

# 净值型理财巨额赎回条款AB面

净值型理财产品因其收益率高、流动性好日益受到投资者青睐。不过,北京商报记者注意到,净值型理财产品可设置巨额赎回限制条款,已有多家银行的产品触发巨额赎回。在分析人士看来,设置巨额赎回条款是为了防止产品发生流动性风险和挤兑,也给银行预留足够的时间准备流动性。但对投资者来说,也影响了对产品的流动性体验。



## 频触巨额赎回

1月15日,北京商报记者注意到,一家股份制银行发布理财产品公告称,一款净值型非保本人民币公司理财产品于2017年3月7日成立,根据产品说明书相关条款约定,于2018年1月11日触发巨额赎回。

从去年12月开始,该股份制银行发布了多则上述产品的巨额赎回公告。在2017年12月28日的公告中称,根据产品说明书相关条款约定:“杠杆比例不超过200%。”由于年末公司客户连续大额赎回,超出200%的产品约定。管理人将于1个月之内调整恢复。

事实上,净值型银行理财产品触发巨额赎回的并非只此一款。一家国有大行的净值型理财产品也多次发生巨额赎回。去年3月,该国有大行开放式净值型理财管理计划管理人收到的净赎回申请份额累计超过前一日日终理财管理计划总份额的20%,根据产品说明书的约定,认定为巨额赎回。去年7月,该国有大行再发公告称,开放式净值型理财管理计划管理人收到的净赎回申请

份额,已经触发巨额赎回条款。

此外,去年6月,一家城商行的净值型理财产品也触发巨额赎回。北京商报记者查询该款产品说明书了解到,单个产品运作过程中,银行按照时间顺序累计申购、赎回的金额,当某一开放日申购净额(当日赎回金额减去当日申购金额)达到理财产品上一开放日存量余额的10%时,即认为是发生了巨额赎回,银行有权对巨额赎回申请实行延期确认,并将在实际赎回确认后的20个工作日内予以兑付,不可抗力因素除外。

## 引产品流动性讨论

所谓“净值型理财产品”,是相对于传统的,以封闭型为主的银行理财产品交易形式。净值型理财产品的收益以预期收益率的形式告知并付给投资者,类似于开放式基金,用户在开放期内可以进行申购、赎回等操作。

据了解,为防止类似挤兑情况的发生,净值型理财产品可设置巨额赎回限制条款。在投资设计上,部分理财产品的资金用以购买国债等固定收益类产品,如遭遇大额赎回,资产价格可能会

下跌,银行因此有限制。

苏宁金融研究院高级研究员赵卿表示,一旦触发巨额赎回,一般产品会暂停赎回,后面再重新放开赎回,所以对于投资者而言,主要影响是资金不能马上到账,会延缓几日。设置巨额赎回是为了防止产品发生流动性风险和挤兑,也给银行预留足够的时间准备流动性。

不过,以开放为特征的净值型产品却频触巨额赎回,也引发了投资者对此类产品流动性的关注。赵卿表示,对于净值型产品,实际上与基金是类似的,每天价格会随市场波动,但一般对于基金产品的投资是一个中长期行为,短期价格调整净值变动也比较大,银行的投资者多习惯固定收益类的产品,在净值型产品价格波动下,会倾向于频繁操作,所以与投资思路有一定关系。同时,也确实会影响产品的流动性。

## 理财产品净值化仍存挑战

净值型理财产品正成为银行理财转型的方向,分析人士指出,开放式产品与净值型产品成为银行主流的趋势

不可改变,特别是净值型产品,因其可以释放停留在银行方面的刚兑风险,是未来理财业务持续发展的必然模式。

目前,各家银行都在发力净值型理财产品,其中,城商行表现更为积极。据第三方机构统计,截至2018年1月11日,国内20家主要商业银行发行并公开披露净值的净值型银行理财产品共751只。其中,渤海银行以208只位居产品数量榜首;江苏银行和北京银行在数量上分别排名第二、三位。从近一个月(以最新净值日期前一个月)的收益率来看,光大银行多只净值型产品表现不俗,前六名均为光大银行产品,其中阳光私募基金宝的年化收益率高达104%,位居月收益榜第一名。

