

■ 理财底层资产洞察

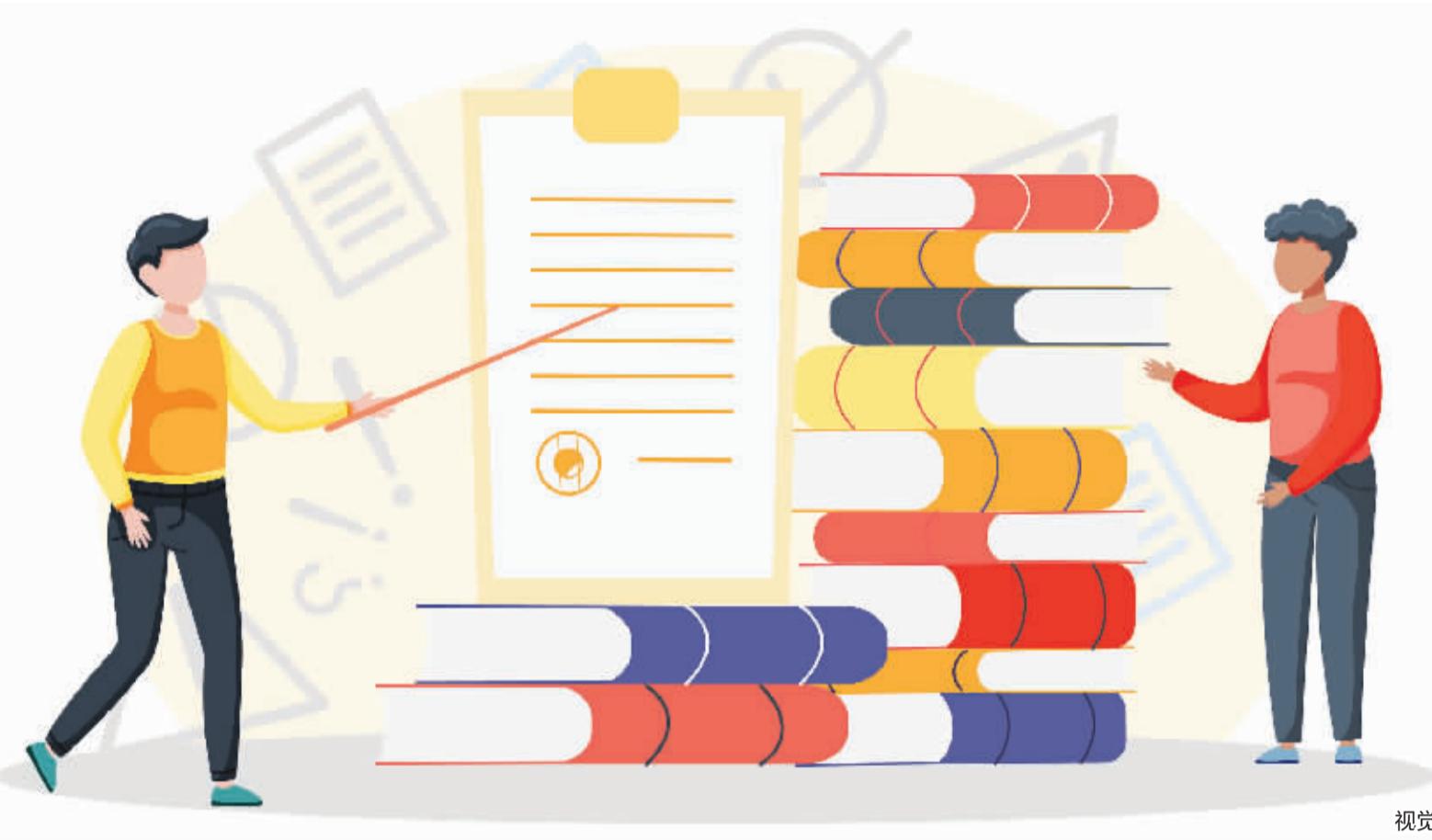
# 产品说明书抄来抄去 部分银行理财信披问题多多

资管新规实施后，银行理财行业破而后立，如今已成为资管市场中的重要参与者。然而，与公募基金等资管产品相比，银行理财产品信息披露不规范、不充分、不及时备受市场诟病。6月底，金融监管总局针对理财公司与银行理财业务披露的多张罚单，更是让相关问题成为焦点。

“很多理财产品说明书抄来抄去。一些机构在披露前十大资产投资明细时并不会进一步向下穿透，不披露投资经理过往业绩，有些理财产品甚至不披露投资经理是谁，要知道投资经理的操作风格等对于理财产品的收益有一定影响。”某理财公司资深投资经理向记者直言。

