

资管新规的靴子落地

资管业务不得承诺保本保收益



资管新规的靴子终于落地了。央行、银保监会、证监会、外汇管理局日前联合发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(以下简称《意见》),对金融机构的资管业务进行规范。新规将如何重塑资管新格局?打破“刚性兑付”给百姓理财带来怎样的影响?

近年来,我国金融机构资管业务快速发展,截至2017年末,总规模已达百万亿元。而资管新规,把这些分散在不同子行业的资管产品都纳入到统一的监管框架下,除了银行、信托、证券、基金、期货、保险资管机构、金融资产投资公司等金融机构,对于互联网平台开展的相关业务也同样适用。

有关专家指出,大资管盘子迎来了统一监管,将提高监管的有效性。他说:“金融体系里面出现了一

些乱象,很多都是通过理财产品,或者借助一些通道业务而造成的,整个规模很大,非常不透明,给整个金融体系带来很多潜在风险。新规可以规范金融市场的发展和整顿金融市场秩序。”

新规明确,资产管理业务不得承诺保本、保收益,打破了“刚性兑付”。业内人士指出,“刚性兑付”实际上是用金融机构的信用为资管产品做担保,这样做会使资管产品的定价机制失灵,只有打破“刚性兑付”才能形成良性循环。

打破“刚性兑付”,将使资管产品的风险、收益协调起来,实现良性循环。“刚性兑付就是投资者认为买了一个产品,就一定只能赚钱,如果有亏损,就让金融中介机构负担。有了这种信念之后,就会特别愿意买高风险的产品,愿意加

杠杆。”

在相对成熟的市场,表外理财业务没有“保本”的概念,“投资风险由买者承担”已经被普遍接受。

有关专家建议,未来,投资者应该看清投资产品的投向,要买自己风险承受能力可以接受的产品。

相比之前的征求意见稿,此次出台的《意见》把过渡期延长到了2020年底,给金融机构充足的调整和转型时间。

“考虑到存量资管产品期限、市场规模及其所投资资产的期限和规模等问题,此次正式发布的意见提出按照‘新老划断’原则设置过渡期,过渡期由原来的2019年中延长至2020年底。”央行负责人说。

多数分析人士都认为,经过了一段时间的消化和更为平缓的过渡期设置,《意见》的出台对整个市场的短期影响将表现得更为平滑。

未来,多层嵌套的加杠杆产品最终要消失,“刚性兑付”也不再会是投资者闭着眼睛买理财的“保护伞”,公募私募产品的分类和各种投资限制终将使得高风险的资管产品与资金量较小的普通老百姓隔离。

在重塑资管产品的同时,《意见》也将改变老百姓未来的投资理财理念和行为。“虽然有‘买者自负,卖者有责’这句话,但是总觉得如果买了理财产品、信托产品,真的赔了钱,一定还是由金融机构替自己买单。投资者一定要打消这种不切实际的幻想。投资者要在今后考虑投资选择的时候,更应该多关注在获得收益的时候承担了多大的风险。”

(本报综合)

银行理财产品预期收益率

一年来环比首降

从长期来看收益下跌空间有限

4月份跨过一季度末的时间节点后,资金面以平稳偏松为主,再加上受4月25日央行降准影响,市场利率将小幅下滑。从长期来看,银行理财产品收益下跌空间有限,未来维持窄幅波动的可能性较大。

3月份银行理财产品月平均预期收益率出现近一年以来的首次环比下降,尤其在月中平均预期收益率低至4.88%。数据显示,3月份银行理财产品平均预期收益率为4.88%,环比下降0.03个百分点,平均期限为184天,环比增加7天,平均期限有逐渐拉长趋势。“下降的主要原因是3月份市场流动性整体偏松,股市走低,短期利率下行,导致银行理财收益率略有下降。”有关专家指出。

