

产品浮亏遭投诉 银行理财净值转型遇挑战

□本报记者 戴安琪

中国证券报记者了解到，近期有不少投资者因购买的银行理财产品浮亏而进行投诉，被投诉产品主要为R2（中低风险）产品，投诉理由多为产品涉嫌虚假宣传。

分析人士表示，中低风险产品本身存在本金亏损的可能，大多数银行在其产品风险揭示书中描述明确。一方面，投资者在购买过程中，应认真阅读说明书；另一方面，银行销售人员在对产品进行销售时，要充分阐明风险。此外，银行对产品的风险评级也有待细化。

R2等级产品受关注

一位投资者告诉记者：“今年5月购买了某股份行的一只产品，宣称100%投资固定资产，R2级低风险，历年化收益率约5.1%。但自购买后，本金就开始亏损，没有盈利过。”该客户认为，此产品涉嫌虚假宣传，因此进行了投诉。

同样，一家国有大行理财子公司的某只R2等级产品也遭到了投资者投诉。该投资者表示：“花了50万元购买的产品，一个月就已经浮亏近2000元了，实在不能接受。”

记者走访网点发现，当前的确存在部分销售人员在销售过程中对产品风险含糊其辞的情况。不过，也有不少销售人员非常谨慎。某国有大行支行理财经理告诉记者：“现在给客户推荐理财产品都非常谨慎了，对于购买理财产品经验不是很丰富、风险承受能力较低的人群，一般只推荐保本型理财产品；对于风险承受能力较强，且比较了解净值型产品特点的人群，才会推荐非保本理财产品。但不少客户并没有耐心听风险提示，只关心收益率。”

金融监管研究院副院长周毅钦认为，以后银行理财产品不再会继续维持过去收益性、流动性、安全性都较好的

“不可能三角”，收益高、流动性好的产品必定有一定的风险波动。“投资者必须改变以往‘低头闭眼’买理财的方式，而是‘抬头睁眼’认真阅读产品说明书，辨析风险，选择适合自身风险承受能力的理财产品。”周毅钦提到。

风险评级应精细化

中国理财网数据显示，银行理财产品公司目前共发行了1949只产品。其中，权益类4只、混合类454只、固收类1491只。从风险等级分类来看，1949只产品中，风险等级为一级（即低风险）的有20只；等级为二级（即中低风险）的有724只；等级为三级（即中等风险）的有1200只；等级为四级（即中高风险）的有4只，分别为工银理财·工银财富系列工银量化理财-恒盛配置理财产品、阳光红300红利增强、阳光橙优选配置和阳光红卫生安全主题精选；等级为五级（即高风险）的目前仅有1只，为招银理财招卓沪港深精选周开一号权益类理财产品计划。

由此可见，银行理财产品公司迄今发行的产品中，处于投诉“重灾区”的风险等级为中低风险的产品占比达37.15%，中等风险的产品占比更是高达61.57%。

某银行业研究员表示，银行净值化



新华社图片

转型的推进，叠加今年以来金融市场整体风险的上升，个别金融产品价格产生极端波动。一方面，银行应该加强投资者教育，改变投资者对银行理财产品的印象仍停留在过去“保本保息”的状态；另一方面，银行的产品风险评级需要进一步细化。

一位银行人士告诉记者，现在银行对销售出台了多种合规要求，并且对基层销售人员组织了相应培训，尤其是向客户告知“业绩比较基准”和实际收益率的区别。

在风险评级精细化方面，交通银行此前发布了新版的《投资者风险提示调整后等级名称和表述情况表》，将银行理财产品风险等级分成6级，最高等级是激进型，并提示购买激进型产品的客户“最坏的情况下可能导致失去全部投资本金，并对投资所导致的任何亏损承担责任”。

粤开证券董事长严亦斌：

谋求主板上市 力争跻身行业准头部

□本报记者 万宇

今年以来，粤开证券出现了一些积极变化，整体业务水平稳步提升。广州开发区金控董事长兼粤开证券董事长严亦斌在接受中国证券报记者专访时表示，粤开证券今年做的是“系鞋带”的工作，目的是为今后的起跑和变革积蓄力量，打好基础。接下来，粤开证券将立足广州开发区，面向粤港澳大湾区，辐射全国，着力于财富管理、大投行、大资管、大投四大业务板块协同发展，启动主板上市申报，力争中长期实现总体排名进入行业“准头部”的目标。