融360大数据研究院认为,在资管新规的影响下,2018年银行理财市场可能会呈现出不一样的发展趋势:银行或将回归“代客理财”的本源,未来保本保息理财产品将逐渐减少甚至消失,取而代之的将是更多净值型理财产品的发售;对于投资人来讲,产品收益将不再是唯一的考量;“风险自担”观念将逐步树立起来。

不过,也有券商分析师认为,理财产品实现完全净值化非常艰难,需要过渡期,部分表外理财将表内化。在产品去刚兑的过程中,恐丧失对部分低风险投资者的吸引力,尤其是将其作为存款替代的投资者,表内的保本理财以及大额存单可能会成为新的发展点。

在赵卿看来,净值型理财产品是资管产品未来发展的方向,银行在发行净值型产品时,一是要提高投资团队的专业能力和管理能力,二是要培养投资人投资思维的转变,适应从固定收益类产品到浮动收益类产品的转变,同时投资者要自负盈亏。北京商报记者 刘双霞

## 中银长城中国移动信用卡 为客户带来专享礼遇

中国银行与中国移动强强联合,在2017年推出了“中银长城中国移动信用卡”,以卡为载体,融合金融服务与通讯服务优势资源,且叠加了多项增值服务,自推出以来就受到了市场追捧。

据悉,中银长城中国移动信用卡是中国银行携手中国移动共同倾力打造的一款明星信用卡产品,除具有透支免息、存款有息、分期付款等基本功能外,还能畅享话费流量优惠,多倍积分累计,同时提供跨境商旅等多重权益,是一款极具实用性的信用卡产品。该联名卡拥有环球通与动感地带两种卡面。

中银长城中国移动信用卡还为持卡人定制了丰富的通讯权益。据中国银行北京市分行有关业务人员介绍,持卡人通过专属渠道进行话费充值,可专享最低9.5折优惠;在每月18日的移动会员日,可通过中国银行微信公众号或中国银行缤纷生活App以最低5折抢购百元话费券。同时,根据所申请的卡产品类型,新客户持卡人满足消费条件后还可获赠1G流量包或者咪咕视讯月卡一张。

此外,持卡人也可享受分期轻松购、现金分期折扣等优惠。该信用卡还特别针对商旅人士设计了特殊权益,例如,持卡人每季度消费达标,即可获赠至多3次机场快速安检服务;白金卡持卡人更可独享境内消费1.5倍积分的特殊礼遇。

## 中信银行互联网金融再发力 牵手东方财富探索银证合作新模式

日前,中信银行与东方财富信息股份有限公司(以下简称“东方财富”)在京举行业务合作签约仪式。中信银行副行长郭党怀、东方财富信息股份有限公司董事长其实、西藏东方财富证券董事长陈宏出席活动。

按照合作协议,此次双方合作主要围绕“引流获客、提升服务”主题开展,包括共建互联渠道、三方存管、资产管理、联名信用卡、电子账户等方向的具体应用,并利用中信银行出国金融服务的优势围绕客户增值服务方面展开全面合作。

郭党怀在会议致辞中表示,在新零售的商业格局下,传统银行业的获客、服务模式已不能满足时代要求,要实现弯道超车,就必须大力创新、另辟蹊径。本次合作将把中信银行零售业务及金融科技上的特色与东方财富在互联网端客户体验及产品的优势相结合,共同探索全新的银证业务合作新模式,提升客户经营水平,打造优质的服务品牌。

其实表示,中信银行近年来在零售银行业

务方面成绩斐然,客户规模与管理资产规模一直位居股份制商业银行前列。在互联网战略转型方面更是与百度联合成立“百信银行”,开启全线上经营的直销银行新模式。东方财富将基于现有的行业资讯、网络化证券应用架构等资源与中信银行的互联网门户进行打通,构建场景化、系统化、专业化的新型服务体系,为双方用户提供更多便捷、安全、高效、普惠的金融服务。

本次成功牵手,标志着双方将在更高层次、更多领域内的广泛合作,通过强强联手、优势互补,逐步促进产品融合、资源共享、渠道开放等多维度的合作,增强双方的纵深服务能力,提升整体服务水平,抢抓新的发展机遇,实现互利共赢、共同成长。

