



弥补流动性短板 银行理财转让成香饽饽

理财产品以优于存款的收益率一直受到投资者的青睐,不过在流动性上却不尽如人意。为此,兼顾高收益和灵活性的理财转让业务应运而生,并且结束推广期的部分银行开始收取一定的手续费。中信银行近日宣布将于2019年1月10日起对转让方收取转让价格的0.1%作为个人理财转让手续费。北京商报记者调查发现,目前上线该项业务的银行以股份制银行和城商行为主,而随着首家布局该业务的国有银行建设银行的加入,也意味着更多银行将加入这一行列。

部分银行理财转让业务收取手续费情况一览

银行	手续费率(%)	收取对象	备注
中信银行	0.1	出让方	最高1000元
兴业银行	0.08	出让方	
浦发银行	0.05	出让受让双方	
渤海银行	0-0.1	出让方	
招商银行	0.05	出让受让双方	现处于免费优惠期
浙商银行	暂免手续费		
杭州银行	暂免手续费		

数据来源:银行官网、官微及手机App



已有10家银行推出转让服务

所谓理财转让是指持有某银行理财产品的投资者若有变现需求,通过银行的平台以一定的价格将理财产品转让给其他投资者,一般当天就可收回资金和相应利息。例如,中信银行规定,自然日16:00前成交的当晚进行资金清算(即转出方资金到账,转入方资金扣款),自然日16:00后成交的下一个自然日清算。

除中信银行外,北京商报记者调查发现,目前推出该项业务的多为股份制银行和城商行,如兴业银行、浦发银行、招商银行、渤海银行、浙商银行等股份制银行,以及江苏银行、杭州银

行、宁波银行等城商行。

此外,也有国有银行开始试水理财转让业务。建设银行于2018年12月推出“建行龙财富”个人财富管理与服务平台,其中设置了“转让专区”,主要用于客户进行理财产品转让,转让产品除了包括预期收益型产品外,还包含净值型产品。

融360大数据研究院主编殷燕敏表示,传统封闭型银行理财产品的预期收益率水平通常高于货币基金等低风险固收类理财品种,不过存在封闭期,流动性相对较差,而银行推出理财产品转让功能可增加这类产品的吸引力。

转让限制差异大

不同银行在转让产品的方式、手续费、交易时间等方面不尽相同。综合来看,在产品转让渠道方面,目前各家银行主要通过线上或线下两个渠道进行。线上转让由出让方通过网上银行、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。

值得注意的是,并不是所有的理财产品都能进行转让。例如,招商银行可进行转让的理财产品包括聚益生金、鼎鼎成金、增利的部分产品以及大额存单;浦发银行目前可进行转让的产品为固定期限盈系列理财产品;兴业银行规定智盈宝、结构性存款不允许做理财转让;江苏银行规定外币结构性存款暂不可转让。

在转让手续费方面,多家银行收取一定比例的费用,而有些银行因为处于优惠期而免收。例如,浦发银行按照出让方、受让方分别承担转让价格的0.05%收取转让手续费;兴业银行只对理财产品出让方收取撮合交易服务

费,收费标准为转让金额的0.08%;招商银行目前该项服务处于优惠期,免收手续费;浙商银行、杭州银行也暂时不收取该业务手续费。

1月3日,中信银行发布公告称,将于2019年1月10日零时起对个人理财转让服务进行收费,其中转让手续费为转让价款的0.1%,最高为1000元,从转出方转让价款中扣收。而在此次调整前,中信银行此项业务不收取费用。

此外,理财转让业务对于交易时间也有所限制。比如,中信银行理财转让交易时间为7×24小时交易;浦发银行办理时间为工作日9:30-15:00;招商银行在每日9:00-20:00可发起转让申请。

对于产品的转让标准,麻袋研究院行业研究员苏筱芮表示,通常能够转让的理财产品拥有相对可以量化的预期收益率或者相对稳定的历史业绩回报率,且债权清晰易于向投资人进行披露。同时部分理财产品风险较高,需要进行合格投资人认定,并不是简简单单挂到转让市场就能让公众投资人参与。

弥补流动性短板

市场人士普遍认为,理财转让业务很好地解决了投资者在购买理财产品时高收益和流动性无法兼得的痛点。普益标准研究员于康指出,目前银行理财产品形态日益丰富,除流动性较强的开放式产品外,还有大量期限较长、收益率相对较高的封闭式理财产品。银行推出理财转让服务,在一定程度上弥补了长期限理财产品的流动性短板,同时也解决了投资者由于突发资金需求想要转让变现等难题。

在苏筱芮看来,对于在理财期间有资金急用的投资人,可以通过转让快速取回本金,还能够获取在此期间的利息;对于其他投资人,又多了在二级市场的投资选择,甚至可以获取

高于原始项目的收益率,因为存在不少转让方为获取流动性而折价转让的情形。

业内人士表示,理财产品转让往往涉及风险等级、产品设计等诸多信息,因此更要关注高收益率“秒杀”背后存在的风险。于康分析称,目前银行理财产品转让均为银行自建的二级交易平台,一方面活跃用户数量偏少,很有可能因供需不匹配而无法转让。另一方面,目前理财转让市场缺乏公开市场报价,不能保证产品交易准确反映产品公允价值。特别是有紧急资金需求,需要短时间完成交易时,往往会折损部分收益。此外,也需警惕转让时存在欺骗等不道德行为带来的风险等。

未来将有更多银行入局

事实上,自2015年推出“理财产品柜面直接转让”服务以来,理财转让业务一直进展缓慢,目前只有为数不多的银行上线该项业务。苏筱芮表示,因为早前银行占据主导优势,在用户体验方面缺乏考虑。随着近期银行理财收益率的持续下降以及理财客户的流失,银行开始有意识弥补短板。

理财转让进展缓慢,与监管政策不明朗不无关系。于康认为,从产品角度而言,理财产品标准化与信息披露不足,致使理财产品目前仍不具备大规模交易的条件;从监管而言,并未有关于理财转让业务的相关规范出台,此业务仍属于监管的模糊地带,易产生各类风险事件,因此理财转让进展缓慢。

业内人士表示,随着建设银行这一国有银行的加入,也意味着理财转让或成未来大趋势。苏筱芮表示,预计银行理财产品转让市场会持续发展,会有更多的银行参与到转让市场中,同时伴随着移动互联网的发展,线上转让市场的比例预计会占据重要地位乃至超过线下柜台部分。

于康进一步指出,未来随着理财产品标准化、信息披露、多家银行面签互认等环节的完善,符合规范的跨行转让交易平台将有可能建立。若能通过转让前资格审查等制度设计,以监管规范的形式控制上述风险,这一市场将有较好的发展空间。

北京商报记者 崔启斌 吴限