

客户莫名被开户

个人养老金开户乱象频现



“今天本来打算开通个人养老金资金账户的，却被告知本人已经在其他家银行开通了。才知道存在账户里的钱在退休前取不出来，而且还不能同时在别的银行办理开户了。”网友小吴在社交平台上发帖吐槽，评论区里不少网友表示自己也遇到了类似情况。

个人养老金开户存乱象

“办银行贷款时，中信银行在我不知情的情况下，给我开通了个人养老金资金账户和信用卡。办业务的时候没发现异常，回家以后在手机App上查询时才发现。我直接把业务员投诉了，银行说是过几天给我反馈，结果却收到了被投诉的业务员的电话回访。”陈乾（化名）告诉中国证券报记者，当时办贷款签的材料较多，没有注意审核每个文件的具体内容，以为自己签署的都是借款合同。

当被问及银行在收到投诉后是如何回复的，陈乾表示：“业务员回答得很模糊，并没有承认错误。账户需要去网点才能注销，所以又花时间跑了一趟网点。”中国证券报记者通过中信银行官网提供的联系方式致电中信银行，该行人士称：“具体情况并不掌握。假如确实存在，我们行里的要求肯定是需要员工合规操作。但有可能是个别员工出于业绩压力做了这样的事。具体事情也不太了解，不方便多说。”

陈乾的经历并非个例，不少消费者都表示自己遇到过类似情况。郑州居民董林（化名）同样告诉中国证券报记者，近日在云闪付添加银行卡时才发现，自己被开通了个人养老金资金账户，而此前对此毫不知情。

此外，中国证券报记者在调研过程中还发现，银行与用人单位合作，批量为单位员工开立个人养老金资金账户，但员工对此并不知情。张静涵（化名）表示，某银行与所在单位合作办理新资卡，在此过程中银行私自为其开通账户。“我们没有前去制止，银行人员直接就给我们开通了个人养老金资金账户，并且告诉我们这是正常流程。后面打电话投诉了，第二天银行的人又来公司给我注销了。”当被问及用人单位是否拥有她的代理授权时，张静涵表示并不清楚。

中国证券报记者调查发现，当前，部分银行存在业务人员在客户不知情的情况下，私自为客户开通个人养老金资金账户，或者隐瞒部分信息诱导客户开户的情况。业内人士指出，银行应完善内部风控体系，拓宽消费者维权渠道等，维护金融消费者的合法权益。

● 本报记者 张佳琳 见习记者 李 静



视觉中国图片

况下为其办理其他业务，或者未告知客户全部信息便诱导客户办理业务，从而引发客户投诉的现象并不罕见。9月4日，中国证券报记者以“银行虚假宣传”为关键词搜索某投诉平台时发现，投诉量超1.1万条。涉事银行包括国有行、股份行、城商行。“没有得到该有的知情权”是众多投诉者对银行产生的质疑之处。

“银行私自开立个人养老金资金账户违反法律法规。”巨丰投顾高级投资顾问翁轩驰告诉中国证券报记者。根据有关规定，代理开立个人养老金资金账户的，商业银行应当要求代理人提供代理人、被代理人有效身份证件复印件、合法的授权委托书等。商业银行对代理人身份信息的核验应比照本人申请开立资金账户进行，并联系被代理人进行核实。无法确认代理关系的，商业银行不得办理该资金账户开立业务。

加强金融消费者权益保护

“‘客户被开户’是一种严重侵犯消费者权益的不当行为。”某股份行人士告诉中国证券报记者，一旦发现有此类行为苗头，该行将第一时间主动联系客户了解具体情况，如非客户本人操作，将与客户一同排查，找到问题根源，堵住日常风险点，并会再次为客户详尽解释账户特性，把选择权交由客户。此外，在实际工作中，该行会不定期甄选一些典型案例，进行工作提示，同时加强主动排查，落实营销环节的客户意愿确认工作。

