

债市“跌麻” 理财“破净”

继今年3月出现“破净”潮之后,理财产品流动性再次迎来挑战,而这次的诱因是债市。11月以来,国内债券市场出现明显调整,部分理财产品也受到波及。11月17日,北京商报记者注意到,有不少投资者在社交媒体吐槽“明明买的是R2中低风险的固收类理财产品,收益却明显下滑”“以为是稳健产品,没想到下跌幅度这么大,又被上课了!”。为了安抚投资者的焦虑情绪,多家理财公司也先后“喊话”不要惊慌,可长期持有手上的纯债类理财产品,静待市场修复。

增加固收+理财产品的配置,以大类资产配置的方式应对单一债券市场的波动

新资金配置固收+,既能捕捉债券调整后收益率的提升效果,又能布局权益市场的长期价值

坚持价值投资,不要追涨杀跌

不用过于担忧当前短期的市场波动,可以继续持有以待债券市场企稳



净值回撤赎回压力上升

近段时间以来,债券市场出现了较大幅度的调整,导致不少理财产品出现了回撤、负收益的情况。面对波动的市场行情,投资者焦虑情绪浓郁。11月17日,北京商报记者注意到,不少投资者在社交媒体吐槽理财产品净值表现情况,有投资者调侃称,买理财买出了股票的感觉,近一周跌没了两个月的收益。

为了避免收益在短时间内都被抹净,不少投资者开始“组团”赎回理财产品,这也让理财公司压力陡增。招银理财旗下“招睿活钱管家添金2号”“泓瑞活钱管家日开一号”两款理财产品近日均出现触及巨额赎回上限的情况。“招睿活钱管家添金2号”产品风险等级为R2,属于中低风险理财产品,产品投向主要为债券;“泓瑞活钱管家日开一号”风险等级同样为R2中低风险,产品投向中固定收益类资产不低于80%,高流动性资产不低于5%。

根据投资者晒出的截图信息,上述两款

产品均因触及巨额赎回上限而无法进行赎回操作。对此,招商银行客服人员表示,这种情况是目前发生了大额赎回,如果某个理财计划当天所有客户净赎回额超过上一个交易日余额的30%(个别产品规定为余额的10%、20%或50%),那么就是发生了大额赎回,建议改天进行操作。

而从净值情况来看,上述两款理财产品净值已多日连续出现下跌。其中,“招睿活钱管家添金2号”自11月10日以来已连续下跌5个交易日,11月10日、11月11日、11月14日、11月15日、11月16日单位净值分别下跌0.02%、0.02%、0.08%、0.03%、0.05%;“泓瑞活钱管家日开一号”的单位净值则从11月8日开始下跌,已连续下跌7个交易日,下跌幅度在0.01%-0.16%左右。

南理财通特邀专家卜振兴在接受北京商报记者采访时表示,近期受债券市场大幅调整,理财产品出现了大幅回撤。主要在于理财产品底层资产主要投资于债券等固收类资产,尤其是纯固收的产品,理财产品净值化

后,资产收益会实时反映到理财产品净值上,因此,当债券市场出现大幅调整的时候,理财产品收益必然会出现大幅波动。

理财公司喊话“不要慌”

“资管新规”后,理财产品进入净值化时代,“卖者尽责、买者自负”成为理财市场的新阶段。虽然经过了一段时间的宣传,投资者已对净值型产品有了一定程度的认知,但净值大幅回撤的现象也让投资者不安。

为了缓解投资者的焦虑情绪,已有多家理财公司先后发声提醒称,应理性看待净值波动,拉长投资期限,用时间来换取收益空间。综合来看,各家理财公司认为,此次债券市场出现调整主要为三方面的原因,一是疫情防控政策的优化,各地方管控力度预计出现调整;二是地产政策的落地提升了市场对房地产融资的信心;三是近期资金中枢边际抬升,月初后宽松幅度暂不及市场预期,资金面趋紧。

