

银行理财持仓出炉 乐观研判后市走向

据中国证券报记者不完全统计,截至目前,已有7只直投股票的权益类理财产品披露二季度或上半年投资报告,持仓个股浮出水面。

截至二季度末,各产品投向及投资风格有所差异,部分产品偏好低估值、高分红个股,包括招商银行、中国平安、中国神华等个股;部分产品青睐新能源、专精特新等板块。

● 本报记者 王方圆



视觉中国图片

免费赠险暗藏套路 专家提示警惕诱导销售

● 本报记者 陈露

近期,保险公司免费赠险现象备受关注,有消费者在投诉平台上表示,自己领取免费或保费较低的赠险,在免费体验期结束后被自动收取高额保费,也有消费者在不知情的情况下被免费赠险。

中国证券报记者了解到,此类现象存在的问题已经引起监管部门注意,部分地区出手整治。业内人士表示,保险公司应规范营销行为,合法合规获得客户信息,不得有不实说明等诱导客户投保的行为。

免费赠险遭投诉

“我在网上领了一份免费的保险,在不知情的情况下被开通了自动续费,第二个月开始就需要支付上百元的保费,等到发现时已经被扣了几个月的保费。”上海消费者小王告诉记者。

记者注意到,有类似经历的消费者不止小王一个。在黑猫投诉平台上检索免费赠险,有超过600条投诉,既有传统保险公司,也有部分互联网平台,涉及的保险主要包括医疗险、重疾险、意外险等。

从投诉情况来看,有消费者领取了免费或保费较低的赠险,但在免费体验期过后,被自动收取高额保费,也有消费者在不知情的情况下被免费赠险。

为何消费者会在不知道的情况下被赠险?以黑猫投诉平台上一款被投诉较多的泰康人寿“飞铁保”产品为例,记者致电其官方客服,客服表示,该产品是公司免费赠送客户的交通意外险,客户在扫码共享单车、停车场缴费等场景下,有可能会被赠险。不过,对于公司如何获取消费者的个人信息,客服并未进行过多解释。

对于如何取消“飞铁保”,客服表示,客户可以使用其官方App进行自助退保,或者联系人工客服进行退保。

消费者未真正享受到优惠

据业内人士介绍,此类业务在业内被称为“魔方业务”,也就是保险公司通过免费赠险或以低保费、低保额、高免赔的保险来吸引客源,进而引导客户“升级”保障或投保其他保险。

据中国保险学会法律专业委员会委员、律师王德明分析,此类业务出现的主要原因是保险公司以销售为导向,千方百计来获客,通过小额赠险获客后再进行后续开发,以获得更高的价值。对于其合规性,王德明表示,保险公司小额免费赠险合规,但应避免缺乏精算风险数据的大规模赠送行为。

不过,此类行为可能存在诱导销售的问题。原海南银保监局曾发文指出,商家借助互联网平台、App或者二维码等网络场景,以“1元保”“首月1元”“免费领取”“抽奖获取”等方式推广,给消费者造成付出极少金额获得保险优惠错觉;购买时自动扣款提示不突出,消费者后续自动续费感觉突兀。实质上,这种营销方式只是将保费分摊至后期,消费者并未真正享受到优惠,而销售时商家未将此情形告知消费者,侵害了消费者知情权和自主选择权,易引发消费纠纷或投诉。

一位保险经纪人告诉记者:“对于这类赠险产品,一定要了解清楚它如何续期,是自动扣费还是到期自动结束,避免造成经济上的损失。”

部分地区出手整治

记者注意到,保险公司“魔方业务”存在的问题,已经引起监管部门注意,部分地区已经出手整治此类现象。

近日,国家金融监督管理总局深圳监管局向辖内各财险公司下发《关于个别短期健康险业务中存在问题及相关风险的通报》,指出短期健康险“魔方业务”中存在的风险和问题,并要求相关公司进一步自查整改。

