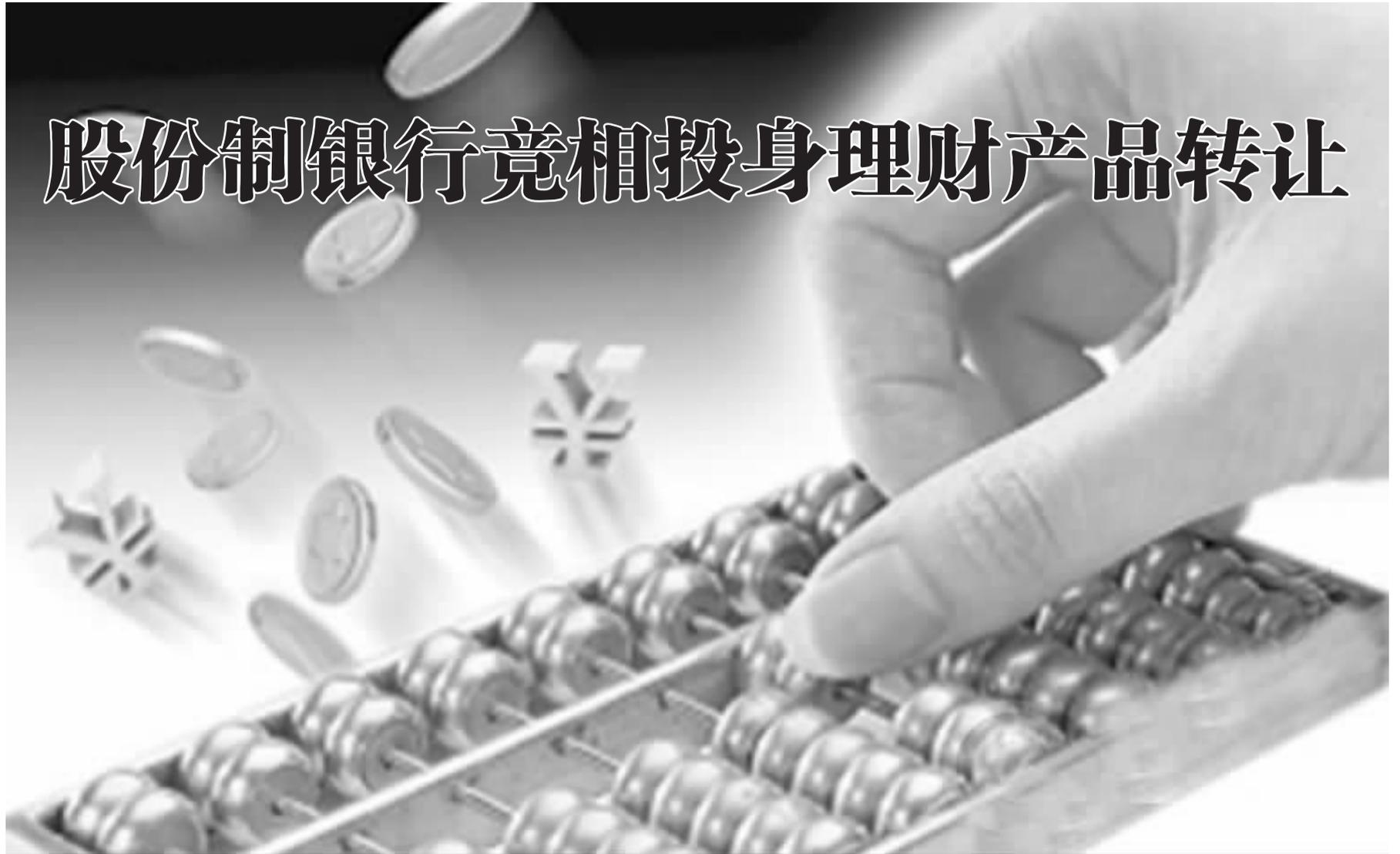


股份制银行竞相投身理财产品转让



在“资产荒”的大背景下，银行理财产品4.5%左右的预期年化收益率着实颇具吸引力。只是购买过理财产品的投资者多了解，银行理财产品在收益相对稳定的同时，在流动性方面也确实存在“硬伤”。针对此类情况，部分股份制商业银行不约而同地动起了脑筋，为破解理财产品流动性难题，先后推出了自有理财产品转让平台，以推广理财产品转让业务。