值得一提的是,自去年底以来,期限为3个月以内的银行理财产品占比逐渐下降。从最新数据来看,3个月以内短期理财占比已由2月份的31.89%降至3月份的29.36%。业内人士表示,由于短期理财往往都设有资金池,期限错配的情况较为严重,流动性风险也较大,根据《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(以下简称“资管新规”)要求,银行理财今后将不再发行3个月以内封闭式理财产品,因此未来这种理财产品发行量将进一步减少,且平均期限将逐渐拉长。

业内人士表示,“资管新规”落地,意味着保本理财将退出历史舞台,净值化理财产品将成为主流,90天以内的封闭式理财产品和保本理财产品都将逐渐减少。不过,由于净值化理财产品的接受程度还不高,净值化产品转型可能会影响投资者的购买积极性,同时也会影响银行发行理财产品的积极性。

展望后市,在收益率方面,有关专家表示,4月份跨过一季度末的时间节点后,资金面以平稳偏松为主,再加上受4月25日央行降准影响,市场利率将小幅下滑。此外,二季度地方债供给节奏可能加快,进一步推升财政存款。“从长期来看,银行理财产品收益下跌空间有限,未来维持窄幅波动的可能性较大。”

银行理财产品3月份收益率下跌,属于短暂的市场利率反应。长期来看,银行理财业务仍然是留住客户基础的重要业务,在未来净值化和子公司化的趋势下,银行将不断调整自身产品体系,开发新的产品加以代替。例如,目前火热的结构性存款产品,与其他保证收益类产品的收益率相当,对银行理财投资者具有一定的吸引力。

(本报综合)

□投资顾问

达州农商银行拟实施公交扫码乘车

本报讯 近期,达州农商银行以加快地方特色电子银行代缴费业务发展为主要抓手,各支行走进学校针对目标客群实施精准营销,成功上线并推广学费代收代缴业务,推动电子银行业务发展和品牌影响力双提升。据了解,该行拟将开办公交扫码乘车等业务。

据了解,随着互联网金融的迅猛发展以及电子渠道功能的日益丰富,各家银行及第三方支付机构纷

纷推出服务类代缴业务,以此提升市场核心竞争力。达州农商银行通过前期市场调研发现,乡镇学校普遍存在家长缴费难、学校收费难的问题。为此,达州农商银行与多个学校签订委托代收学费协议,同时加大项目研发投入,不断完善业务处理方式、修补技术漏洞,为学费代收代缴业务的成功上线奠定了坚实基础。

同时,达州农商银行还积极开展业务创新和市场拓展,在与达州

水务集团合作代收水费业务之后,又与达州华润燃气有限公司、达州聚能燃气有限公司签定了合作协议。下一步,该行拟将把社保代收以及生存验证接入蜀信e平台,与住房公积金管理办公室对接公积金查询等业务。另外,公交扫码乘车、医院挂号就医等业务也将陆续跟进,通过系列应用场景的搭建,加快地方特色电子银行代缴费业务的发展。

(王栋 胡瑞雪 本报记者 胡健)

优化对公开户流程

工商银行让金融消费者少跑路

本报讯 昨日,记者从工商银行达州分行获悉,为改善营商环境,优化企业开户服务,满足客户多样化需求,该行紧跟移动终端和互联网的不断普及以及金融消费者交易习惯加速向移动互联网迁移的步伐,为中小微企业推出了线上对公账户预约开户业务。

据了解,工商银行采取直观的人机对话模式,运用人脸识别等多种技术,实现账号随心选、开户进度查询、产品领取等一站式开户服务。市民通过网上银行、手机银行进入预约业务后,无需登录,即可随时随地完成账户和相关产品服务的线上申请。预约成功后,携带

相关证件到预约网点完成面签、开户和基础支付结算产品的一站式办理。而金融消费者可通过下载工商银行手机银行APP或企业手机银行APP,无需登录即可开启极速开户全体验。

(刘善波 陈明红

本报记者 胡健)