

理财市场净值产品转型提速

城商行“船小好调头”



视觉中国图片 制图/王建华

净值产品业绩基准上升

普益标准日前披露的统计数据显示,2020年12月,全国银行理财市场净值产品存续量为27542款,环比增加1589款。其中,全国性银行、城商行和农村金融机构三类银行中,城商行净值产品存续量环比上升幅度最大。

具体从各类型银行净值产品存续量来看,2020年12月,全国性银行净值产品存续量为10309款,环比增长167款;城商

行净值产品存续量为12236款,环比增长857款;农村金融机构净值产品存续量为4997款,环比增长565款。三类银行净值产品存续量环比有不同程度提升,城商行净值产品存续量环比上升幅度最大。

从业绩基准来看,2020年12月,全国净值型产品综合业绩基准

环比上升2.95点至79.75点。净值型产品综合业绩基准为4.52%,环比上升16基点;固定收益类净值型产品业绩基准为4.23%,环比上升19基点;混合类净值型产品业绩基准为5.71%,环比上升9基点;现金管理类净值型产品业绩基准为3.01%,环比持平。

多措并举促转型

当前,不少大行已经成立了银行理财子公司,加快了其净值化转型的步伐;而以城商行和农商行为代表的多数中小银行却明显“慢了一步”。

有资管人士指出,中小银行在净值化转型中主要存在三大挑战:一是顶层设计顾虑。部分银行在理财增量和存量之间博弈,在增量的规划上缺少顶层设计,尚未真正理清净值型理财发展规划和工作思路;二是人才支持顾虑,不少银行本身队伍不具有净值型理财发行和管理的经验;三是系统支持顾虑,部分银行可支撑每日开放申购和赎回的净值型理财销售的系统尚未完成上线,购买流程冗长,恐将影响净值型理财发行。

适当性管理、个人客户的反欺诈、投资者保护等方面的工作,建立突发事件应急处理机制,采取科学合理的方法,审慎管理产品运作风险。

中国人民银行深圳市中心支行张春光表示,“净值化”转型从根源上涉及到中小银行核心竞争力。他从公司治理、普惠金融、金融科技三个方面分析,认为好的公司治理需要保证平衡股东、管理层和其他相关方的利益,从而实现持续、有效率的经营;中小银行聚焦普惠、辅助中小微企业发展,既是政策要求也是自身发展的要求;在金融科技方面,银行金融科技水平决定了核心竞争力的强弱,真正要做到业务与科技相融合,未来还有很长的路要走。

●本报记者 戴安琪

互联网存款迎来监管约束

中小银行需进一步精耕细作

●本报记者 欧阳剑环
实习记者 王方圆

商业银行通过互联网开展个人存款业务日前迎来监管约束。业内人士表示,短期内中小银行的负债端面临挑战。未来应有保有压、疏堵结合,着力拓宽中小银行负债渠道和来源。同时,中小银行也应在自身能力范围内精耕细作。

中小银行揽储受冲击

近年来,中小银行通过在第三方互联网平台设置存款产品展示和购买入口,借助互联网平台的流量优势,通过较高的存款利率、灵活的支取方式吸引个人存款客户,实现异地客户和存款规模的快速增长。

以五家民营银行作为对象监测,中泰证券银行业首席分析师戴志锋表示,2018年以来,中小银行的储蓄存款增速明显高于大型银行,五家样本银行的2019年存款增速区间在41.68%至189.47%,存款规模快速扩张;存款在计息负债中的占比区间在75.47%至90.15%。

中小银行的资本补充渠道不仅大行,对存款的依赖程度较高,尤



本报记者 车亮 摄

其民营银行由于缺乏网点,更加依赖线上吸储,中小银行的负债端将面临挑战。”金融科技专家苏筱芮称,随着监管趋严,中小银行无疑是受冲击最大的群体。

中国社会科学院金融研究所银行研究室主任李广子也表示,从短期看,部分中小银行资金筹集难度或加大,甚至可能会产生一定的流动性风险。从长期看,银行通过互联网开展个人存款业务将实现规范化发展。存款市场的无序竞争将减少,银行资金成本将降低,存款资金的稳定性提高。同时,也会倒逼银行打

造自己的揽储渠道,建立多元化可持续的资金来源。

拓宽负债渠道和来源

值得关注的是,近期针对金融机构通过互联网开展相关业务的新规相继出台。招联金融首席研究员董希淼分析称,《关于规范商业银行通过互联网开展个人存款业务有关事项的通知》对互联网银行采取一定豁免措施,与《商业银行互联网贷款管理暂行办法》对互联网银行的豁免