中银理财表示,面对此次回调,中银理财

投研团队坚持稳健策略,尽最大努力追求回撤控制,努力打造产品的韧性,力争为投资者带来更好的持有体验;同时,也在密切跟踪研究市场变化,积极争取比较确定的投资机会,在调整中挖掘优质资产的长期投资价值。

中邮理财提到,理财产品主要投向存款、债券等固收类资产,债券价格受市场利率、宏观经济环境等因素的变化而产生波动,进而传导到产品净值。债券价格和利率呈反方向变化关系,当市场利率快速攀升时,债券价格下跌,理财产品净值随之下跌。

展望后市,兴银理财指出,短期来看,债券市场经过风险快速释放,继续调整压力有限,已经初步具备了配置价值。政策从出台到落地、传导到实体经济需要时滞,而从最新出台的10月经济各项数据来看,目前经济的内生动力进一步走弱,政策的传导可能更加曲折,在居民持续去杠杆、企业融资需求不足、回报率偏低的情况下,债券收益率不具备快速上行的基础,后续风险有限。

在光大银行金融市场部宏观研究员周茂华看来,近日债市剧烈波动,有资金面及基本面预期因素,但更多是市场情绪主导。但整体上来说,这种短期的剧烈波动不可持续,市场将逐步回归常态,由于国内经济正处于复苏阶段,财政、货币政策支持实体经济恢复的力度不会减弱,加之央行呵护经济复苏,市场流动性有望保持合理充裕,目前市场环境下,也不支持市场利率大幅上升。同时,在我国基本面环境下,债券短期价格下降,相应债券资产配置吸引力上升,也会吸引部分资金流入。

坚持价值投资

债市波动,投资者如何应对?多家理财公司发文表示,快跌过后无需悲观,应静待

市场企稳。例如平安理财认为,短期固收理财近期虽较长期影响较大,但拉长长时间来看,待债市企稳,仍具流动性配置价值。新资金配置固收+,既能捕捉债券调整后收益率的提升效果,又能布局权益市场的长期价值,还能通过资产配置来优化整体波动。

“在逐渐消化政策预期后,市场预计将回归现有基本面,产品净值表现也预计将逐步修复。”杭银理财表示,本周央行已在公开市场加大投放力度,债市流动性有望保持相对宽松格局,债券收益进一步上行空间有限,产品持仓资产收益已提升至合理水平,产品净值有望企稳修复。基于中长期的债市判断,不用过于担忧当前短期的市场波动,可以继续持有以待债券市场企稳。

卜振兴建议投资者,尊重市场规律,净值化必然意味着收益会随资产收益而波动;不要恐慌,债券市场的调整只是短期情况,市场目前出现了一定的超调;要坚持价值投资,不要追涨杀跌;部分风险承受能力较低的客户,可以选择现金管理类产品,因为这类产品采用摊余成本+影子定价模式。

“首先,投资者要正确看待净值型理财产品,不管是低风险、中风险还是高风险,理财产品的净值都会有一定波动性,相对来说,债券的价格波动要低于股票、基金的价格,主要配置债券、未配置权益类资产的理财产品的净值波动要小一些。其次,投资者在购买理财产品之前,要重点考察产品的风险等级、投资方向和比例、历史净值波动情况等,如果投资者购买的是中长期理财产品,不必过于纠结产品的短期净值波动。”融360数字科技研究院分析师刘银平进一步表示。

北京商报记者 宋亦桐

费率表须公开 人身险产品信披迎新规

两度征求意见后,11月17日,银保监会正式出台《人身保险产品信息披露管理办法》(以下简称《办法》),《办法》将自2023年6月30日起施行。银保监会有关部门负责人指出,全面规范人身保险产品信息披露行为,能够切实保护投保人、被保险人和受益人的合法权益,促进行业健康可持续发展。

新增费率表等披露项目

信息披露一直是各国保险监管机构提升行业透明度、强化外部监督、维护市场公平的重要监管抓手,随着行业市场化改革的不断深入,从严监管导向更加明确,为满足新形势下监管工作需要,银保监会制定了《办法》,将自2023年6月30日起施行。

