

净值型理财产品 现状尴尬 注意风险

广发银行 推出账户安全锁服务

刘向耀

随着资管新规要求实现净值化管理后,保本理财产品将在2020年底逐步退出市场,相比结构性存款的火热,净值型理财产品就变得有些尴尬。

净值型理财产品发行量增多

笔者在省会裕华路多家银行网点走访发现,曾经在大堂醒目位置发布的理财产品信息,已经不再全部标注预期收益率,其中几款产品的预期收益栏里用了“净值型”三个字代替。

这是封闭净值型理财产品,风险等级为稳健型,封闭期105天,5万元起购。在一家股份制银行的网点里,大堂经理介绍道,这款理财产品的总体风险程度适中,不过,产品收益要随投资表现浮动,是不承诺保本保息的。

另外一家国有银行支行的理财经理表示,银行多款保本产品都已经转型成了不同期限定期开放的产品,在定期开放赎回日公布净值。

资管新规落地后,净值型理财产品的发行量较过去有明显提升。普益标准数据显示,2018年5月份即资管新规落地后的次月,各类银行新发行净值型理财产品共191只,环比增长54%,同比增长111%,新发净值型产品的数量翻倍。其中,新发封闭式净值型产品占比82%,开放式产品占比18%,超九成新发净值型产品投向包含债券类资产和货币市场工具,保持了银行理财一贯的稳健风格。

不过,目前来看,各家银行发行的净值型产品占比仍然偏低,传统的封闭式非净值产品仍占较大的比重。

消费者投资意愿不强烈

从发行银行来看,国有大型银行5月份新发净值型产品占比46%,新增数量超过全国性股份制银行。在资管新规推动下,预计后期各类机构的产品净值化转型逐步提速。普益标准研究员表示,从存续净值产品情况来看,股份制银行存续产品最多。截至5月底,市场上

48家银行存续净值型产品共942款,市场存续的净值型银行理财产品中,股份制占比过半,国有行和农村金融机构合计存量不足一成。

因为目前净值型产品的收益较低且收益波动性较大,投资者不是很买账,小银行怕引发客户流失,不敢大力推广净值型产品。相对来说,大中型银行发行净值型产品的动力更强。分析人士表示,目前大中型银行推出的很多净值型理财产品也是只针对机构及高端客户售卖,如私人银行客户、高净值客户、VIP客户等。

笔者在走访中发现,很多消费者对净值型产品的投资意愿并不强烈。在一家银行的理财咨询窗口,业务人员介绍说:我们会给客户进行详细的风险测评,再推荐相关产品。不过,大部分做过风险测评的市民还是不太愿意购买净值型产品,他们最终还是选购了存款型产品。

理财经理不主动推荐

笔者走访多家银行网点发现,虽然多数银行都有销售,但净值型理财产品并不是银行的主推产品。

净值型产品一直都有,比如这款业绩比较基准为5.05%的产品,这个系列已经卖了5年多了。在位于省会裕华路上的一家银行网点,一位理财经理拿

相关

出理财产品宣传单介绍道,这个系列有两款产品,开放频率分别为每半年和每年,上期业绩比较基准分别为5.05%和5.10%,起购金额都是5万元。接着,这位理财经理补充道:不过,这类产品风险等级要高一些,建议您可以考虑这款1年期的非保本理财,预期收益率也能达到5%。期限更短的还有一款215天的挂钩黄金价格的结构性存款产品,最高预期收益率为4.5%,触发低收益的设置几乎不可能出现。

笔者在该银行网点停留约半小时,观察了理财经理向前来咨询理财产品客户的推荐优先级。其中结构性存款产品为第一推荐,个别预期收益率亮眼的人民币非保本理财为第二推荐,大额存单为第三推荐。走访的其他银行网点,也发现了类似的情形。