记者调研过程中发现，银行理财业务在信息披露的真实性、完整性、准确性、及时性等方面有待提高。除了底层资产披露模糊，各家机构的信披渠道与标准尺度仍未“拉齐”。业内人士表示，行业在信息披露渠道、业绩展现等方面已有所改善，但相较于资管新规、理财新规，以及金融消费者权益保护相关规定的要求还有不小差距，收益估值调节、资金投向、募集信息、披露频率等方面的问题比较突出。随着金融监管的加强，监管部门对银行理财产品信息披露要求日益严格，包括银行理财在内的资管行业将迎来强信披时代。

●本报记者 张佳琳



视觉中国图片

## 底层资产披露朦胧

6月28日，金融监管总局披露多项处罚信息。招银理财、信银理财、平安理财、建信理财、中银理财以及招商银行六家机构分别被罚850万元、750万元、650万元、400万元、250万元、350万元，合计被罚3250万元。

从被罚缘由来看，“未能有效穿透识别底层资产”同时出现在招银理财、平安理财、建信理财、中银理财与招商银行五家机构的罚单中。“信息披露不规范”则同时出现在招银理财、信银理财、平安理财、建信理财与招商银行的罚单中。

北京德和衡律师事务所联席执行主任裴虹博告诉记者，部分银行理财产品涉及多层嵌套或投资标的复杂等情况，未能有效披露，使得投资者难以直接了解理财产品的底层资产情况，增加了投资风险。

多位业内人士向记者表示，机构对于银行理财产品的底层资产披露并不全面、透明与及时，这在很大程度上会影响信息披露质量与投资者的选择。

“机构往往只会披露理财产品前十大持仓资产，但至于底层资产的具体细节，比如该资产是否为一个‘通道’、‘嵌套’下的资产详细情况，可能不会披露。”某股份行理财公司投资经理张翼（化名）说。

某城商行理财公司信披岗人士王毅然（化名）向记者表示，根据相关要求，机构需在定期报告中披露理财产品直接和间接投资的资产种类、投资比例。在满足监管要求的前提下，一般机构都会披露穿透前和穿透后的配置资产种类和占比，但在披露前十大资产投资明细时不会进一步向下穿透。

## 信披渠道与标准未拉齐

“有些理财产品有自己的APP，理财产品说明书可以直接在APP上看，有些只能在理财公司官网甚至母行的理财页面去查看。”北京居民小高向记者表示，银行理财产品信息披露渠道不统一，会让投资者颇为困惑。

记者在调研过程中发现，银行理财产品信息披露真实性、完整性、准确性、及时性四个标准有待提高。同时，银行理财产品信披渠道不统一，信披质量难以保障，同行披露内容有雷同，披露尺度不一致。

在信披渠道方面，尽管投资者可在中国理财网查询各类理财产品信息，但部分产品的页面展示内容并不完整，投资者需在银行或理财产品网站等平台查询理财产品具体情况。也有一些投资者十分依赖银行客户经理，愿意通过他们了解理财产品核心信息。

“在实际开展业务时，银行理财产品的信息披露渠道主要有理财公司网站、母行网站、代销机构网站和直销APP等。以往，有些理财产品只在母行网站公布产品信息，但今年我看它们也有自己的网站了，会披露产品信息。但网站建设无法一步到位，还在不断地完善。此外，多数理财产品没有自己的直销APP。总体来说，行业在信披渠道方面有改进，但每家的尺度还没有拉齐。”某股份行理财产品人士说。

在信披内容方面，有业内人士向记者表示，部分银行理财产品信息披露质量较差，部分机构的理财产品说明书内容十分类似。实际上，每只银行理财产品底层资产构成差异显著，即使同类型的两只理财产品，投资范围也可能没有交集。

此外，不少业内人士提到“择优披露”问题

仍存，这对消费者具有一定误导性。此前，中国银行业协会发布《理财产品过往业绩展示行为准则》，细化银行理财产品的过往业绩展示要求。但在满足规范化要求的前提下，也给予各家机构一定的自主权。

另一家城商行理财产品人士向记者举例，按照行为准则要求，以定开类理财产品为例，成立以来运作满6年（含）的产品须至少展示近5个完整会计年度的运作收益率。同时，可以根据产品期限和实际情况等因素选择展示近1月、近3月、近6月、近1年、本投资周期、今年以来、成立以来等多个维度或一个维度的运作收益率。

“以前无法看到银行理财产品前几年的年化收益率是多少，而且有的产品展示成立以来年化收益率，有的产品展示近一个月年

化收益率，有的产品展示七日年化收益率……在去年和今年上半年整改后，情况好了不少，各家机构对于银行理财产品的业绩展示形式相对固定下来，但还没有做到全行业统一。”张翼说。

