

理财销售整改已按启动键

半年过渡期三大难题盼有解

杜晓彤

储蓄国债和定期存款 相比有哪些不同

姜珊

理财产品销售新规进入6个月过渡期倒计时。不少银行理财子公司已着手推进与代销机构达成新的合作共识,理财登记中心信息系统的搭建也正在完善。但备受市场关注的业绩比较基准整改进展缓慢,这背后仍是顾虑重重——打破市场刚兑预期,客户能否接受?

“过渡期的主要工作应该是对业绩比较基准的调整。”一位理财子公司人士表示,这一整改工作难度并不大,但涉及打破客户的刚兑预期,机构担心客户流失。“过去客户习惯了告诉他一个绝对数值,现在要改成像基金一样,挂钩一些指数形成浮动的相对数。”该人士进一步解释。

虽然大部分公司已增加对业绩比较基准的提示性描述,但鲜有理财子公司产品的业绩比较基准挂钩指数。“我们还在观望其他机构怎么做,主要还是担心客户的接受程度。”一位股份制银行资管部人士透露。

除此之外,对于理财子公司来说,接下来半年过渡期需要完成的工作,还包括进一步明确和代销机构的权责划分、对代销机构资质进行更严格的管理,以及满足正在不断提高的信息披露和报送要求。

打破刚兑预期遇难题,业绩比较基准未明确

6月27日起施行的《理财公司理财产品销售管理暂行办法》(以下简称“新规”)中,相关条款对“单独或突出使用绝对数值、区间数值展示业绩比较基准”提出禁止性要求。

该条款备受市场关注,原因之一在于这一要求的落地将涉及万亿规模的理财产品整改。看懂研究院高级研究员卜振兴指出,存量银行理财整体规模有25万亿,其中理财子公司占到一半以上,这里面大部分净值型产品的业绩比较基准都面临整改问题。

“这么大规模的存量整改很难一蹴而就,市场教育需要时间,产品信息的更新也需要按照披露要求推进。”他认

为,“可能会从一些相对折中的方式开始,让客户慢慢接受。”

例如,多家理财公司已在产品说明书中新增业绩比较基准的测算依据,也有一些银行在销售页面展示的业绩比较基准旁增加提示性标志。

但这些调整并不彻底,多位受访人士表示,新规提出这一要求,指向的是打破客户对银行理财产品的刚兑预期,因此要满足要求,应参考公募基金把业绩比较基准的计算方式调整为与指数挂钩浮动的相对数值。

卜振兴表示,目前基金公司普遍采用的是相对收益率的基准展示方式,但是理财公司普遍采用的是绝对收益。“客户已经适应了这种展示方式,简单易懂。如果按照新规要求,需要逐步规范基准,尤其是不能采用单一数值或者区间等展示基准,客户接受起来是存在难度的。”他指出。

据了解,自资管新规发布后,银行理财产品朝着净值化转型,业绩比较基准也随之取代了预期收益率,以显示净值型银行理财产品不构成任何收益承诺。但在实践中,银行净值型产品的业绩比较基准并没有采用和公募基金产品相同的计算方式,而是多采用绝对值表示,客户依然习惯于将“业绩比较基准”视同“预期收益率”。

多位受访人士均认为,未来理财产品业绩比较基准的发展方向是参照基金产品,形成一个浮动的相对收益数值,但目前这一调整进度缓慢。

一位理财子公司人士表示,大部分理财子公司对于是否参照公募基金调整业绩比较基准,还在互相观望中。“客户接受程度是最大的顾虑,机构担心出现客户流失。”该人士表示,过去销售人员只需要告诉前来购买理财产品的客户,产品业绩基准就是“3”或者“3到5”,客户只看这个数,但按照新规要求,“销售时不能单独使用这个数,还必须告诉客户这个数什么意思,是怎么来的”。

尽管新规要求不得“单独或突出使用”,但目前对于展示和计算业绩比较基

准的具体标准并没有明确。

发行代销责任共担,双方需达成新共识

新规对理财子公司代销机构的准入门槛、发行机构与代销机构之间的合作协议、责任共担等方面做出了进一步规范。这也是理财子公司正在着手推进的重点工作。相比于没有明示具体标准的业绩比较基准来说,代销机构的合规管理在理财子公司看来更为紧迫。