更早之前,原北京银保监局办公室发布《关于专项整治北京地区互联网保险营销宣传有关问题的通知》指出,保险公司、保险专业中介机构应全面停止在北京地区发布存在过度营销、诱导消费问题的互联网保险营销宣传广告。包括但不限于“首月1元”“1元升级”“免费赠险”“实物抽奖”“限时停售”等诱导、误导性的内容,以及存在广告标识不清晰、关闭按钮不显著、整屏诱导点击等问题的广告。

不过,从实际情况来看,此类现象并未消失。对此,王德明表示,保险公司应当规范营销行为,合法合规获得客户信息,不得有不实说明等诱导客户投保的行为。消费者应做好个人信息保护,要认识到保险产品是复杂的金融产品,应详细了解保险产品缴费金额期限等情况,不宜盲目购买保险。

报告显示,招商银行招卓沪港深精选周开一号产品投资范围包括A股和港股。截至二季度末,腾讯控股、美团、安井食品、人福医药、李宁、中国太保、环球医疗持仓排名靠前,占总资产的比例分别为5.01%、3.84%、3.21%、2.42%、2.34%、2.28%、2.09%。

招商银行招卓专精特新专注于投资专精特新新型公司及其母公司、上下游和竞争对手

展望今年下半年资本市场表现,各理财产品均对未来几个季度的经济和市场保持相对乐观的态度,并表示将结合具体行业和公司分析把握结构性行情。

贝莱德建信理财表示,在经济复苏、“中特估”、AI等各种主题带动下,A股市场呈现存量博弈、多点开花的状态。这样的市场格局,更利于全市场选股的量化策略去创造超

额收益。随着后期经济修复超预期,带动市场贝塔向好,那么产品有望带来贝塔、阿尔法的综合收益。

具体到产品投资,招商银行招卓专精特新产品半年报显示,展望下半年,专精特新是我国政策所认同且鼓励的战略性优势资产,公司将专注于投资专精特新公司及其母公司、上下游和竞争对手等。以下几类企业具备

长期投资价值:一是具有全球竞争力的高端制造企业,如新能源、医疗、工程机械、算力的核心设备和零部件等领域的企业;二是国产替代加速中的企业,如人工智能产业链、半导体产业链等领域的企业;三是受益于通胀的企业,如油气、煤炭、有色金属等领域的企业;四是改善人们生活品质的企业,如医美产品、眼科器械、建材涂料等领域的企业。

招卓专精特新产品半年报表示。

光大理财阳光红新能源主题、ESG行业精选重点持有新能源相关个股,两只产品均持有科达利、宁德时代两只股票,持仓占比均在8%以上。权益类资产持仓方面,截至二季度末,阳光红新能源主题权益类资产仓位为91.61%,阳光红ESG行业精选仓位为88.04%。

还有产品偏爱低估值、高分红个股。光大理财阳光红300红利增强前十大持仓个股包括唐山港(3.25%)、中国石化(3.25%)、中国神华(2.81%)等能源、航运相关个股,还包括交通银行(2.59%)、光大银行(2.58%)、中国银行(2.42%)三只银行股。贝莱德建信理财2只权益类产品前十大持仓个股中均包括招商银行、中国平安、格力电器等。

对于新能源板块,光大理财股票投资部投资经理方伟宁在阳光红新能源主题二季报中表示,目前新能源主要子行业估值持续处在较低位置,未来整体反转需要等待行业供需出现边际变化;行业需求增速依然较高,供需格局较好的子行业配置时机已经到来。持续看好未来新能源行业发展,产品将始终维持较高仓位。