谈及银行理财行业在信息披露方面存在的主要问题时，国家金融与发展实验室特聘研究员任涛表示，行业对于理财产品信息披露的频率、透明度与充分性有待提升；行业信息披露的标准与渠道尚未实现真正统一。

“经过多年努力，行业在信息披露渠道、业绩展现等方面的问题有所改善，但相较于资管新规、理财新规以及金融消费者权益保护相关规定的要求还有不小差距，收益估值调节、资金投向、募集信息、披露频率等方面的问题仍比较突出。”任涛说。

## 强信披时代加快来临

在任涛看来，银行理财产品的信息披露存在短板，导致投资者在对比公募基金的信息披露情况时存在一定落差，特别是在对市场大势的判断、持仓组合调整的逻辑等方面，银行理财产品行业还有进步空间。

多位业内人士表示，在信息披露方面，同为资管子行业的公募基金更为规范。公募基金的季报、半年报、年报等定期报告在内容上通常更为详细和全面，且较少出现内容重合的情况。理财产品或许可借鉴公募基金的部分做法。

“公募基金信息披露起步较早，比银行理财做得更严格、规范。另外，银行理财产品太多，一家机构可能有成百上千只产品，但中后台的管理能力需要不断提升。短时间内对标公募基金应该是很难做到的，但监管近期释放信号，包括

此前披露的罚单，都体现了对行业监管愈发严格。”某银行人士告诉记者。

在裴虹博看来，监管部门对银行理财产品信息披露的要求日趋严格。例如，2018年发布的资管新规要求金融机构在资产管理产品的设立、运作等环节进行充分的信息披露，确保信息真实、准确、完整、及时。总体而言，随着监管政策的加强及理财产品和银行自身的努力，理财产品信息披露问题正在逐步得到改善。

理财产品说明书的优化便是重要一环。裴虹博认为，作为投资者了解理财产品的重要窗口，理财产品说明书应当清晰、准确地传达产品的关键信息，包括投资方向、投资策略、风险揭示等。然而，如果部分产品说明书过于“规范”，

充斥着套话和模板化内容，那么投资者往往难以从中获取真正有价值的信息。金融机构在编写理财产品说明书时，应当注重内容的实用性和针对性，应突出产品投资方向、投资策略、主要风险点等关键信息，避免使用过于复杂的语言和套话。同时，产品说明书应当采用简洁明了的语言，方便投资者快速理解。

此外，监管应当加强对理财产品信息披露的监管力度，确保说明书等信息披露文件能够真实、准确、完整地反映产品的实际情况。对于存在误导性陈述或重大遗漏的情况，监管机构应当采取相应处罚措施，保护投资者合法权益。

据了解，金融监管总局近期向部分信托公司、理财产品公司、保险资管公司下发《资产管理产

品信息披露管理办法（征求意见稿）》。资管行业强信披时代正加快来临。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华认为，通过强化资管机构规范信息披露，有助于促进资管机构更好地履行投资者适当性管理；对投资者而言，理财产品信息规范、及时披露，有助于降低决策成本，增强投资信心；从中期看，有助于促进投融资双方良性互动、资管行业规范健康发展。

“信披新规落地只是时间问题。对于各家机构而言，在深入学习新规内容基础上，需结合自身业务与经营情况，找准信息披露方面定位、要求；加快完善信息披露管理制度，优化信息披露管理流程，压实主体责任；同时，应加强内部培训与宣传。”周茂华说。

## 金融业勠力书写五篇大文章

# 茶香庄稼旺 破解银行兴农“数字密码”

●本报记者 李静

位于福建省东南部、隶属泉州市的安溪县是铁观音的主产区之一。这片拥有4万多家茶企、20万户茶农、63万亩茶园的沃土，此前一直面临着银行网点少、服务人员不足等问题，传统的金融服务模式难以满足茶农的需求。如今，数字技术为金融业服务农业农村提供了强有力支撑，困扰茶农的难题正逐步化解。

## 提升农业服务“科技范”

“我们针对种植业和林业资产的特点，创新应用卫星遥感技术，赋能种植业和林业碳汇等业务，提升服务涉农经济主体的能力，有效解决了涉农信贷和绿色信贷展业难、审贷难、贷后管理难等问题。”兴业银行称。

以安溪县为例，过去最近的茶园距离兴业银行支行网点近200公里，往返车程超过4小时，为银行服务茶农带来了诸多不便。现在借助卫星遥感应用系统，业务人员能够快速识别茶园地块，并根据种植面积、种植适宜性、种植稳定性、历史风险以及产量预估等信息，精准提供金融服务，为茶农提供贷款支持。同时，遥感技术也极大提升了金融服务的效率，实现贷中、贷后