“新规明显提高了理财子公司产品的代销门槛,在合规销售和投资者保护方面要求发行机构和销售机构责任共担,这也给理财子公司的人员配置和运营带来了挑战。”一位理财子公司人士表示。

“我们还在研读新规,会出一个新的代销管理办法,并修订代销的相关协议。”前述股份制银行资管部人士透露,“针对新规提出的具体要求,我们也会再单独出台相应的管理办法,比如代销机构准入管理办法等。新规还提出发行机构和代销机构建立反欺诈体系,这一点我们也在和代销机构讨论。”

多家理财子公司也正在加强代销机构管理,并寻求与代销机构就新规提出的各项要求达成共识。交银理财方面表示,该公司已主动与各家销售机构进行协调,沟通双方的职责边界,并可根据新规对理财子公司层面需要推进的工作进行了全方位的梳理和部署,包括建立健全理财产品销售的相关制度办法,完善与销售机构的权责划分,以及完善理财产品在合规销售管理方面的各项要求。

据了解,部分理财经理为吸引客户,仍会口头向客户提供预期收益区间,诱导客户将净值型产品等同于预期收益型的老产品,一些代销机构还存在其他岗位人员兼任理财销售的情况。

“理财公司可能也需要对已合作的代销机构进行一定取舍。”卜振兴指出,“过渡期给了理财子公司对代销机构资质进行评估的时间,对于不符合新规要求

的代销机构就要将其剔除。如果到了6个月之后,还跟资质不过关的代销机构合作,那理财子公司可能就要遭到处罚了。”

信息登记披露要求高,基础设施需要更完善

除了理财子公司与代销机构方面的调整,行业基础设施的完善也是新规落地后的一项重要工作。根据新规,代销机构要“能够持续满足在全国银行业理财信息登记系统登记,以及银保监会及其派出机构实施非现场监管、现场检查等的数据需要”,并“与理财子公司实施信息系统联网,能够满足数据传输需要”。同时,信息系统等行业基础设施也亟须进行升级改造,以满足大量信息登记要求。

一位行业人士透露,银行业理财登记托管中心(以下简称“理财中心”)作为理财市场的重要基础设施,正在着手推进报送数据标准的统一。

“之前一些银行是把要求报送的三张表导出来,填完之后再手动上传,现在理财中心要求至少所有的股份行数据系统进行一个直连,也就是说,要求三张表数据生成之后就自动报送。”该人士表示,“报送的每张表都有至少上百个测试点,在直连之前,理财中心会对这些数据进行测试并验收,经过测试的数据都符合理财中心的数据报送要求,这样也就实现数据标准的统一了。”

“简而言之,要求报送的数据更细、更多了,数据直连能保证数据的准确性、完整性、及时性。”该人士进一步表示。

这也是当前行业的一大痛点。此前,银行理财产品的主要依托是母行渠道,随着资管新规发布,银行理财产品打破刚兑,业务外拓成为应对激烈的市场竞争的一项重要举措,他行代销合作也由此兴起。但是,随之而来的数据接口和交付标准差异,也使得发行、销售双方面临系统对接问题。

据了解,目前市场上数据接口还无法做到标准统一,理财子公司与代销机构的系统对接难度较大,时间周期仍然较长。

从财政部此前公布的信息来看,今年还有5批储蓄国债发行计划,从7月份至11月份的每月10—19日,都有一批储蓄国债发行,其中第三批电子式国债,两批凭证式国债。电子式国债与凭证式国债的利率,都是三年期3.8%,五年期3.97%。

电子式国债与凭证式国债有哪些不同?主要体现在购买方式与付息方式上。电子式国债可以在网上银行购买,并且现在有一些银行已经开放了手机银行购买电子式储蓄国债的方式,认购起来比较方便。而凭证式国债只能在银行柜台购买。

在付息方式上面,凭证式国债付息都是到期一次性还本付息,但是电子式国债都是每年付息一次。在票面利率上两类储蓄国债虽然一样,但是电子式储蓄国债是每年付息一次,大家可以用这笔利息再进行投资产生收益,相当于复利。

有人可能会有疑问,目前三年定期储蓄的利率已经达到了3.85%,比储蓄国债的收益还要高一点,那直接用于定期储蓄就可以了,为何还有那么多人想要购买储蓄国债呢?