当中国证券报记者问及，为企业

员工批量开立个人养老金资金账户时，如何确保员工完全知晓相关情况时，上述人士表示，该行主要采取以下措施：一是要求营销人员规范确认开户意愿，包括确认企业与员工之间的雇佣关系、核实手机号码是否为申请人本人等；二是要求企业员工在提供的身份证明材料上签字并注明用途等；三是账户开立后，将通过电话等方式抽查，核实申请人开户意愿真实性；四是在批量开户完成后，逐一向客户发送开户成功短信息，二次提示客户其个人养老金资金账户已经开立。

“如出现此类客户投诉，我行会第一时间要求相关分支机构与企业及其员工取得联系，做好沟通解释，确认客户真实意愿，如客户需要销户，我行将予以配合。”上述人士说。业内人士指出，客户被私开个人养老金资金账户的问题并不罕见。银行应对此类侵害消费者权益的行为，加大处罚力度；完善银行内部风控体系，从源头处杜绝这种现象；同时拓宽消费者维权的渠道以维护金融消费者的合法权益。

数据显示，2023年第一季度监管部门共接收并转送银行业消费投诉超10万件。其中，涉及国有大型商业银行47219件，占投诉总量的45.0%；股份制商业银行29041件，占比27.7%；城市商业银行（含民营银行）15201件，占比14.5%。国家金融监督管理总局表示，将严格按照《银行业保险业消费投诉处理管理办法》的规定，继续加大投诉处理监管力度，督促银行保险机构落实主体责任，扎实做好投诉处理工作，加强源头治理，改进服务质量，维护好消费者合法权益。

银行系金租公司回归租赁本源

半年成绩单表现不俗

● 本报记者 陈露

随着上市银行2023年半年报披露完毕，银行系金融租赁公司的经营情况也得以曝光。据中国证券报记者不完全统计，有超过20家A股上市银行在半年报中披露了旗下金融租赁公司的经营情况。

整体来看，2023年上半年，绝大多数银行系金融租赁公司的总资产较去年同期有所上升。在经营业绩方面，多数公司营收、净利润实现增长，部分公司的净利润同比增长超过20%。

多家公司总资产规模上升

从已披露数据来看，除光大金租的总资产出现小幅下降之外，其他银行系金融租赁公司的总资产均较去年同期有不同程度的提高。

截至2023年6月末，交通银行旗下交银金租总资产达到4090.78亿元，同比增长17.05%，在行业内率先突破4000亿元大关。招银金租紧随其后，截至2023年6月末，总资产为3169.53亿元，同比增长19.06%。此外，民生金租、华夏金租、建信金租、浦银金租、光大金租、兴业金租、永赢金租、苏银金租的总资产均突破千亿元。

在营业收入方面，2023年上半年，浦银金租的营业收入为37.34亿元，较去年同期增长81.09%，营业收入和增幅均位居行业前列。华夏金租、永赢金租的营业收入分别为28.83亿元、21.83亿元。

在净利润方面，2023年上半年，交银金租实现净利润20.02亿元，同比增长6.09%。招银金租实现净利润16.17亿元，较去年同期下降17.15%。建信金租的净利润增幅最大，2023年上半年实现净利润6.69亿元，同比增长153.41%。

优化业务结构

从上市银行半年报披露的数据来看，2023年上半年，银行系金融租赁公司回归租赁本源，不断优化业务结构和经营模式，加大对实体经济的支持。

不少公司的租赁业务投放金额有所上升。比如，中信金租表示，

多家银行理财公司高管变动

体系内部输送仍为常态

● 本报记者 吴杨

日前，国家金融监督管理总局公布的批复显示，王晓莉的杭银理财董事长任职资格已获核准。王晓莉此前担任杭银理财总经理一职，至今已超过三年。

据不完全统计，2023年以来，已有杭银理财、南银理财等多家银行理财公司的董事长等高管职位出现变动，且新就任高管以母行体系内部人员为主。

高管调整进行时

中国证券报记者注意到，近期多家银行理财公司高管迎来新调整。此番获任职杭银理财董事长的王晓莉，自2019年底杭银理财获批开业起，担任杭银理财总经理一职，此次接替夏夏担任新一任董事长。空缺的总经理职务由李俊担任。8月，监管部门已核准李俊杭银理财董事、总经理的任职资格。

