全面风险排查、金额1000万元以上的风险事项排查、保险资金持仓信用债、对固收资产的信用风险排查,还有寿险假保单专项排查行动。二是针对排查发现的风险,积极主动进行处置。三是重点加强投资风险管理。四是加强合规管理。

值得一提的是,罗熹还提到,中国人保制定了一个到2025年的规划以及到2035年的远景目标。“简单地说,2025年我们要实现集团营业收入进入全球可比的保险公司前列,财险主要指标要成为全球第一。到2035年,我们希望营业收入能进入前3位,财险所有指标要在全球进入第一。”

“对于人保财险来说,当前要加强存量信保业务的风险管控,做好风险预警,同贷款人合作加强逾期贷款催收,强化代位追偿。”关于如何处置信保业务,首都经贸大学保险系副主任李文中则提出了如是建议。

关于信保业务下一步怎么走,年报亦称人保财险将继续加强贷后催收追偿和过程管控,提高后续追偿收入。人保财险方面表示:“公司正在持续加强风险管理,积极调整业务结构,加速出清存量业务风险,目前信用保证险业务规模同比下降76.8%。”

权益类投资如何“浪里行舟”

近期股市波动剧烈,中国人保的投资规划

也颇受关注。对于2021年投资计划,中国人保首席财务官周厚杰介绍称:“我们公司权益类配置的比例要始终控制在可承受的风险限额之内。公司重点把握结构性的投资机会,我们特别关注受益于经济复苏、盈利弹性大的公司,以及部分有长期成长空间的优质标的,作为为我们未来权益投资的重点。”

年报数据显示,投资业务方面,截至2020年末,中国人保自身投资资产规模1.09万亿元,当年实现总投资收益567.41亿元,同比增长15.3%;总投资收益率为5.8%,同比上升0.4个百分点;净投资收益率为5%,下降0.3个百分点。

从投资组合角度来看,2020年中国人保固定收益投资占比下降1个百分点至62.5%。其中,除国债占比由2019年的4.6%上升至11.3%以外,定期存款、金融债、企业债等固定收益投资占比皆降。与此形成鲜明对比的是,公允价值计量的各类基金及股票投资占比自2019年的11.8%上升至14.3%,其中基金、股票和永续债投资占比分别上升0.6个、1.1个和0.8个百分点。

而从投资收益角度来看,相较于固定投资收益同比下降0.52%至306.26亿元,公允价值计量的各类基金及股票投资收益大增200%至134.1亿元。

“固定收益投资方面,本集团抓住地方政府债发行高峰和利率回升的配置窗口期,在利率高位大幅增配长期地方债,稳定持仓收益率,有效拉长账户久期;同时,持续优化存量资产信用结构,严控增量信用品种,信用溢价处于相对合理水平。”对于公司投资策略,中国人保如是介绍。

清华大学五道口金融学院中国保险和养老金研究中心研究总监朱俊生分析称,去年行业整体投资收益率有所提升,权益类投资对于整体投资收益率贡献较大,而人保也不例外。他表示:“去年资本市场权益类投资占比大多不高,约在15%左右,但是其收益贡献可能超过70%,而这与资本市场股票行情有关系。”

北京商报记者 陈婷婷 周菡怡

三项业务违规 富友支付再领18万元罚单

北京商报讯(记者 岳品瑜 廖蒙)3月24日,北京商报记者了解到,央行上海分行于3月23日披露的行政处罚信息公示表显示,上海富友支付服务股份有限公司(以下简称“富友支付”)存在3项违规,被责令限期改正,并处罚人民币18万元罚款。

从央行上海分行披露的具体信息来看,富友支付违规行为包括未按规定办理变更事项、未按规定建立并落实特约商户信息管理制度、违规将资金结算至非同名银行结算账户。

对于这一罚单情况,北京商报记者向富友支付方面询问了违规具体事项以及整改情况,富友支付方面仅回应称,目前已经根据监管要求进行了整改。

中国农业大学助理教授王鹏认为,在强化金融监管的大背景下,央行持续开具罚单,也是对第三方支付机构的警示。央行本次对富友支付的处罚金额不大,这一罚单的意义更多在于对富友支付的警戒。同时,也能起到敲山震虎的作用,一些有违规违法迹象、风控存在漏洞的平台要引以为戒,迅速按照要求进行整改。

富友支付成立于2011年7月,于同年12月获得由央行颁发的支付业务许可证,业务类型为全国范围内银行卡收单、互联网支付业务。2014年,因业务违规,富友支付在河南、天津等7个省市收单业务权限被收回。2016年,富友支付与关联公司上海富友金融科技有限公司进行了业务合并,新增预付卡发行与受理业务(福建省、江苏省、上海市、浙江省)。

不仅收单业务范围被缩小,富友支付近年来也多次收到央行罚单,罚款金额在1万元至6万元不等。各类公开投诉平台,关于富友支付为非法平台提供资金结算服务的投诉信息也时有出现。2020年12月

月,富友支付更是因为一纸判决书被最高人民检察院点名。判决书中明确提到富友支付为8家从事非法证券业务的平台提供支付结算服务,公司员工为违法平台资质审核大开“绿灯”。

除了频频被罚外,富友支付母公司业绩“变脸”近日也引起业内关注。北京商报记者梳理发现,2018年11月,A股上市公司精达股份收购富友支付母公司上海富友金融服务集团股份有限公司(以下简称“富友集团”)以及富友支付的部分股权,根据精达股份披露的财报,2020年富友集团录得净亏损约8064.17万元,2019年这一数据为净亏损9289.44万元。

精达股份此前也曾披露富友支付的相关盈利数据,在2015年至2018年前三季度,富友支付净利润分别为8867.86万元、1.12亿元、3.15亿元以及2.91亿元。

作为富友集团业务布局的重要一环,富友集团在陷入亏损泥潭之下,富友支付当前盈利状况如何,为非法平台提供结算渠道一事故发生后,针对合作商户有何措施加强审核,对于北京商报记者提出的这些问题,富友支付未做出回复。

“随着近年来金融活动整顿力度的不断加强,对于第三方支付机构来说,无序经营、盲目经营已经成为了过去式”,王鹏分析称,综合富友支付近年来领罚单、被投诉以及盈利情况等多方面信息来看,不排除富友支付通过提供支付通道并抽取佣金的方式从中获利,这一方式被叫停后,其盈利模式也会受到冲击。

王鹏指出,第三方支付机构在粗放发展时期通过灰色业务获利的业务模式不具备持久性。在核心竞争力方面,金融科技机构应该更加注重技术、风控以及用户数量、用户黏性等。但从行业实际情况看,部分机构踩着违规红线赚快钱,外部环境发生变化后,违规展业的支付机构需要重新评估、调整经营模式。