精神一致,有助于鼓励互联网银行良性创新。下一步,应有保有压,疏堵结合,着力拓宽中小银行负债渠道和来源。

苏筱芮建议,未来商业银行需厘清自身的业务结构与规模占比,通过加强同业融资来缓解监管带来的冲击。“一要认真评估监管指标,如流动性匹配率、优质流动性资产充足率、核心负债比例等重要监管指标,进行压力测试。二要加紧平衡收入结构,做好客户精细化运营,大力发展自营渠道,通过手机银行等新型方式提升自身的运营能力。此外,地方法人银行应坚守本地地位,在自身能力范围内精耕细作。”苏筱芮称。

中国银行研究院研究员郑阳认为,客户资源决定了中小银行的负债端竞争力,中小银行维系客户将从“抓大放小”粗放式管理模式向“分层分级”精细化管理模式转变,聚焦区域目标客户,提高金融服务的质效。中小银行会将发力重心集中在拓展“线上+线下”自营渠道上,利用手机银行App、微信小程序、微信公众号等渠道加强社交性功能,增加客户流量,强化裂变式营销,向线上自营渠道引流。同时,通过优化调整网点布局,推进网点智慧化转型等方式提高线下实体网点拓客能力。

“网红”背后有隐忧 百万医疗险市场或降温

●本报记者 薛瑾

“经常在网上看到‘百万医疗险’的广告,一年交几百元就能获得上百万的保额,听起来挺诱人的。不知道哪家保险公司的产品靠谱些。”即将迈入30岁门槛的钱女士近日计划为自己购买人生第一份商业保险,她对于上述产品表现出了浓厚的兴趣。

近年来,借着健康险需求增长的东风和一些保险公司创造出的吸睛营销噱头,百万医疗险在网上“露脸率”颇高,并成为一类“网红”保险产品。不过,业内人士表示,此类产品虽然性价比不错,但有明显缺点,如很难获得高额赔付、不易达到理赔门槛等。在监管规范短期健康险业务、鼓励长期健康险发展等背景下,百万医疗险市场或出现降温。

迅猛发展的网红产品

“马上就快30岁了,30岁之前,要给自己买份保险。”出生于1991年的钱女士近日对购买健康险十分有兴趣。她说,在朋友圈、抖音等网络平台上经常看到百万医疗险的广告,觉得性价比颇高,“一年交几百元就能获得上百万的保额”。

注意到百万医疗险因此“心动”的,不止钱女士一人。近年来,随着民众风险意识不断提高,市场对健康保险需求增加,作为短期健康险产品的百万医疗险以较为低廉的价格迅速“吸粉”无数,并成为保险界的网红产品之一。

据艾瑞咨询与众安保险日前联合发布《中国百万医疗险行业发展白皮书》显示,中国百万医疗险市场在2019年总规模达到345亿元,预计2020年已升至500亿元,同比增长50.7%;2019年用户规模达到6300万人,市场渗透率达5.2%,预计2020年已升至9000万人,渗透率升至7.4%。该《白皮书》还预计,中国百万医疗险市场将在未来几年保持每年25%~40%的增速。到2025年,全市场保费规模将超过2000亿元。

巨额保额多是噱头

百万医疗险以“杠杆高、人人买得起”等特点成为无数人买健康险的“入门级”产品,其市场也以近乎狂飙的模式发展,但据保险业内人士反映,此类“网红”产品纠纷较多,投诉率居高不下。

一些保险公司为了快速在互联网渠道获取客户,将投保过程简化,牺牲了

回应“房贷还了7年多,117万本金一分未还”投诉 民生银行:系录入失误所致

●本报记者 张玉洁 欧阳剑环

1月18日晚间,中国证券报记者从民生银行获悉,就近日大众关注的客户蒲先生投诉民生银行南京分行“还贷7年多,117万本金一分未还”事件,民生银行南京分行调取了原始的贷款档案,发现该笔贷款从第一次还款时即是“先息后本”的还款方式,还款方式与贷款合同上的差异是因为经办人员录入失误造成,将原本的“等额本息”录成“先息后本”导致。

还款方式录入错误

日前,据媒体报道,2013年10月,蒲先生在民生银行南京分行办理了一笔20年的公积金和商贷组合房贷,其中117万为商业贷款,合同约定年利率为4.2%左右,按照等额本息的方式进行还款,每个月的还款金额为8092.95元。

2020年11月,蒲先生想要换房,在查看自己的征信报告时发现,自己的房贷本金并没有变化。

不过蒲先生也表示,此前每月扣款金额明显少于购房合同约定月还款金额。他认为差额部分已经从公积金中扣除,因此并没有在意。

媒体报道显示,民生银行的客服经理此前回应称,这笔房贷采用的是“先息后本”的还款方式,先归还利息,到期后一次性归还117万本金,类似于消费信用贷款。

蒲先生并不认同银行的说法,认为银行擅自变更还款方式属于违约,并损害自身利益,由此投诉。

1月18日,民生银行南京分行回应称系录入失误造成,将还款方式录入为了“先息后本”,该行表示,从未“擅自变更房贷还款方式”,也郑重承诺绝无恶意篡改行为。“先息后本”的按揭贷款还款方式对银行来说不仅风险相对较大,实际操作中也极其罕见,该笔贷款从第一次还款时即不包括本金,从还款金额来看也容易发现问题,该行没有恶意篡改的动机。