回归广州 融入金控

经历了广州开发区金控入主，总部迁至广州等一系列动作后，粤开证券正式“回归广州、融入金控”，带着“立足广东、继往开来”的全新使命，抓住“聚焦、变革、协同”三大关键词，出现了不少可喜的变化，整体业务水平提升。

在证监会近期公布的2020年证券公司分类评价中，粤开证券2020年评级为

BBB，这是公司近5年内得到的最高评级。半年报显示，上半年公司实现营业收入5.07亿元，同比上升8.33%；归属于挂牌公司股东的净利润1.31亿元，同比上升8.39%。截至报告期末，公司总资产158.97亿元，较年初上升5.48%；归属于挂牌公司股东的净资产49.60亿元，较年初上升2.07%。

虽然2020年上半年在广州开发区金控正式入主以来，粤开证券取得了不错的开局，但在严亦斌看来，这只是粤开证券蜕变的第一步，他把粤开证券目前的工作称为“系鞋带”阶段，公司的高管团队搭建、架构体系改革、大中台建设等工作都是在为日后的变革和起跑积蓄能量。

他表示，作为广州开发区首家国资控股的全国性金融机构，在大股东广州

开发区金控的支持下，粤开证券今后还将与广州开发区金控在相关资源上进行有效整合。广州开发区2049家高新技术企业的基础信息数据库，丰富的企业资源蕴含了海量的资本运作业务机会，为粤开证券提供了包括但不限于债券发行、IPO上市、市值管理、并购顾问等潜在业务。粤开证券私募股权基金业务也与

启动主板上市申报

严亦斌表示，粤开证券将牢牢把握证券行业改革发展的黄金窗口期，落实“股东引领、科技筑底、协同共进”三大战略目标。

他介绍，公司大投行业务将依托广州开发区现有高新科技企业资源，开发区高新区科创板创业板、创业板IPO业务，为园区现有上市公司提供再融资，并购重组等配套金融服务。

财富管理业务是粤开证券的盈利支柱，公司将协同广州开发区金控，尽快实现后发优势，形成自己的打法。大零售业务定位为大湾区精品财富管理专家，个人业务实现全面的财富管理转型，机构业务发力中小机构客户以实现差异化突破。

大投行业务是粤开证券内部稳健、持续的盈利补充，公司将主要把现有资

源结合好，形成区域优势聚焦。

大资管业务将持续为投资者提供更丰富的权益类、固定收益类、衍生产品类等产品，满足投资者各类投资理财需求，并通过引入业内排名靠前的投资经理，打造明星投资经理团队，推出明星资管计划。适时申请公募资管牌照，为投资者提供公募基金管理服务。公司私募基金子公司——粤开资本，旗下产品将选取开发区内优秀高科技企业进行投资，打造科创投资系列私募基金明星产品。

此外，粤开证券还将坚定地开启主板上市申报，借助上市实现转型升级。境内外联动发展，为客户提供全方位金融服务，进一步做精做深，巩固细分赛道优势地位。

采访的最后，严亦斌给出了粤开证券的奋斗目标——短期（2020年—2021年）实现总体规模及营收排名达到行业“腰部”，启动登陆资本市场，借助上市实现转型升级等目标；中长期（2022年—2025年），实现总体排名进入行业“准头部”，境内外联动发展，提供全方位金融服务等目标，打造成为粤港澳大湾区一流精品特色券商。

“看牙贵”成共识

险企布局齿科保险

□本报记者 黄一灵

“这已经是我种植的第三颗牙了，前前后后花了3.4万，纯自费，医保根本不报销，真是辛苦攒钱大半年，一朝回到解放前。”90后小王对记者抱怨道。记者了解到，“看牙贵”背后有多种原因，医保覆盖项目较少是其中一大原因。中国庞大的消费者数量以及不断增强的健康意识，决定中国口腔市场具有发展基础。在此背景下，多家险企均布局齿科保险。

医保支付比例偏低

“看牙贵”似乎已经成为一种共识。从项目来看，洁牙300元左右，补牙300—500元左右，拔智齿500—1000元左右，种植牙均价6000—18000元，正畸15000—30000元左右。