《办法》将所有人身保险产品纳入信息披露范围,按险种类别划分,包括人寿保险、年金保险、健康保险、意外伤害保险等;按设计类型划分,包括普通型、分红型、万能型、投资连结型等。按保险期间划分,包括一年期以上的人身保险和一年期及以下的人身保险。

在信息披露内容上,《办法》明确保险产品目录、条款、费率表都需要进行披露;一年期以上的人身保险产品还需披露现金价值全表以及产品说明书。在流程上,《办法》考虑到了保险产品在售前、售中、售后全过程。

其中,费率表和一年期以上的人身保险产品现金价值全表是首次作为产品信息披露材料被要求公开披露,北京工商大学中国保险研究院副秘书长宋占军指出,增加费率表,有助于消费者提前了解不同年龄、不同期间的缴费情况,横向对比产品的缴费金额,有助于消费者选择性价比高的保险产品和规划长期保险资金配置。

对于增加现金价值表的披露,宋占军表示,这有助于消费者提前了解产品退保领取的金额,全面了解不同时期退保的“损失”情况,尽可能避免消费者短期退保造成本金损失的不当购买决策。

银保监会有关部门负责人也表示,产品费率和产品

现金价值作为产品的重要信息,与消费者权益密切相关,公开披露有利于消费者更全面地了解保险产品信息,更好地保护自身合法权益,同时促使保险公司更好地接受社会监督,从国际经验看,披露产品费率、现金价值等信息,也有经验可循。

产品停售、转保另有规定

当前,寿险转保已成为保险市场上一种普遍的现象,《办法》专门对转保行为进行了规定。《办法》提到,对购买一年期以上的人身保险产品且有转保需求的客户,经双方协商一致,保险公司同意进行转保的,保险公司应当向投保人披露相关转保信息,充分提示客户了解转保的潜在风险,禁止发生诱导转保等不利于客户利益的行为。

一直以来,保险销售人员会通过微信、朋友圈等制造传播信息进行“炒停”。针对行业此起彼伏的“炒停”行为,《办法》要求保险公司对决定停止销售的保险产品,应当自作出停售的决定后10个工作日内,披露停售产品名称、停止销售的时间、停止销售的原因,以及后续服务措施等相关信息。

此外,在信息披露的管理方面,《办法》指出,保险产品的信息披露材料应当由保险公司总公司统一管理。保险公司不得授权或委托保险销售人员、保险中介机构及其从业人员自行修改保险产品的信息披露材料。

由于保险领域的专业性,消费者在信息不对称的情况下往往容易被误导,以至于理赔时才发觉“货不对板”,业内专家指出,规范保险产品的信息披露能够让消费者对保险产品有更充分的了解,能够根据这些信息作出更科学合理的消费决策,也就降低了销售人员利用信息不对称进行销售误导的可能。

北京商报记者了解到,在《办法》发布之前,分别于今年2月份和8月份进行了两次意见征集,两次征求意见在信息披露时间、披露主体等相关规定方面有所调整。银保监会有关部门负责人指出,优化信息披露方式,强化保险产品信息披露的全面性,顺应互联网技术应用的趋势,方便保险消费者快速获取产品关键有效的信息。

谈及《办法》发布的意义,西部证券分析师罗钻辉在相关研报中指出,近年来,互联网保险行业及第三方保险产品对比平台实现快速发展,在一定程度上降低了销售过程中的信息不对称。与现行规定相比,《办法》扩大了信息披露的产品及披露内容范围,有助于进一步增强产品销售透明度,缓解供需错配难题,减少销售误导,提升业务质量。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅

2023年度北京医保已启动 邮储银行北京分行“一缴一保”助力医保惠民

临近年末,全国多个省市的2023年度城乡居民基本医疗保险进入集中参保期。例如,北京市城乡居民可在2022年11月1日至2023年1月31日参保,参保人当月参保,次月完成缴费。与此同时,作为医保的有效补充,2023年度“北京普惠健康保”也在11月1日正式开售。