民生银行南京分行表示,民生银行南京分行将与蒲先生积极沟通,在法律

很多投保细节上的解释。这导致部分投保人在正确理解产品上存在不足,信息不对称。”某保险业内人士表示。

“两年前公司为了帮我们获客,选了一个一年几百元的百万医疗险,这也是为了适应市场竞争顺应市场的,因为很多人就很喜欢贪图便宜,几百块钱可以解决几百万的医疗费用,听起来都诱人。”一位保险销售人员坦言,但两年过去,弊端慢慢出现,如续保问题上开始出现纠纷,“开始了各种问题的解释、沟通,还背上各种骗人的骂名”。

据了解,百万医疗险大多都设置了较高的免赔额,一般超出1万元的部分才能报销。“大多只报销公立医院普通部,一般私立医院和公立医院的特需不予报销。对于感冒咳嗽之类的小病,想达到理赔门槛实属不易。”业内人士称。此外,百万保额在生活中的实际意义也值得商榷。一般医疗费用大都在百万元以内,实际理赔金额远低于保额,几百万保额只是虚高。

应合理规划长短期产品

银保监会相关负责人日前指出,部分短期健康险产品缺乏定价基础,保额虚高;部分公司销售行为不规范,把短期健康险当作长期健康险销售,一旦赔付率超过预期就停售产品,严重侵害了消费者利益;此外还存在核保理赔不规范和无序竞争等问题。

在此背景下,银保监会印发《关于规范短期健康保险业务有关问题的通知》,对百万医疗保险为代表的短期健康险产品续保、产品定价、赔付率、组合销售、核保理赔、停售、投保提示、退保现金价值等方面进行了全面规范。

同时,监管层面还鼓励长期健康险的发展,在政策鼓励下,部分保险公司已推出费率可调的长期医疗险产品,成为短期医疗险产品的有效替代。某大型寿险公司相关负责人表示,监管定调将促进商业健康保险经营转型和创新,价值体系将进行重塑。

业内人士表示,监管层面要求短期健康险披露赔付率,保费调整预期加大,短期健康险不能“续保”等方面的问题,无疑会让部分投保人将目光转向长期健康险。“长期健康险不仅保障时间长,而且可以避免患病后难续保的风险。”

“有些人贪图便宜,买了两年短期健康险,错过了人生中健康峰值。想再买长期险时,身体条件不允许了,保费剧增。”某保险分析人士指出。

业内人士表示,监管层面要求短期健康险披露赔付率,保费调整预期加大,短期健康险不能“续保”等方面的问题,无疑会让部分投保人将目光转向长期健康险。“长期健康险不仅保障时间长,而且可以避免患病后难续保的风险。”

“有些人贪图便宜,买了两年短期健康险,错过了人生中健康峰值。想再买长期险时,身体条件不允许了,保费剧增。”某保险分析人士指出。

房贷背后门道多

中国证券报记者询问了多位银行从事房贷业务的人士,他们普遍认为,前述蒲先生的经历极其罕见。

某国有大行上海分行房贷业务人员表示,目前绝大多数银行的房贷产品都是采用“等额本息”和“等额本金”两种还款方式。有少数银行会有一些“先息后本”的产品,比如上海某银行就有房贷产品,约定前三年只还利息,第四年开始偿还本金,但在合同上都会明确表示,双方也都会明确约定产品的还款方式。前述国有大行上海分行房贷业务人员表示,目前银行房贷业务流程已经非常规范,购房者需了解利息水平、不同还款方式的区别以及提前还款的条件。

利率方面,目前各家银行房贷利率水平基本执行5年期以上LPR+基点的计算方式,大多数银行的房贷利率基本一致或差异很小。还款方式方面,房贷主要有“等额本息”和“等额本金”两种方式。其中,等额本息是指每月还款金额不变,还款的本金逐月递增,利息逐月递减。这种还款方式前期大部分还是利息。这种还款方式还款期内所还的利息高,但前期还款压力不大,适合现金收入一般的客户。“等额本金”还款的特点是每月归还本金一样,利息则按贷款本金金额逐日计算,前期偿还款项较大,每月还款额逐渐减少。此种还款方式整个还款期内所还的利息低,但前期还款压力大,适合经济收入较好的家庭。

该人士还指出,实际上绝大多数房贷客户都会提前结清所有贷款。因此客户在签订房贷合同时需要注意提前还款违约金条款的内容。目前各家银行在这一块有差异。“比如一些银行在偿还房贷1年后就可提前还款,同时没有任何违约金,而一些银行则要求3年后方可无违约金提前还款。购房者在签合同时要看清楚是否接受相关条款。”该人士对中国证券报记者说。