在省会万达附近的一家城商行网点,理财经理向笔者推荐了结构性存款产品以及一款非保本理财。当笔者询问是否有净值型产品在售时,大堂经理回答:有的,不过要看您对风险的承受能力。她还表示:资管新规一落地,我行就开始大力主推净值型产品。但是,很多投资者都很抵触,后来我们就不主动推荐了。不过,这两年我一直都有净值型产品,有固定的一批客户,这类产品卖得也不错,一般在募集期或预约期的最后一天额度就没有了。

何为净值型理财产品

投资者无法得知自身承担的真实收益和风险大小,这种情况下也很难要求投资者自担风险。

而净值型理财产品则不同,净值型理财产品的运作模式与基金类似,这类产品没有明确的预期收益率,产品收益以净值的形式公布,更为准确、真实、及时地反应资产的价值。投资者根据产品实际的运作情况,享受收益或承担亏



选购产品看历史业绩

资管新规出台后,要求银行理财产品要打破刚兑,银行理财向净值型产品转型,这是未来银行理财发展的必然趋势。业内人士表示,对于预期收益类产品,收益率相对稳定,实际收益率与预期收益率不会差别太大。但是,净值型产品的收益率会随市场变动,存在较大的不确定性。净值型理财产品,较适宜的投资者是对风险和收益要求都比较高。随着保本理财的退潮,银行销售净值型理财产品肯定会越来越多。

业内人士建议投资者,在选择购买净值型产品时,必须注重资产管理人的实力,具体可参考历史业绩,以及资产配置的品种和比例等,注意防范投资风险。

不仅更有利于保护投资者的利益,还有利于资产管理行业的健康发展,很大程度上消除风险隐患。举个例子,净值型产品的初始净值设为1,当投资组合有盈利或亏损的时候,产品净值就会发生变动。比如:产品的资产价值盈利20%,净值为1.2;亏损10%,净值为0.9。投资者根据自己持有产品期间,产品净值的变化,享受收益或承担亏损。

本报(宋亮)近日,广发银行在手机银行客户端推出借记卡安全锁和设备安全锁,根据客户自身的用卡习惯、生活支付场景等各类金融需求为客户在账户和设备上加上几把可靠的“锁”,在保障资金安全的同时,实现随时随地即可即用、即锁即控。

借记卡安全锁是广发手机银行此次升级安全保障的一项重要突破,通过境外锁、境内锁、时间锁、账户交易限额锁对客户刷卡消费和取现的地区、时间、转账金额进行限制和管理,从而极具针对性地有效防范盗刷风险。举个例子,境外锁开启后,持卡人仅被允许在其所设置的国家或地区内进行刷卡消费或是在自助设备上取现,境内锁开启后,仅允许客户在其所设置的省、直辖市范围内进行刷卡消费或是通过自助设备进行取现。如果客户的借记卡不小心因信息泄露等被犯罪分子伪造,并且这些犯罪分子企图在安全锁禁止刷卡的境外或境内地区进行盗刷,那他们只能空手而归了。除此之外,时间锁也是一把让犯罪分子没有作案时间的“锁”。时间锁开启后,客户可设定禁止发生交易

的时间,那么被选定的借记卡账户在此限定时间段内除了水电缴费、还款等批量代扣业务外,不允许发生资金出账交易;而账户交易限额锁则是对借记卡账户在广发银行非网点柜台的渠道如通过网银、手机银行、ATM等进行转账交易时,对其日累计限额、年累计限额、日累计笔数进行限制。

据悉,此次广发银行的手续银行不仅针对借记卡账户进行保护升级推出借记卡安全锁,还对登录手机银行的设备加强了绑定管理,推出设备安全锁。客户开启设备安全锁后,使用已绑定设备登录手机银行时,验证通过手机银行登录账号和密码后即可登录,但当客户使用非绑定设备登录手机银行时,还需加强验证,这样一来即使个别不法分子窃取客户的手机和登录密码也无法登录手机银行了。

