

当前,距离现金管理类理财产品整改完成期限已不足半年时间,银行正加快对现金管理类理财产品的改造进度,按照监管要求压降规模、调整产品形态,以防范理财产品申赎过程中可能出现的流动性风险。



现金管理类产品迎新变化

本报记者 刘江华

部分银行调整

现金管理类产品申赎规则

近日,记者查阅银行理财产品时发现,工行、农行、中行、交行等国有大行仍有一些自营“T+0”理财产品存续,但数量上并不多。与此同时,多家银行发布了关于现金管理类理财产品的调整通知与变更公告。

以兴业银行为例,该行发布的《关于部分现金管理类理财产品销售文件变更的公告》,对“现金宝4号”私人银行类人民币理财产品就申购赎回规则等要素进行了调整。

根据公告,自7月29日起,该产品由此前的“T+0”调整为“T+1”工作日确认的现金理财。调整之前,按照“T+0”规则,投资者在工作日15:45之前买入,当天就可计算收益,而调整为“T+1”后,投资者在工作日17:00前买入,下一个工作日才可计算收益。与之对应,赎回方面,按照“T+0”规则,投资者在工作日15:45之前赎回,可当日到账,工作日9:00-15:45以外赎回上限为5万元;而调整为“T+1”之后,投资者工作日17:00前赎回,则需

到下一个工作日到账,同时,每个自然日只有1万元快速赎回额度。

业内人士指出,这意味着,现金管理类理财产品正在逐步向货币基金靠近。“按照监管规定,现金管理类理财产品整改时间已剩不足半年,上述调整本身就是按照监管要求的整改,整改完成后,基本与货币基金一致了。”一位国有大行理财经理对记者说。

“现金理财新规” 规范现金管理类产品

据了解,现金管理类产品是指仅投资于货币市场工具,每个交易日可办理产品份额认购、赎回的银行理财产品,具有高流动性、申赎灵活等特点。现金管理类产品使用摊余成本法进行估值定价,七日年化收益率表现稳定,但在吸引客户的同时,也增加了投资者“保本保息”的心理预期。

为规范理财市场、避免风险累积,去年6月11日,银保监会、中国人民银行联合印发《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》,对现金管理类理财产品业务的投资范围、估值方法、久期管

理、集中度管理、流动性管理等提出了规范性意见,并设定了截至2022年末的过渡期。规范整改主要涉及两方面:一是存续规模压降,到2022年底,相关银行理财子公司现金管理类产品占比下降到30%;二是资产端要符合新规要求,包括投资范围、集中度和资产久期等方面均待整改。

《通知》要求,当日认购的现金管理类理财产品份额应当自下一个交易日起享有该产品的分配权益;当日赎回的现金管理类产品份额自下一个交易日起不享有该产品的分配权益,银保监会认定的特殊现金管理类产品品种除外。这意味着,现金管理类产品“T+0”申赎不再合规。

业内人士表示,调整之后,现金管理类产品的吸引力可能会有所下降。“之前的‘T+0’的申赎规则是银行现金理财在流动性方面区别于货币基金的一个主要优势。”业内人士表示,货币市场基金大多采用“T+1”申购赎回,且大额资金进出需提前预约,申赎限制相对较多。相比之下,现金管理类产品更为灵活,调整之后,产品流动性受到的影响,在对标货币基金投资方面的优势或有所弱化。

明明白白买保险 清清楚楚享保障

为更好保护金融消费者合法权益,预防销售误导、虚假宣传等风险,减少保险消费纠纷隐患,引导社会公众树立科学理性投保意识,中国银保监会消费者权益保护局发布风险提示,提醒金融消费者理性投保,增强个人合法权益保护意识。

选择有保险业务经营许可的合规机构。购买保险第一步,就是要认清保险机构资质。消费者应从持有保险业务经营许可的合规机构,或在保险机构办理有效执业登记的销售人员处办理保险业务。销售人员的执业登记信息,可登录银保监会官网——保险中介监管信息系统——保险中介从业人员查询。消费者要特别注意的是,以“xx互助”“xx联盟”“xx统筹”等为名的非保险机构推出的互助活动,不是保险或互助保险,不要与商业保险混淆。

了解保险责任、责任免除等重要条款,防范销售误导风险。保险产品所提供的保障范围均以合同条款中的保险责任为准,消费者应当清楚理解所购买的保险产品保什么、不保什么、保费缴纳、保险金如何赔偿等,切勿“望文生义”“一勾到底”或是随意跟风购买,要注意防范营销过程中混淆和模糊保险责任、夸大

保险责任、虚假宣传等风险。在投保过程中,无论是线下购买或是在互联网平台购买,消费者均要仔细阅读保险条款,对特别提示的保险责任、责任免除、保费缴纳、保险金赔偿或给付、犹豫期、退保损失、风险告知等合同重要条款应明确理解后再签字,以有效保障自身权益。