普益标准研究员魏骥遥认为，目前单一银行自建的二级交易平台用户数量偏少，不能保证理财产品通过市场交易准确体现其公允价值，致使参与交易的投资者在出价时顾虑增多，平台活跃度有所降低，最终增大了首发购买者在交易时面临的较大折价风险。未来，如果能够建立全行业性质的交易平台将有效缓解此类风险。

股份制银行乐“尝鲜”

身为浙商银行高净值客户的张先生在该行购买了100万元的一年期理财产品。但近日，张先生表示，自己急需80万元周转资金，但理财产品还有3个月到期。心急如焚的张先生此时找到了他的客户经理，客户经理在了解张先生的情况后，建议其使用该行“财市场”的分拆转让功能解决上述问题。张先生随后将所需的80万元理财拆成了5份16万元理财进行转让，由于张先生转让的是一年期理财，收益率高且仅有3个月就能到期，很快就成功转让出去了。“对购买者而言，相当于买了3个月理财却享受到一年期的收益率，且购买当日即可起息；对张先生而言，无论是剩余的理财还是转让出去的理财，都同样可享受一年期理财利率，几乎没有损失。”上述理财经理告诉记者。

“财市场”正是浙银行为个人客户提供的，集理财投资、转让、权益交易等功能为一体的，一站式、全天候、自主交易的网上金融服务平台。“我们于2015年8月开始推出理财转让业务，并于2016年1月29日对线上理财转让服务进行了重大升级，升级为‘财市场’。这项服务现在基本处于‘抢’的状态，部分高收益产品转让可谓‘秒杀’。到2016年末，‘财市场’理财产品转让累计成交笔数已超2万笔、成交金额超40亿元。”浙商银行个人银行部总经理陶喙向记者介绍道。

而同样热衷理财产品转让这一创新金融业务的还有同属全国性股份制商业银行的浦发银行和中信银行。

浦发银行相关负责人告诉记者，该行于2015年2月即推出了柜面定向模式理财转让，2015年12月推出网上撮合模式理财转让。“客户对于理财转让体现出了相当兴趣，2016年理财转让业务成交笔数约3万笔。其中，网上撮合模式已成为主力渠道。”这位负责人说。

中信银行给出的数据显示，“理财转让推出后，凭借强大的功能、良好的体验得到了中信银行理财客户的普遍认可，上线一周即成交400笔，成交金额超8000万元”。

转让流程各有考量

“目前，浙商银行的封闭式理财产品，在到期日的7天之前，都可以在我行线上渠道（网银、手机银行、直销银行浙+银行APP）发起转让；转让成功，转让资金实时到账，没有手续费；为了方便大额资金理财客户快速回笼资金，我行还支持理财拆分转让。”陶喙告诉记者。

对于转让方式，据记者了解，目前，浙商银行理财转让支持一口价模式、竞价模式和协议模式三种转让方式。“一口价模式：产品持有人将所持有的可转让的理财份额以确定的价格发起转让，众多受让人以先到先得的形式、以确定不可更改的价格，购买转让产品，出让人得以提前回收本金和部分收益。竞价模式：产品持有人将所持有的可转让的理财份额以确定的底价发起转让，众多受让人以竞价的形式、以出价最高的价格，最终购买转让产品，出让人得以提前回收本金和部分收益。协议模式：产品持有人将所持有的可转让的理财份额以确定的价格和指定的受让人发起转让，指定受让人以约定口令形式、以确定不可更改的价格，购买转让产品，出让人得以提前回收本金和部分收益。”一位浙商银行理财经理向记者介绍道。