此外,在此次升级中,广发银行还特别推出手机银行安全检测服务,为客户提供检测借记卡安全锁、设备安全锁、持有认证工具、快捷支付、瞬时通提醒等多项安全保障功能的启用情况,并将及时对未使用的安全防护措施提供对应的开启提示。

棚改专项债券 在上交所成功招标发行

6月20日,2018年天津市红桥区棚户区改造专项债券(一期)通过财政部上海证券交易所政府债券发行系统成功发行,标志着自财政部、住房城乡建设部3月1日联合印发《关于印发试点发行地方政府棚户区改造专项债券管理办法的通知》以来,全国首单棚改专项债正式落地。

本期棚户区改造专项债券,对应项目为天津市西沽南

片区棚户区改造项目,和天津市红桥区西于庄地区棚户区改造项目,期限5年,预计融资规模为108亿元,本期发行规模15亿元,未来偿债资金主要来源于土地出让收入。根据项目融资计划、建设情况等进行测算,预计土地出让收入对项目总融资成本的覆盖倍数为1.52,项目自求平衡情况较为良好。

(本报综合)

农行河北分行金融活水注三农



农行员工走村入户向村民普及金融知识。

农业银行因农而生、因农而长,服务三农是农业银行肩负的神圣使命和社会责任。近年来,农行河北分行针对农村地区区位特点和金融需求实际,加快推进农村基础金融服务建设,使更多居住在农村的百姓享受到了现代化金融服务的便利。主动对接全省扶贫工作新要求,以支持广大农民脱贫致富为核心,以实现连片特困地区经济可持续发展为重点,积极探索输血与造血、融资与融智相融相促的精准扶贫新路径,为县域地区经济发展和民生改善提供强劲的金融动力。

打通农村基础金融服务 最后一公里

农行在村里小卖部设了服务点后,买菜的功夫就能取钱、缴话费了,还能给孩子转学费,再也不用往镇里跑了。邢台晋县王家场村的村民围着笔者争相传说了惠农通服务点的好处,以前取钱、转账都要跑到十几里地以外的镇上,还要排队等上大半天,现在在家门口几分钟就办完了。

长期以来,农村地区基础金融服务严重缺失,提升农村基础金融服务水平,让农村居民享受和城里人一样的金融服务,始终是党中央国务院高度关注和着力解决的问题。2010年起,农行河北分行主动承担起国有大型商业银行的社会责任,率先在全省金融机构开办银行卡助农取款服务,逐县逐行政村设立惠农通服务点,全面推进金穗惠农通工程建设,把

银行开到了百姓家门口。截至2017年末,全行共设立惠农通服务点3.4万个,覆盖了全省所有乡镇和60%的行政村。据农行工作人员介绍,该行计划2018年底实现惠农通服务点行政村基本覆盖。

为了真正把这项惠民工程做实做好,在项目建设之初,农行河北分行就制定了整体规划,按照先乡镇、后行政村,全部县域统筹推进的原则,逐年确定惠农通服务点覆盖目标,既避免盲目追求数量扩张,又确保惠农通工程积极有序推进。河北省农村面积广阔、行政村数量多,全省高原、山区和丘陵面积占比一半以上,更增加了惠农通工程推进的难度。燕山太行山集中连片22个特困县,是革命老区,也是深山区,农行的员工没有忘记集中连片特困县的百姓们,山路崎岖,他们步行进村入户摸清各个行政村的基本情况,确定服务点设立的整体思路和方法,村里没有固定电话线路,他们创新研发发布无线电子机具,村民思想有顾虑,他们挨家挨户介绍农行助农取款的便利。经过不懈努力,不到一年时间,22个特困县由最初的电子机具行政村覆盖率27%提升到了91.7%。

为确保惠农通工程的持续推进和有效运营,农行河北分行为每个县支行配备了用于巡检、维修服务电子机具的专用车辆,为有效满足服务点设立需求,对服务点布设的电子机具敞口供应,为激励服务点店主向农户提供优质服务,每季度对店主给予费用补贴,并支付业务办理通信

