

《商业银行理财子公司管理办法》落地 理财产品购买起点可能降至1元

看点

允许直接投资股票

据了解,理财子公司为商业银行下设的从事理财业务的非银行金融机构。按照商业自愿原则,商业银行可以结合战略规划和自身条件,通过设立理财子公司开展资管业务,也可以选择不断新设理财子公司,而是将理财业务整合到已开展资管业务的其他附属机构。商业银行通过子公司开展业务后,银行自身不再开展理财业务。同时,理财子公司应自主经营、自负盈亏,有效防范经营风险向母行传染。

截至11月30日,四大行合计拟出资不超过530亿元注册成立理财子公司,其中建行注册资本为150亿元,中行为100亿元,工行为160亿元,农行为120亿元。加上已经宣布设立理财子公司的16家商业银行,合计注册资本金高达1170亿元。

根据资管新规和理财新规,银行私募理财产品允许直接投资股票,公募理财产品可以通过公募基金简介投资股票,《商业银行理财子公司管理办法》(简称《理财子公司管理办法》)中指出,理财子公司发行的公募产品允许直接投资股票。不过只能投资上市交易的股票,不能投资未上市企业股权,全部开放式公募理财产品持有单一上市公司发行的股票,不得超过该上市公司可流通股票的15%。这样一来,理财子公司的投资渠道更加宽泛,普通投资者也能购买到高收益高风险的理财产品。

银行理财门槛更低

以往,银行理财产品都是5万元起售,很多资金较小的老百姓只能把钱放入货币基金等门槛较低的理财产品中,基本与银行理财无缘。资管新规发布的时候,把银行理财产品销售起点由5万元降至1万元。而现在,根据《理财子公司管理办法》,监管不设置理财销售起点硬性要求,由银行自行设置,这也意味着银行理财产品可以和公募基金一样1元起步。

根据规定,目前公募基金中,货币基金1元起投,非货币类基金1000元起投,而券商的资管产品门槛更高,5万元起投。这一点,具有很强的市场竞争力,尤其是对于现金管理类产品及定开式产品,将有非常大的竞争力。

但是,不再设立销售起点,是否意味着全部理财子公司都将会将理财的销售门槛降为和其他资管产品同样的起点,为1000元或1元?业内人士表示,理财子公司或会根据不同的产品类型设置不同的销售起点。比如,现金管理类将会对标货币基金,销售起点或会从现在的1万元继续降低至1000元。但封闭式净值型产品,销售起点可能不会太低,单位净值的每日变化更要求投资者拥有一定的风险意识,所以不适合太低的销售门槛。

这几天,金融圈里最热的消息莫过于12月2日晚银保监会发布的《商业银行理财子公司管理办法》。该办法对理财子公司的准入条件、业务规则、风险管理等方面作出具体规定。目前已有20多家商业银行陆续发布公告,拟发起设立理财子公司。银行理财子公司可以销售的产品不仅包含传统的理财产品,也包含公募基金、私募基金和信托产品。那么,该办法落地实施,对市民购买银行理财产品会产生哪些影响呢?记者倪子

不强制线下网点面签

“本来想在手机银行上买点理财产品,结果因为我没有在柜台上进行过签约,手机银行无法购买,必须先去银行进行面签。”相信不少第一次购买某家银行理财产品的投资者,都会遇到类似的问题。

在以前,投资者首次购买理财产品,必须到线下网点面签,做风险评估问卷,资管新规和理财新规对这一点并没有做出调整。而根据《理财子公司管理办法》,银行理财子公司销售理财产品的,应当在非机构投资者首次购买理财产品前通过本公司渠道(含营

业场所和电子渠道)进行风险评估能力评估。

简单点说,今后投资者首次购买理财产品,既可以在营业场所做风险评估,也可以通过电子渠道做风险评估。不过需要注意的是,选择电子渠道面签时,即使理财产品通过其他渠道代销,也需要在本行电子渠道进行风险评估。

业内人士预测,线下面签这种事放开了之后,有利于银行吸收更多的年轻客户,毕竟现在年轻人都喜欢通过网上渠道理财,很多人不愿意跑到银行柜台办理业务。

允许代销其他机构产品

一般来说,银行理财部门发行的理财产品,只能通过银行本行或其他银行渠道销售。然而,按照《理财子公司管理办法》,银行理财子公司可以销售的产品不仅包含传统的理财产品,也包含公募基金、私募基金和信托产品。

也就是说,《理财子公司管理办法》落地后,理财子公司的销售渠道将不再局限于银行业金融机构,银保监会认可的其他机构也可进行代理销售,未来或许可以与大型互联网以及第三方财富公司进行合作,加速理财产品的线上化进程。产品未来可以通过例如微信理财通、支付宝等互联网渠道发售;同时,互联网企业也可为理财子公司提供

数据、运营或技术服务等,前提条件是这些平台获得银保监会的代销许可。

此外,理财子公司还允许发行分级理财产品。分级理财产品和分级基金相似。通常,理财产品分为优先级和劣后级子产品,优先级比较稳定,不管产品盈亏如何,都能获得相对稳定的收益。而分级理财产品的劣后级指的是高风险、高杠杆的部分。

因此,业内人士提醒,银行理财之前的定位是稳健型理财产品,尤其是面向普通投资者发行的产品,但是今后理财子公司可以发行分级理财产品,给了普通个人投资者博取高收益的机会,也带来了更多的风险。



提醒

投资者风险意识需跟上

首次购买理财产品无需到线下网点面签,网上可以直接操作购买;理财产品的门槛无论是5万元还是1万元,对于很多个人投资者来说门槛仍然偏高,但如果能推出更低门槛的理财产品,则能包容更多的年轻群体或低收入群体;同时,理财产品更加丰富,可选余地更多。理财产品在期限、风险、收益、种类方面都更加丰富,能满足不同类型投资者的需求。种种情况表明,理财子公司成立后,投资者

购买理财产品更加便捷。

不过,尽管理财子公司的投资渠道更加宽泛,普通投资者也能购买到高收益高风险的理财产品,业内人士表示,投资者需要具备更高的风险意识,不能光看收益不考虑风险问题。银行理财打破刚性兑付,保本理财要彻底退出历史舞台,而且新规中规定理财子公司可以发行分级基金,可以直接投资股市,给投资者带来机遇的同时,也带来了很大风险。

打探

最快明年春节后落地

“对我来说,银行是否设立理财子公司没有太大影响。我只关心今后购买理财产品收益会不会有所变化。”市民黎女士说道。

业内人士分析说,理财子公司目前销售的还是之前的产品,成立与否并不改变产品性质。一般来说,理财子公司初期将主要推出比较低端的固收基金类产品,未来会根据客户需求设置不同收益的产品,不断丰富产品线,比如高风险高收益的信托类产品等。

根据此次银保监会发布的《理财子公司管

理办法》显示,银行理财产品可直接或间接“投向股市”,也就是说,你可能会买到基金类产品,这意味着一些银行理财产品风险高了。因此,未来大家要看清楚,你买的银行理财是属于哪类产品,是投向货币市场、投向债券市场,还是投向股市?需要区分风险。

对于新措施的执行,业内人士预测,考虑到政策描述时限范围以及银行的调整准备期,理财子公司最快也需在明年春节后落地。