浦发银行相关负责人告诉记者，该行发行的固定持有期系列理财产品、封闭式理财产品（不含期间分红型、外币、结构性存款、实物支付型）可进行份额转让。“我行的理财转让有两种模式：一种是‘柜面定向模式’：如果客户有特定的受让人，可以到浦发银行任一网点办理转让，整笔定向转让给指定受让人。另一种是‘网上撮合模式’：如果客户有转让需求，想让浦发银行为其找寻受让人，可通过浦发网上银行挂单，我们会根据价格优先、时间优先的规则为上下家进行撮合成交。”上述负责人表示。记者注意到，浦发银行将理财产品转让的时限条件设定为“理财产品到期或份额到期前3个工

作日不能转让”。

采访中，中信银行对于其理财转让业务概括出了五大亮点：第一，全品类转让：中信银行研发销售的固定期限预期收益型理财产品均支持转让；第二，全渠道转让：客户可以在柜面、网银和手机银行的任意渠道发起转让和购买；第三，全时段转让：支持客户7×24小时发起转让和购买；第四，当日成交当日到账：自然日18:00前成交的资金当晚到账，自然日18:00后成交的下一个自然日到账；第五，零手续费：推广期不收取任何费用。

理财产品二级转让平台能否实现整合统一

采访中，记者了解到，上述银行对于运行已有一段时间的理财转让业务均给予了积极评价。

“理财转让业务很好地解决了长久以来银行客户在购买投资理财产品时‘高收益’和‘流动性’无法兼得的痛点。”陶喙直言。

中信银行方面则认为，理财转让业务方便了客户低成本、高效率地进行理财变现，满足了客户流动性管理需求，提升了理财客户黏性，增强了该行业竞争力和品牌影响力，激发了理财销售潜能。“后续中信银行将继续以客户为中心，立足客户需求，完善转让功能，创新转让模式，拓宽转让产品范围。理财转让将成为助推银行理财业务发展的新利器。”

浦发银行相关负责人也表示，开设理财转让业务为持有理财产品需要变现的客户提供了新的退出方式，同时，也为因资金、期限、收益偏好等要素不匹配而错失投资机会的客户带来了新的投资机会。

与此同时，记者也注意到了投资者的态度。“虽然有了理财转让平台，但首先推出这项业务的还是少数银行，其次转让平台也是各自为政。”一位资深投资者称。

某股份制银行负责人表示，未来会有银行有意寻求搭建一个可以综合各类资产管理产品的、跨行的转让流通大平台，综合各类投资者、转让者，让参与主体多元化；寻求监管部门支持，尝试多家银行面签互认；实现银行间资产管理产品的类证券化操作。“但这项工作需要各方监管部门、银行、投资者之间的长期努力，开展的前提是符合监管要求。”该负责人坦言。

（据《经济参考报》）

中国邮政储蓄银行周口市分行 签订案防目标承诺书确保零发案

本报讯 近年来，全国银行业案件呈现高发且涉案金额大的特点，同时，社会非法集资案件数量和金额仍处于历史高位，互联网金融风险、民间投融资中介机构案件持续高发，呈现外部风险不断对银行业传递和蔓延。银行员工监守自盗、携款逃匿、非法获取出售客户征信信息、银行卡盗刷等案件时有发生，周口市同样面临着严峻的形势。近日，中国邮政储蓄银行周口市分行组织签订案防目标承诺书，落实案防责任。

安防责任书签署会上，中国邮政储蓄银行周口市分行行长杨怀峰要求全体员工要深刻领会加强案件防控工作的紧迫性和必要性，要树立风险管理是经营发展前提的理念，树立“违规视同发案”的从严管控风险意识，守住不发生系统性、区域性风险底线，堵塞各类安全漏洞，确保2017年零发案。

中国邮政储蓄银行周口市分行行长与该分行各部经理、城区8个二级支行行长及9个县(市)支行行长签订了案件防控目标责任书，明确了各级机构和部门案防责任，持续保持案防高压态势。同时要求各县(市)支行也逐级签订了目标责任书，全区共签订责任书92份。把案防职责分解落实到每一级分支机构、每一个岗位和每一名员工，形成了全员参与、职责清晰、主动负责、协调有序的工作局面，以此警醒各级机构负责人要牢记岗位职责及作为负责人在案防管理中所承担的责任，提高案防管理能力。

（楚卫华）