看牙为何如此贵？除材料成本和人

工成本高之外，口腔医疗服务医保覆盖项目较少，医保只报销基本材料费和治疗费，种植牙、牙齿矫正等都不属于医保的报销范围。另外，牙科医保报销的自费比例也比较高。

价格使得消费者望而却步，据国家卫健委公布的第四次全国口腔健康流行病学调查显示，全国有高达97%的成年人正在遭受口腔问题的困扰，但就诊率并不高。

险企推出多款产品

近年来，险企加码布局齿科保险，推出多款产品。据记者在互联网平台上不完全统计，截至目前，大地财险、安达财险、阳光财险、太平财险、泰康在线等公司均已发布专门的齿科保险。总体来看，齿科保险包括齿科治疗和意外齿科两方面的保障。其中，齿科治疗既包括日常的

预防保健，也涵盖拔牙等基础治疗，以及正畸、种植矫正等复杂治疗。

各大保险公司布局齿科保险在一定程度上证明口腔医疗服务市场有较好的发展前景。

平安证券称，以美国的发展路径来看，中国口腔领域即将步入快速发展的阶段。正畸和种植牙市场空间广阔，或将成为口腔医疗行业增长核心。根据测算，中国目前种植牙和正畸的市场规模分别是347亿元和271亿元，渗透率仅为0.15%和0.68%。如果种植牙的渗透率提升到1%，那么市场规模就可以达到2000亿元；如果正畸的渗透率达到5%—10%，市场规模可以超过3000亿元。

市场规模或有限

虽然险企纷纷布局齿科保险，但这或许不是一门赚钱的好生意，潜在市场

规模亦有限。

有保险经纪人表示，齿科保险就是保险公司和齿科诊所合作的产品，保险公司并不指望这类产品赚钱，完全是给牙科诊所引流，顺便也给自己做一些广告宣传。

另一资深经纪人对记者称：“齿科保险本身是可以带病投保的，而且产品本身也有合作的诊所，除合同上的赔付金额外，他们私底下可能还有互相合作的签订协议。对于保险公司而言，齿科保险引流的意义大于盈利，可能就是平进平出吧。”

医疗战略咨询公司Latitude Health认为，无论从以商保为核心的美国还是以医保为核心的德国来看，齿科保险本质是依靠企业为员工提供健康保险的附加险来进行推动的，如果要以主业的形式进行发展，其市场规模极为有限。

银保监会通报批评6家险企

□本报记者 薛瑾

银保监会日前通报了今年上半年保险公司销售从业人员执业登记情况，部分保险公司在中介系统执业登记的代理制销售人员数据与报送系统同口径数据差异率居高不下。截至上半年末，大家财险、中路财产、易安财产、铁路自保、珠江人寿、英大财产6家保险公司的数据差异率高于10%。银保监会对上述6家保险公司中介渠道业务管理责任人进行了监管谈话，并对上述公司进行了通报批评，责令10月15日前改正相关问题。

数据失真

本次通报指出的问题主要包括，部分保险公司系统间销售人员数据不匹配、销售人员基础信息填报不完整和部分保险公司整改不到位。

在销售人员基础信息填报完整性方面，经统计，目前仍有13.1%的销售人员执业登记信息要素存在缺失，中小公司表现尤为严重。从公司层面看，5家保险公司缺失执业登记信息要素的销售人员占比超过50%，15家保险公司缺失执业登记信息要素的销售人员占比介于30%—50%，17家保险公司缺失执业登记信息要素的销售人员占比介于20%—30%。

分析人士称，长期以来，保险业存在销售从业人员信息不全不准、虚报虚挂虚增人员的违规行为，出现销售人员数据失真现象。2019年，银保监会下发相关文件，部署了销售从业人员执业登记数据清核工作，2020年上半年进行了进一步整改。

从通报情况看，部分保险公司

整改不到位，如对销售人员执业管理依然不重视，监管要求落实不到位，监管数据报送要求把握不准，执业登记管理制度不完善，执业登记操作不规范，总公司缺乏领导考核评价机制等。

约谈与批评

对上述问题，银保监会对大家财险、中路财产、易安财产、铁路自保、珠江人寿、英大财产的中介渠道业务管理责任人进行监管约谈，责其就销售人员管理现状、存在的主要问题、下一步管理措施等内容进行专项说明。通报批评上述6家保险公司，责令其10月15日前改正相关问题。其后，将视情对其进行整改情况回头看现场检查。

银保监会要求全行业着力解决执业登记信息缺失问题。各保险公司要将补齐销售人员执业登记信息要素作为执业管理的一项重点工作，及时在中介系统补全缺失信息。11月30日前，各保险公司要在保险中介监管信息系统执业登记的保险销售从业人员971.2万人，其中代理制销售人员910.2万人；同口径下保险公司销售人员在中介系统的执业登记数据与在保险统计信息系统中的报送数据差异率不得超过5%。