费,务实有效的措施使得越来越多的村民在家门口享受到了更加优质、便捷的金融服务。

铺就涉农补贴资金发放高速公路

金穗惠农通工程的普惠金融网络搭建过程中,农行河北分行还以工程为载体,积极对接城乡居民养老保险、城乡居民医疗保险、各类涉农财政补贴资金等农村民生工程,推动助农金融服务与涉农、惠农政策的有机融合。通过惠农卡,使农民的养老金、看病钱、补贴钱直接发放到自己卡里,并在惠农通服务点足不出村领取,真正实现了便民、惠农。

定州是一个130万人口的县级市,以前都是村会计每月跑县城取现金,把养老金发到老人手中;每年年初还要挨家挨户收养老保险费,再把现金交到银行。如今,通过农行的惠农卡,村里的老人们不仅在家门口就能取到养老金,60岁以下的村民还可以在惠农通服务点缴纳养老保险费。提到农行,村民们都竖起了大拇指。

邢邑镇北王宿村支书说,现在通过农行惠农卡和惠农通服务点发放养老金、收缴养老保险费,省去了我们很大的麻烦,既方便又安全。遇到行动不便的老人挂失银行卡、改密码等事情,农行还有专人上门服务。村民们都说:还是农行贴心百姓。

刚开始,村民们,特别是老人们认为在一个小小的电子机具上取养老金、缴养老保险费、汇款不安全。农行工作人员向笔者介绍,为了消除村民们心头的疑虑,我们定期到村里向大家讲解金融常识和安全用卡知识。每逢节假日,在服务点开展刷卡赠礼活动,慢慢地大家就接受和习惯了到服务点取钱、汇款、缴费。针对农民的实际需求,农行河北分行还先后在惠农通服务点开通信用卡还款、存款定活互转、现金汇款、转账汇款、代缴话费、代缴电费等功能,率先在全省金融机构中开通服务点跨行业务功能,为村民提供了极大的便利。

截至2017年末,该行共发放惠农卡1395万张,代理72个县(区)城乡居民养老、医疗保险,代理790个涉农财政补贴项目,累计发放各类资金204亿元,受益农户1200万人,惠农通服务点平均每年为农户办理各类业务近2000万笔,全省农村基础金融服务水平得到了极大地提高。

打造全新互联网金融 服务三农生态圈

随着移动互联网技术在农村地区的普及应用,2017年,农行河北分行积极推进金穗惠农通工程互联网化升级,在惠农通服务点增加电商、扫码付等现代化的网络支付结算功能,为农户提供更加丰富便捷的线上金融服务。

阜平县夏庄村是一个四周环山的小山村,距离县城40公里,交通极为不便。村民的日常生活供给主要依靠村口的巧芳超市供应,这家超市也是农行的惠农通服务点。2017年初,阜平农行客户经理下乡回访时,为其注册了惠农e商平台。我发现在那里,都是通过惠农e商平台在网上进货,省去了来回跑县城的麻烦。很多之前村民们想买,但在城里买不到的商品,现在也可以在平台上下单购买了,村里的红白喜事,大家都到我们的店里订货。自从在农行的平台订货后,超市的收入翻了番。巧芳高兴高采烈地讲述着惠农e商给自家超市带来的变化之余,还向记者介绍起超市结算桌上摆放的农行聚合扫码。

现在村里好多的年轻人买东西都喜欢用手机扫码结账,原来我的桌子上摆了好多的二维码。现在有了农行聚合扫码,支付宝、微信、京东等几乎所有的程序都能扫,还能享受很多优惠,而且结算款项直接打到我的农行卡上,既方便又省心。