长期以来，农业农村金融服务普遍受到机构网点少、服务人员不足、尽调耗时长、成本高、风险评估难、资产测绘难等问题掣肘。金融机构正通过加强前沿技术的研究和应用，如大数据、人工智能、云计算、区块链等，以打通传统金融服务存在的难点和堵点，更好服务农业农村。

线上实时监测。截至2023年末，兴业银行泉州分行已应用卫星遥感系统服务泉州地区茶叶企业11家，绘制茶园地图7290余亩，发放贷款5858万元。

长期以来，农业农村金融服务普遍受到机构网点少、服务人员不足、尽调耗时长、成本高、风险评估难、资产测绘难等问题掣肘。金融机构正通过加强前沿技术的研究和应用，如大数据、

人工智能、云计算、区块链等，以打通传统金融服务存在的难点和堵点，更好服务农业农村。例如，网商银行通过卫星遥感技术“大山雀”给予农户金融支持。具体来说，通过卫星来拍摄农户的土地，通过人工智能技术来观察并计算土地面积，庄稼的品种、长势，预测产量产值，从而给予农户合理的授信额度，实现数字金融的精准灌溉。

## 增加金融服务可得性

“为破解‘三农’领域融资难题，我行加强与山东农担（山东省农业发展信贷担保有限责任公司）的合作，以推动银担合作业务快速发展。随着农业农村现代化迅猛发展，双方传统合作运营模式显现出流程长、环节多、信息交互时效性差等短板。”恒丰银行表示。

2024年初，恒丰银行与山东农担开发了全流程线上化银担直连系统，开辟银担合作线上新通道。“系统上线后，我行与山东农担信息交互的及时性、业务受理速度和审批效率大幅提升，进入‘秒批秒贷’新阶段。在银担直连系统加持下，我行可以通过组合接口来适配各类业务场景。后续将上线粮食种植、大棚蔬菜种植、果蔬批发市场贸易、肉鸡肉鸭养殖等线上场景化融资业务，助力涉农主体便利化融资。”恒丰

银行表示。

近年来，银行业积极利用数字化手段，实现线下网点与线上平台协同，持续提升金融服务的可得性与便利性。如农业银行大力发展战略性新兴产业，通过手机银行线上主阵地，以“界面更加简单、功能更加流畅、惠农特色更加显著”为目标，聚焦惠农贷款、存款等基础金融需求，持续优化掌银乡村版，进一步降低农村金融服务APP操作门槛；交通银行构建“普惠e贷”“兴农e贷”等线上产品体系，推动普惠金融线上化、批量化、信用化，更好满足中小微企业融资需求，助力乡村振兴战略实施。

## 打造风险防控体系

银行还通过打造数字化的风险防控体系，推动“人防”向“技防”“智防”转变，以提升风险预警覆盖面与处置效率，为金融服务“三农”保驾护航。

农业银行以数据驱动风险管理为主，实现贷前风险可“预”、贷中风险可“控”、贷后风险可“管”三位一体的全面风险管理。“我们打造数字化信用管理平台，深度运用云计算、分布式等科技工具，建设额度、用信、风控、运行等十大服务中心，在贷前、贷中环节实施柔性提示或刚性控制，在贷后环节进行统一自动化监测和流

程化处置，实现全流程的信用风险管理。此外，我们还打造构建企业级智能反欺诈平台，整合外部权威数据及行内风险名单数据，基于多方安全计算、联邦学习、知识图谱等技术构建AI模型并持续迭代优化，实现欺诈风险的监测、控制与处置一体化管控，将信贷风险关口前移，有效防范了涉农信贷业务欺诈风险。”中国农业银行副行长徐瀚表示。

天下武功，唯快不破。金融业竞争同样如此，发现商机要快，提供服务要快，防范风险更要快，这也是兴业银行数字金融服务的重要发力点。“我行智能反欺诈平台运用‘批流一体’技术，每秒处理能力达3万笔，拦截涉诈犯罪资金6.45亿元，保护欺诈潜在受害者资金超14亿元。”兴业银行表示。

建设银行认为，银行推动金融数字化转型，可发挥金融数据密集的行业优势，充分利用大数据、人工智能等技术，提升自身风险识别能力，创新信用发现方式，改变倚重抵押担保的传统风险管理与融资模式，积极服务乡村振兴等重点领域和薄弱环节。

从农业银行的全面风险管理到兴业银行的速度制胜，再到建设银行改变倚重抵押担保的传统风险管理模式，各家银行正以数字技术为翼，不断提升风险防控能力，增强金融服务“三农”的质量与效率。