银行代销战场转移 理财市场供需升温

● 本报记者 薛瑾 黄一灵

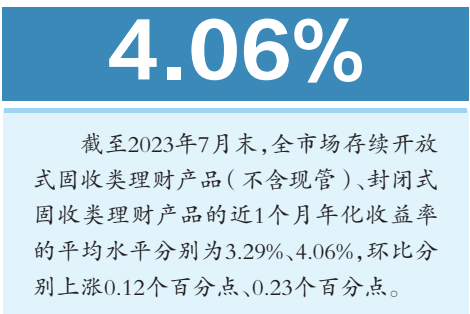
近段时间,理财产品销售购买出现回暖迹象。中国证券报记者调研了解到,人身险产品利率正式切换后,银行理财经理开始寻找“下一个战场”,将此前销售保险的热情转移到理财产品等替代产品上。同时,不少消费者开始增加在低风险、低波动的银行理财产品上的配置。

数据显示,7月理财市场规模实现较大环比增幅。业内人士预计,未来半年内,经济企稳改善等因素料提升投资者风险偏好,银行理财规模有望保持小幅增长态势。

转向理财

8月1日保险产品利率正式切换后,不少理财经理进行了“战场转移”,将此前销售保险的热情转移到理财产品等替代产品上。对于能够接受一定风险的客户,银行客户经理推荐理财产品热情明显提高。

“理财产品目前我们是比较推荐的,客户如果能接受非保本浮动收益,市场不太差的情况下,大概率要比定期存款的收益高一些。最近客户兴趣度也提高,二三十万元的单子有时候一天能卖出好几单。”一位股份行理财经理说,其所在银行近期主推的几个产品都



是通过久期控制策略,降低波动,稳中求胜,业绩比较基准在4%左右。

记者从多家银行了解到,被推荐较多的理财产品普遍属于稳健型,资金投向多为债券等资产。同时,很多理财经理还会搭配推荐主打“活钱理财”的现金管理类理财产品,兼具收益性和灵活性。

“9月手头有笔30万元的存单到期,我打算买一些理财产品。之前买过理财产品,总体还是比较稳的。”北京李女士说。

“最近A股市场波动大,而且3.5%人身险产品也下架了。下半年的余钱我倾向买银行理财,不求大涨,稳住就行。”上海的小美表示。

规模回升

记者观察到的理财市场回暖现象,得到业内数据的佐证。广发证券研报数据显示,7月理财规模回升明显,较6月上升1.6万亿元。中信证券相关研报测算,7月理财规模环比上涨1.88万亿元,增幅达7.42%,创两年来新高。

华东某银行理财公司相关人士直言:“7月以来已有回升。”

消费者缘何对银行理财重燃兴趣?兴银理财首席研究官徐寒飞对记者表示,理财市场出现升温,一是由于存款利率下调,银行表内存款重新回流理财;二是投资者风险偏好边际回落,开始增加在低风险、低波动的银行理财产品上的配置。

中信证券首席经济学家明明也表示,存款利率降低,传统储蓄对居民资金吸引力下降,资金在7月明显回流至理财产品,居民资产配置结构发生变化。

同时,普益标准数据显示,7月银行理财产品收益率止跌回升。截至2023年7月末,全市场存续开放式固收类理财产品(不含现管)、封闭式固收类理财产品的近1个月年化收益率的平均水平分别为3.29%、4.06%,环比分别上涨0.12个百分点、0.23个百分点。

积极拓展

一位不愿具名的银行理财公司人士表示,三季度末对公司银行理财存续规模的预期是止跌。下半年战术是升级投资策略提升拳头产品收益,再配合对外渠道的进一步拓展,公司接下来理财规模应该能有所回升。

徐寒飞表示,预计未来半年内,经济企稳改善以及股票市场见底回升可能再次提升投资者风险偏好,银行理财规模仍将保持小幅增长的态势。

兴银理财相关人士表示,银行理财客户集中在银行渠道,以个人为主,客户风险偏好较低,理财公司应聚焦产品和客户服务,为投资者创造更多投资价值。

兴银理财相关人士说,一是增加存款增强型产品的发行,存款增强型产品是对标定期存款、针对低风险客户、产品竞争力强于存款的固收类理财;二是扩大“固收+”产品的外延,除传统“固收+权益”产品外,新增“固收+商品/黄金/外币债券/高收益债”等其他资产;三是继续布局权益类产品,考虑到近几年主动权益类产品的夏普比不高,可加大指数增强型产品的创设及在现有含权产品投资中提高ETF等投资比例。