惠农e商聚合扫码等移动、互联网金融服务在惠农通服务点的应用,真正把服务点从线下基础金融服务代理点,升级为线上线下一体化的惠农综合金融服务站。截至2017年末,农行河北分行共2.37万个惠农通服务点上线惠农e商平台,总量排名全国农行系统第2位,服务点在平台累计交易7.3万笔、2.8亿元;共2790个服务点上线聚合扫码。据悉,2018年,该行将实现惠农e商聚合扫码在商超类惠农通服务点的基本覆盖。

用金融力量助力脱贫攻坚

走进衡水饶阳县五公镇南官庄村农户闫妮妮的温室大棚,这里一片生机勃勃的景象,一排排葡萄架间种植着圆白菜,长势喜人,春意浓浓。

闫妮妮正忙着采摘,这茬菜又能卖出几千块,靠农行的贷款俺建起

了两个温室大棚,今年就增加了4万块的收入,明年葡萄挂果后,每年可收入9万块哩!他高兴地絮叨着,眼神中透露着对明天美好生活的憧憬和希望。

饶阳县临雄安新区,是河北省最大的设施蔬菜生产基地,是京津冀的“菜篮子”。随着蔬菜种植和设施葡萄产业的发展,农业新型经营主体纷纷崛起。为扶持农业产业化企业、家庭农场、种植大户等农业经营主体发展,饶阳农行充分发挥服务三农的政策优势,在总分行的大力支持下,依托饶阳特色产业,实施金融+农户金融+龙头企业+农户金融+特色产业+农户金融+特殊项目+农户金融+重点项目+农户等精准滴灌三农服务模式,先后创新推出了金穗快农贷、农村土地承包经营权(确权)抵押贷款等三农金融新产品。依靠农行的支持富裕起来的农民自编了一段顺口溜:种上一个棚,当年就脱贫,卖完两棚瓜,小车开回家;一户三棚菜,小楼都能盖。

农行河北分行把支持贫困地区产业发展作为帮长远、助根本的重要途径,积极投放资金支持培育富民产业,促进贫困地区经济活力增强。契合农业供给侧改革,从农业产业化龙头企业入手,积极支持特色种植养殖、温室大棚、奶业加工等产业,并将信贷支持和综合金融服务延伸到产业链上下游。截至2017年末,共支持贫困户70家龙头企业、贷款余额13.2

亿元,分别较年初增加9家、1.7亿元。结合河北省产业转型升级试验区建设,积极支持光伏风电新能源、制造业升级改造、食品业提质提档、传统农业向休闲观光现代农业转变等,推动产业结构向中高端迈进。落实省委省政府旅游扶贫工作,依托旅游+支柱产业、旅游+配套产业等扶贫模式,支持重点景区建设及升级改造。通过安置就业、销售特色农产品、导游服务等途径带动周边贫困户增收,并以农家乐、贷款产品支持贫困户开展经营致富。近几年,先后为野三坡、白石山、密苑旅游胜地等9个高等级景区提供贷款超20亿元。顺应农业农村经济结构加快转型升级趋势,积极投放资金支持集约化、组织化、规模化特征的“大三农”“新三农”“特色三农”,帮助客户扩大生产规模,增强地方经济拉动力。3月末,共支持大企业、大市场、新型农业经营主体、特色资源开发等各类客户贷款160亿元。

截至3月末,在62家贫困户贷款余额522.2亿元,较年初增长38.6亿元,增速8%,高于全行平均3.4个百分点。精准扶贫成效进一步显现,精准扶贫贷款100.5亿元,较年初增长10.2亿元,累计带动建档立卡贫困人口1354万人次。深度贫困地区亮点突出,在10个深度贫困县贷款余额136.3亿元,较年初增长8.3亿元,增速高于全行平均1.9个百分点。

(杨珊)



晋宁县王家场村凯鸿超市经营者张翠红,在农行惠农通服务点为村民免费办理小额取现业务。她的助农取款点新上线了聚合支付,进一步方便了村民生活。