另外，多家银行理财公司董事长等高管职位迎来变动。例如，国家金融监督管理总局江苏监管局8月核准了谢岭南的南银理财董事长任职资格，谢岭南接替师波担任南银理财新任董事长；6月，张洁的建信理财副总裁任职资格获批；5月，梁冰的施罗德交银理财副董事长任职资格获批，同月监管部门还核准了苑志宏的华夏理财董事长任职资格。

招联首席研究员董希淼认为，理财公司发展已走过四年，高管团队尚未完全成形，根据工作需要和监管制度对高管人员进行调整优化，属于行业正常行为。

以母行输送为主

从目前银行理财公司新就任的高管来看，母行体系内部人才输送仍

2023年上半年，实现租赁业务投放205.20亿元，同比增长106.20%，为成立以来半年度投放最高水平，其中第二季度和6月投放均创造历史单季度和单月投放最高纪录。苏银金租2023年上半年租赁业务投放410.27亿元，同比增长80.45%，再创历史新高。

值得一提的是，不少公司的绿色金融租赁业务投放占比较高。比如，截至2023年6月末，农银金租的绿色租赁资产余额600.51亿元，占比67.0%；兴业金租表示，2023年上半年，该公司重点聚焦“降碳”“减污”协同增效，结合金融租赁产品优势，转型分布式光伏等领域，绿色业务在总投放中占比超过50%。

也有部分公司借助母行的特色优势，走差异化发展道路。比如，农银金租表示，该公司大力支持农业强国、绿色发展与现代化产业体系建设，深耕“三农”县域、航空航运、新能源、科创与先进制造等重点领域，实现特色化、专业化、差异化发展。

推进高质量发展

2023年下半年，银行系金融租赁公司如何发展？部分公司在2023年年中工作会议上，对下半年的工作重点进行了部署，推进高质量发展、转型发展成为部分公司下半年发力的重点。

展望下半年工作重点，推进高质量发展成为不少公司的共识。比如，光大银行党委委员、监事长卢鸿在光大金租年中工作会上表示，现阶段金融租赁行业发展形势严峻，光大金租应当直面困难，从坚定服务国家战略出发，寻找并抓住机遇，从“强化自身能力建设，保持资产质量稳定，进一步增强服务实体经济”三个方面着力推进公司高质量发展。

除此之外，“转型”也成为一些公司年中工作会议的高频词。比如，华夏金租党委书记陈传龙表示，下一步，要持续提升回归本源和高质量发展水平，坚持走市场化、规范化、差异化、特色化、专业化的“五化”发展之路。永赢金租总裁许继朋表示，下半年要继续深化转型升级战略，坚持以“创新驱动”赋能经营管理，全力以赴推动发展提质增效。

多家银行理财公司高管变动

体系内部输送仍为常态

为常态。

例如，从履历来看，获任杭银理财总经理的李俊来自杭银理财的母行杭州银行，李俊曾担任杭州银行资金营运中心副总经理和总经理。

提及母行向旗下理财公司输送高管的原因，某国有行旗下理财公司相关人员向中国证券报记者表示，主要是为了理财公司更好与母行协同运作，输送的人才也更为熟悉银行体系业务，可以保证部分产品的平稳对接和过渡。

在董希淼看来，在理财公司成立初期，理财公司对母行体系依赖较多，高管团队以内部人员为主，有助于理财公司较快完成获行资管部门的转变。

市场化招聘高管比例有望提升

自2019年首批银行理财公司获批开业以来，理财公司发展迅速，规模不断壮大。从整体规模来看，理财公司已成为理财产品发行主力军。

《中国银行业理财市场半年报告（2023年上）》显示，截至2023年6月末，全国共有265家银行机构和30家理财公司有存续的理财产品，共存续产品3.71万只，存续规模25.34万亿元。截至2023年6月末，理财公司存续产品数量1.62万只，存续规模20.67万亿元。