如果单从利率来看,银行存款的利率明显要高一些,同样期限的银行存款和储蓄国债,选银行存款看起来更划算。然而,实际上真是这样吗?

银行定期存款一般都是到期后一次付息,假如存10万元,按3.85%的利率计算,三年到期后的利息就是1.155万元。

我们前面提到了,储蓄国债除了有到期一次付息的凭证式储蓄国债外,还有每年付息一次的电子式储蓄国债。如果是买三年期10万元的凭证式储蓄国债,按3.8%的利息计算,到期后的利息为1.14万元,确实不如存利率为3.85%的银行存款。可如果是买的电子式储蓄国债,因为利息

是一年付一次,所以就可以把利息用于再投资,产生复利。而按照3.8%的复利计算,买10万的储蓄国债,3年后的利息就有1.184万元,显然要比存利率为3.85%的银行存款的利息多。可见,3年期的银行存款利率未必就比储蓄国债高,还要看买的是什么储蓄国债以及怎么去操作。如果能实现复利,那就是买储蓄国债更划算,否则银行存款更划算。

从流动性来看,无论是储蓄国债还是银行存款,在没到期之前都是可以提前取出的,而且提前取出都会损失一部分利息,只不过损失的利息会不一样。银行存款如果提前取出,无论是存了多久都只会按活期利率计算利息,而目前银行存款的活期利率大多为0.3%或0.35%。储蓄国债提前支取的利息计算会根据持有时间长短的不同而不同。以凭证式储蓄国债为例,持有时间不到半年的没有利息,持有时间在半年到一年之间的利率为0.54%,一年到两年的利率为2.27%,两年到三年的利率为3.29%。

相比较之下,持有不到半年就提前取出的,银行存款的利息更高,而持有半年以上自然就是储蓄国债的利息更高。由于储蓄国债提前支取时利息较高的时段要长一些,所以相对来说流动性还是稍微要好一些。

从安全性上看,无论是储蓄国债还是银行存款安全性都很高。虽然从理论上来说,银行有可能无法收回,国债也有可能违约,但这些可能性都极小。如果非要比较谁的安全性更高,那应该还是国债,因为在我国,有国家信用全额保障,国债出现违约的可能性比银行破产的可能性更低,安全性也就更高。

中信银行石家庄分行

多措并举推动“我为群众办实事”实践活动

自党史学习教育开展以来,中信银行石家庄分行党委和各级党组织认真贯彻落实习近平总书记重要指示精神,以党史学习教育为契机,不断提高政治判断力、政治领悟力、政治执行力,增强“四个意识”,坚定“四个自信”,做到“两个维护”,把开展“我为群众办实事”实践活动作为党史学习教育的重要内容,努力在学党史、悟思想、办实事、开新局上取得新成效。

争作表率,一心一意跟党走

中信银行石家庄分行在深入开展党史学习教育过程中加强组织领导,落实工作责任,使全行党员干部进一步坚定“永远跟党走”的决心和信心。开展“我是党员做先锋”活动,广大党员亮身份、亮行动,建好党员突击队,党员徽章在服务窗口戴起来,党员身份在工作一线亮出来。强抓转变工作作风,特别是各级党组织和党员干部以高度的使命感、责任感,将自己摆进去,将工作摆进去,实现“我来办、马上办、必办好”主动作为的良好态势。人人争先,敢于担当,在为群众办实事中彰显出责任和力量。深入学习“七一讲话”,按照“学、思、践、悟”学习步骤,组织引导全行员工认真学习习近平总书记在庆祝中国共产党成立100周年大会上的重要讲话精神。全行上下通过深入学