为切实做好北京市2023年度城乡居民集中参保缴费和“北京普惠健康保”推广工作,邮储银行北京分行聚焦“一站式缴费”,推出城乡居民医疗保险手机银行App缴费功能。通过便利的线上缴费,打破“数字鸿沟”,让更多人享受更有温度的金融服务。

“一缴一保”提供便利服务

“听说2023年度城乡居民基本医疗保险缴费就要开始啦!今年的缴费金额为370元,不用去银行,直接用邮储银行手机银行就能足不出户轻松缴费。我还投保了‘北京普惠健康保’,像我们这样的老年人,腿脚不利落,不在乎多花195元,图的就是安心有保障。”近日,医保缴费的话题火了,家住通州区张家湾镇的赵阿姨经常与邻居们讨论医保缴费的事。

在通过邮储银行手机银行完成缴费后,赵阿姨更清楚地了解了医保缴费的标准和方法,还不忘提醒邻居们在年底前完成缴费,避免跨年产生手工报销。

从北京2023年度医保具体参保标准来看,养老保险筹资标准上调外加财政补助,切实减轻了居民负担,实现了“病有所医”的政策目标,提升了居民安全感和幸福感。

此外,2023年度“北京普惠健康保”保费仍为195元/年,在价格不变的基础上,扩大了参保人群范围。保障方案紧密衔接北京基本医保,切实减轻大额医疗支出带来的经济负担。

而为了切实做好北京市2023年度城乡居民集中参保缴费和“北京普惠健康保”推广工作,邮储银行北京分行聚焦“一站式缴费”,推出城乡居民医疗保险手机银行App缴费功能。在缴费时间,城乡居民医疗保险参保人员进入邮储银行App生活“模块”,选择“生活缴费”中的“社保医保”,即可为本人或他人办理缴费业务。通过手机银行直接办理相关业务,也让更多像赵阿姨这样的老年人和儿童享受到了更便捷的金融服务。

为了让更多用户享受到医疗保险的惠民政策,邮储银行北京分行多部门联动,借助行内线上企业微信数字员工功能、微信视频号、线下网点营业大厅电子屏及宣传栏等多个渠道,多角度宣传“一缴一保”便利服务。同时,还通过进街道、进社区、进学校的“三进”活动,细化落实相关宣传工作。

金融服务更贴心

值得一提的是,“一缴一保”并非邮储银行北京分行首次聚焦便民金融服务。成立15年以来,邮储银行北京分行充分发挥营业网点优势,坚持科技引领,线上线下深度融合,用方便快捷、优质高效的金融服务,随时随地为群众创造价值。

截至目前,邮储银行北京分行共有营业网点565家,均匀覆盖城乡。全市布放各类自助设备1800余台,满足客户24小时金融服务需求。

具体而言,为了提升老年客群的金融获得感,邮储银行北京分行实施多项养老金客户便民举措,如免费加办账户变动短信通知服务,养老金账户可直接缴纳水、电、燃气费等;推进网点“适老服务”建设,增加具备存折功能的自助设备布放,新增自助设备大字版操作界面,推行手机银行大字版;拓展代发养老金等20余项社保类业务。2022年以来,邮储银行北京分行累计代发养老金超9000亿元。

此外,邮储银行北京分行还格外注重满足特殊人群金融服务需求。例如,邮储银行北京香山支行十余年坚持为辖区5家敬老院和1家橡胶福利制品厂等香山街道辖区551名残障人士提供手语服务,积极探索远程视频手语服务;延庆区支行坚持为出行不便的残障人士提供送养老金上门服务,让特殊人群感受到更平等、更有尊严的金融服务。

在疫情防控关键时期,邮储银行北京分行在监管机构的大力支持下,不断实施网点动态开、停调整,确保符合要求的网点应开尽开。开发自助设备“二维码取款”功能,满足疫情期间、非营业时间存折客户自助办理取现需求。充分发挥线上渠道服务优势,加强客户手机银行使用指导和渠道支撑,积极帮助客户使用手机银行账户查询、智能转账、生活缴费、账户还款、投资理财等功能,实现足不出户金融业务在家办。