积极配合可回溯、“双录”、回访等环节,履行如实告知义务。为规范保险销售行为,切实保护消费者合法权益,银保监会出台了保险销售行为可回溯、金融机构销售“双录”等规定。同时,根据相关规定,保险公司应在犹豫期内对合同期限超过一年的人身保险新单业务进行回访,向投保人确认是否知悉保险责任、责任免除、犹豫期、退保损失等重要内容。可回溯、“双录”、回访等规定是对保险机构和保险销售人员的监督,督促其依法依规履行销售过程中的合同内容说明、免责条款提示、风险告知等义务,也是保障消费者合法权益的重要手段,消费者应当积极配合,如实告知、答复回访问题,对于不清楚的地方可以要求保险公司进行详细解释。

正确认识人身保险新型产品,不被“高收益”误导。分红保险、投资连结保险、万能保险等人身保险新型产品兼具

风险保障功能和长期储蓄功能,不同保险产品对于风险保障功能和长期储蓄功能侧重不同,此类产品具有保单利益不确定等特征,但本质上仍属于保险产品,产品经营主体是保险公司。消费者不宜将人身保险新型产品与银行存款、国债、基金等金融产品进行片面比较,也不应轻信只强调“高收益”而不展示不利信息、承诺保证收益等不实宣传行为。此外,保障期限在一年期以上的人身保险产品均设有犹豫期。在犹豫期内,投保人可以无条件解除保险合同,保险公司除保单工本费以外,将退还全部保费。

依法维护自身合法权益。若发现销售人员在保险销售过程中存在误导销售等违规行为,或认为自身权益受到侵犯,消费者应注意保留相应证据,及时向保险公司投诉,或向行业调解组织申请调解,必要时还可以根据合同约定,申请仲裁或向法院起诉。如果涉及要求查处违法违规行为的,可以向监管部门举报。

消费者要通过正常渠道用法律武器维护自身权益,不轻信“代理维权”“代理退保”等虚假承诺,不参与违背合同约定、提供虚假信息、编造事实的不法行为。

(培烨)



建行大同分行 军银联谊共度浪漫七夕

本报讯 8月4日,建行大同分行携手武警大同支队开展了军银联谊活动。来自武警大同支队、建行大同分行、山西大同大学的50余名单身青年共赴此次“心动之约”。

活动在美妙的音乐中拉开了序幕。本次联谊设计了“爱的初选择”“默契对对碰”“一圈到底”“心灵感应”“你来比划我来猜”等环节,让青年男女在游戏中快速打破沉默、拉近距离,消除初次见面的陌生感。几轮游戏下来,“爱的互选择”环节将活动推向高潮,现场的青年男女手持玫瑰花对心仪的的对象表达自己的心意。随后,本次联谊活动在热烈、欢快、轻松的氛围中落下帷幕,彼此心仪的青年男女留下了联系方式。

此次联谊活动的开展,加强了军银之间的沟通交流,也为广大单身青年提供了交流情感、缔结友谊、寻觅知音的良好契机,有助于他们走出“日常工作圈”、扩大“良好交友圈”、建立“幸福生活圈”。

(左培 雪峰)

建行大同分行 组织普惠金融业务交流座谈会

本报讯 近日,建行大同分行组织普惠金融业务交流座谈会,建行临汾分行相关人员受邀参加了会议。

座谈会期间,建行临汾分行一行人先后赴建行魏都大道支行、北都街支行、滨河路支行就普惠金融业务开展情况进行深入业务交流,重点对抵押快贷营销策略、流程优化等方面进行了认真探讨。座谈会上,建行大同分行业务经营部、北都街支行、昌荣街支行、云汽支行、北苑路支行、龙信支行、电力支行以及同泉路支行网点负责人和普惠专员,分别就普惠金融业务,特别是抵押快贷业务进行了经验分享。参会双方就普惠金融业务办理过程中遇到的问题进行了讨论。

本次交流座谈不仅加强了兄弟行之间的沟通,更为建行普惠金融业务发展提供了新思路、新想法。

(丽华 雪峰)

建行迎宾路支行 开展消防安全演练

本报讯 近日,建行迎宾路支行开展了以“预防为主、防消结合”为主题的消防安全知识培训以及消防应急逃生、灭火演练活动。

活动现场,消防公司专职人员为建行员工讲述了消防安全的重要性,增强了员工在紧急情况下的应变能力与自我保护能力,并掌握了一定的消防逃生技能。理论培训后,在消防公司专职人员的指导下,建行员工来到室外空旷场地,进行了实地演练,切实掌握了消防灭火器材的使用方法。

通过此次培训与演练,建行迎宾路支行员工进一步提高了消防安全意识,掌握了多种消防安全技能,深刻认识到“隐患险于明火,防范胜于救灾”的重要性,实现了书面学习与实际操作的有效结合。

(左培 李昕 雪峰)