不过，从全行业数据看，系统间销售人员数据差异率处于较低水平。截至上半年末，全国保险公司缺失执业登记信息要素的销售人员占比介于30%—50%，17家保险公司缺失执业登记信息要素的销售人员占比介于20%—30%。

分析人士称，长期以来，保险业存在销售从业人员信息不全不准、虚报虚挂虚增人员的违规行为，出现销售人员数据失真现象。2019年，银保监会下发相关文件，部署了销售从业人员执业登记数据清核工作，2020年上半年进行了进一步整改。

上半年，62%的保险公司在两个系统的销售人员数据差异率连续低于2%或逐月下降。特别是国寿股份等大型保险公司，两个系统间数据差异率持续低于1%。

银行支持民营小微企业出实招

□本报记者 欧阳剑环

今年以来，受疫情影响，不少企业出现暂时性经营困境。9月17日，多位银行负责人在第260场银行业保险业例行新闻发布会上介绍，当前民营、小微企业贷款呈现量增价减态势，银行采取了多种措施防范信用风险。

贷款量增价减

民生银行行长郑万春介绍，截至8月末，民生银行民营企业贷款余额15842.3亿元，比年初增长792.7亿元，比去年同期增加了8.2%。小微企业方面，1月至8月累计为4.92万小微企业主动提高授信额度；同期，普惠型小微企业贷款平均发放利率5.98%，比2019年全年平均定价水平下降了0.57个百分点。

浙商银行行长徐仁艳介绍，截至6月末，浙商银行民营企业贷款余额6200多亿元，较年初增长10.42%，高于各项贷款增速，占全部企业贷款余额的63.54%。其中，普惠型小微企业贷款余额1800多亿元，占全部贷款的16.71%。实现债券发行挂钩LPR定价，帮助发债民企降低融资成本超过1个百分点。

在缓解融资难融资贵方面，徐仁艳称，浙商银行尝试了平台化的模式，创新区块链技术应用，从企业的资产负债表左边的资产着手，将企业的应收账款、存货、固定资产等债权和物权转化为电子金融工具。企业通过转让金融工具进行融资、采购付款，盘活沉淀资源。同时，该行还创新了池化融资、易企银、应收账款链等平台化服务模式。截至目前，已通过这些工具为4.4万家企业合计提供融资余额3300多亿元。

泰隆银行行长王官明表示，截至8月末，泰隆银行500万元以下的贷款客户数占比达到99.8%，贷款余额占比达到90.3%。100万元以下贷款客户数占比达到95.1%，贷款余额占比占比达到54.2%。全行户均贷款27.8万元。

在加强信用贷款推广方面，王官明介绍，该行制定专门办法，推广专属产品，开展专项激励，主动联系小微企业，做好服务对接，联系覆盖面达到100%。截至8月末，共向1.91万户普惠小微企业，发放符合政策的信用贷款134亿元，占同期普惠小微企业贷款发放额的26.3%。

多举措防范风险

在疫情冲击下，不少小微企业遭遇经营困境，导致银行资产质量出现恶化。

谈及如何应对的问题，郑万春表示，民生银行持续优化风险管理，确保自身实现稳健发展。具体措施包括：强化名单制管理，在名单制基础上实施“一户一策”管理，进行重点开发，并对战略民企名单实施动态管理。优化授信政策及授权管理，量身定制客户政策，并且根据客户动态，及时调整融资策略。在贷款审批过程中，通过切实有效的外部增信减轻对强抵押的依赖。优化风险授权支持体系，提升审批效率和效果。

徐仁艳坦言，企业目前面临新的风险是客观存在的。基于这种背景，浙商银行根据监管部门的要求进一步加大核销力度，这一方面有利于银行自身的稳定经营，另一方面有助于企业跟银行间的合作更稳定。

王官明表示，上半年新冠肺炎疫情确实对经济运行造成一定冲击，小微企业由于风险抵御能力弱，受到影响比较大。从泰隆银行情况来看，小微企业信贷风险有一定上升，截至8月末，该行不良贷款率1.23%，比年初上升了0.1个百分点。

“考虑到下阶段小微企业信贷风险可能还会上升，泰隆银行提前计提风险拨备。”王官明称，8月末该行贷款拨备率2.53%，拨备覆盖率205.72%。同时加强“堵新清旧”：一方面，加大不良贷款处置力度；另一方面，严控增量风险，进一步加强准入管理，做好常态化自查，管好员工的意识和行为。