落实分类分级管理要求 多家银行下调账户交易限额

● 本报记者 王方圆 见习记者 李静

日前,多家银行发布下调非柜面渠道交易限额相关公告。对于下调原因,多家银行在公告中表示,主要是为防范资金遭受诈骗损失,落实个人银行账户分类分级管理要求等。

业内人士表示,此举有利于商业银行对非柜面网点和自身流动性进行更好管理,但也需要在客户便捷和安全之间做好平衡。

调整账户范围略有不同

日前,中国建设银行内蒙古分行、青岛银行、中国银行天津分行、南京银行、樟树农商银行、梁山农商银行等多家发布调整非柜面渠道交易限额的公告。

具体来看,各银行宣布调整限额的账户有所不同。比如,青岛银行调整对象为对公账户,中国银行天津分行、中国建设银行内蒙古分行、樟树农商银行、梁山农商银行等调整对象

为个人银行结算账户,大多根据账户的历史使用情况进行个性化调整。

梁山农商银行公告显示,该行将根据账户所属客户的年龄、身份以及账户的使用情况,差异化调整部分账户的非柜面渠道(包括网上银行、手机银行、网上支付、自助设备、POS等)限额。

福建海峡银行明确,该行调整范围为未设置非柜面支付限额的存量个人人民币银行结算账户,包括近6个月(含)以上未发生主动交易的账户、未在该行留存已认证为本人实名的手机号码的账户、在该行留存个人信息不完整的账户(包括姓名、身份证件类型、证件号码、证件有效期至到期日、性别、国籍、职业、联系电话、住所或工作地址、工作单位名称)。

调整后的各银行限额也有所不同。福建海峡银行表示,自调整之日起,上述个人人民币银行结算账户非柜面转账限额为日累计不超过0.5万元,月累计不超过10万元。青岛银行表示,该行部分个人账户单日限额将调整

为5000元以下。

防范资金遭受诈骗损失

对于此次调整用户账户交易限额,多家银行表示,这是为了加强打击治理电信网络诈骗违法犯罪活动,防范资金遭受诈骗损失。同时也是为了落实个人银行账户分类分级管理的要求。

中国银行研究院研究员吴丹表示,调整账户交易限额是银行账户防控工作的一种重要方式。非柜面渠道大额交易较难确认客户真实交易意图,且客户一旦转账成功较难追回,因此需要完善事中交易监测措施。通过技术手段识别客户日常交易习惯,及时进行客户风险评估,对异常操作实施账户限制,可以有效守护客户“钱袋子”。

中国人民银行《关于改进个人银行账户分类管理有关事项的通知》明确,切实引导个人通过账户分类管理制度保护账户资金和信息

安全。银行应当加强对Ⅱ、Ⅲ类户异常开立和可疑交易的监测。

事实上,银行调整交易限额一直以来都存在。不同银行会根据用户使用情况、监管政策和风险防范等因素进行动态调整。IPG中国首席经济学家柏文喜表示,银行设定合理的交易限额有利于对非柜面网点和自身流动性进行更好管理,但也需要在客户资金方便和安全之间做好平衡,加强用户宣导,引导超额需求转向柜面服务。

相关银行提示,若账户交易限额无法满足资金结算需求,对公账户客户可以携带单位公章、银行预留印鉴、营业执照正本或副本、法人代表身份证原件或复印件(委托他人办理的,还应提供法人代表授权委托书和经办人身份证件原件)到账户开户行申请上调限额。个人银行账户客户可以携带本人身份证件与借记卡至附近网点查询或办理;如有大额交易需求,一并携带相关交易佐证材料。如有疑问,可咨询开户行营业网点。