习,各级党组织纷纷表示继续发扬勇于担当、务实苦干、攻坚克难的精神,运用党建与业务同发展的理念,不断用奋斗点亮希望之光,用进取赢得中华梦想。

不忘初心,一颗真心暖群众

中信银行石家庄分行在“我为群众办实事”活动中,注重务实有效,展现良好风貌。开展“我与群众面对面”活动,该行党委深入基层一线,倾听员工呼声,聚集解决“急难愁盼”问题,七一期间对困难党员、群众进行走访慰问,将党的关怀做到位;继续发挥好该行“金点子”平台,及时了解员工的意见建议。各级党员、干部直接联系群众,开展家访、谈心谈话、集体座谈等方式,了解群众所需,该行营业部党支部与法律保全部党支部联合进社区与老党员、困难群众进行亲切交谈,了解老党员身体及生活情况,积极为他们排忧解难,提供更多更优质的金融服务。开展“我是党员志愿者”活动,组建志愿服务队伍,聚集身边人身边事,多做助人为乐、雪中送炭的好事。该行团委组织全行开展“义捐义卖”活动,将义卖所得善款全部捐赠福利院。中信银行保定分行营业部党支部为在骄阳下排队等候接种疫苗的广大市民搭建遮阳帐篷,送去饮用水、扇子、纸巾等物品。中信银行正定支行党支部开展金融知识进社区活动,围

绕“防范电信网络诈骗、远离非法集资、珍爱信用记录”等主题,对社区居民开展金融知识宣讲。中信银行石家庄中华北大街支行党支部专门购置了智能泡茶桶,在炎炎夏日,为厅堂到访的客户准备了绿茶饮品;厅堂公布分管行长和营业经理手机号码,确保第一时间能够解决群众在办理业务中遇到的问题。

积蓄服务力量,一往无前抓落实

“党只有始终与人民心连心、同呼吸、共命运,始终依靠人民推动历史前进,才能做到安如泰山、坚如磐石”。中信银行石家庄分行铭记习近平总书记的讲话精神,牢牢把群众这个核心,一切为了群众、依靠群众,一往无前抓落实。践行国企担当,赋能乡村振兴——中信银行石家庄分行召开县域支行座谈会,积极贯彻落实党中央、国务院乡村振兴战略部署,传达落实总行“落实乡村振兴战略、推动县域支行发展专题研讨会”会议精神,解决如何赋能乡村振兴,探讨研究未来县域支行发展方向及措施。助力雄安新区发展,关爱新区建设者——中信银行雄安分行自设立以来,即以服务雄安新区建设为己任,迅速搭建雄安新区建设者金融服务团队,主动作为,靠前服务,将有温度的服务送到工地,将党史学习教育成果带到工地,充分利用智能设备到工地现场服务,为建设工人节约了大量时间。与此同时,该行联合中信保诚人寿保险有限公司河北省分公司、中铁十二局集团雄安新盖房分洪道二标项目部助力雄安新区发展、关爱雄安新区建设者,将金融服务送进工地并赠送保险补充计划。截至目前,该行已为雄安新区300多家企业、2万余名建设者提供银行结算服务,有效地保障了建设资金拨付和工人工资的发放效率,凭借有温度的金融服务,得到了客户的好评。以客户为中心,践行社会责任——中信银行石家庄分行积极组织开展普及金融知识万里行活动,重点围绕老年群体及青少年群体。6月活动期间,开展了多形式多渠道的宣传活动,线上线下相结合,通过线上朋友圈组织全行1000余人开展宣传文案6次,受众人数上万余人;通过进社区、进企业、进校园发放宣传折页1万余

份;开展现场讲座60余次。

为落实党史学习教育“我为群众办实事”实践活动要求,弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿精神,履行社会责任、汇聚公益力量。7月22日,中信银行石家庄分行举办“阳光互助 中信同行”义捐义卖志愿服务活动。中信银行石家庄分行团委组织各部门积极进行募捐活动,本次志愿服务活动得到了分行广大干部员工的热烈响应和广泛参与,短短两周时间,20余个单位共募集了861件物品,涵盖图书、玩具、文具、电器、工艺品、电子产品等10余类。(图文 韩旭)



中信银行石家庄分行开展“我与群众面对面”活动,与老党员交流谈心。

中信银行石家庄分行开展“我为群众办实事——助力雄安新区发展 关爱新区建设者”活动。



中信银行石家庄分行举办“阳光互助 中信同行”义捐义卖志愿服务活动。



中信银行石家庄分行举办“阳光互助 中信同行”义捐义卖志愿服务活动。