在业内专家看来，随着行业竞争加剧、业务愈发多样化以及人才需求的差异化，预计银行理财公司通过公开市场化招聘高管的比例将上升。某国有行旗下理财公司相关人员表示：“近期，我们内部在部门架构以及相应人员等方面进行了一定调整，主要是为了更好地推进产品创新和服务客户，也通过市场化招聘引进了很多人才，未来会通过各种方式培养和建立激励机制留住人才。”

银行理财公司上半年冷热不均

代销渠道保有量增长 产品研发多点开花

● 本报记者 王方圆

随着上市银行半年报收官，各银行理财公司上半年经营情况得以曝光。上半年，多数公司管理规模有所下降。受益于代销渠道拓展等因素，少数公司管理规模实现逆势增长，代销渠道保有量占比明显提升。

今年上半年，居民投资偏好更加保守，各公司加大产品体系和产品形态的创新力度，进一步丰富产品投资策略以及投资标的，推出目标盈、高股息等产品策略。

管理规模普遍下降

今年上半年，银行理财市场规模下滑超2万亿元，理财公司的管理规模也普遍下降。

整体来看，部分国有行旗下理财公司规模下滑较为明显。截至2023年6月末，工银理财、农银理财、中银理财、建信理财、中邮理财管理规模分别为1.5万亿元、1.42万亿元、1.61万亿元、1.47万亿元、0.71万亿元；2022年末的数据分别为1.76万亿元、1.78万亿元、1.76万亿元、1.91万亿元、0.78万亿元。

部分股份行旗下理财公司的管理规模也出现下滑。截至6月末，招银理

财产品余额为2.53万亿元，较上年末减少1372.54亿元；平安理财管理的理财产品余额8835.54亿元，较上年末略降0.4%；华夏理财的理财产品余额4718.31亿元，比上年末下降8.1%。

中小银行旗下理财公司管理规模整体保持平稳。截至6月末，苏银理财产品规模4465亿元，南银理财产品规模近3500亿元，宁银理财产品规模3460亿元，杭银理财产品规模3354.79亿元。

值得一提的是，部分公司管理规模上半年实现增长。如光大理财的管理规模从11852.41亿元升至12236.48亿元；交银理财的产品余额11621.87亿元，较上年末增长7.07%。

谈及管理规模的变化，华夏理财表示，公司管理规模下降受证券市场波动加剧、银行理财遭遇大规模赎回、存量产品清算、超额收益减少等多重因素叠加影响。需要说明的是，下半年，银行理财公司和行业规模已得到修复。农业银行副行长林立透露，截至7月末，农银理财全口径规模达到了1.78万亿元，保持在同业前列。

多元化代销渠道形成

在多元化产品代销格局下，今年上

半年，银行理财公司继续加大代销渠道建设，代销渠道的保有量有所增长。

兴业银行半年报显示，今年上半年兴银理财通过国有银行、股份制银行、区域性银行及农村金融机构等机构渠道向零售客户销售理财产品，截至6月末产品保有规模为6152.41亿元，较上年末增长20.51%。通过银银平台面向同业机构客户销售各类资管产品的保有规模为2714.21亿元，较上年末增长25.01%。

行外渠道代销规模占比进一步增长。杭银理财表示，公司持续深化渠道经营，积极拓展行外渠道，通过国股行、城农商行、互联网银行等多渠道推动营销，代销规模较上年末增长6.74%，代销客户签约数较上年末增长35.86%。交银理财称，截至6月末，该行行外代销产品余额6057.48亿元，占比52.12%，初步建立了以母行为主体，开放、多元的全渠道体系。

从全市场情况来看，截至2023年末，已有27家银行理财公司打通了行外代销渠道。从拓展情况来看，2023年上半年银行理财公司理财产品由母行代销金额占比进一步下降。此外，15家银行理财公司开展了直销业务，上半年累计直销金额1100亿元。