

# 假结构性存款整治在即

本报记者 秦玉芳 郝亚娟  
广州 上海报道

近日,银保监会下发《中国银保监会办公厅关于开展银行保险机构侵害消费者权益乱象整治工

## 地方银行“停售”假结构性存款

10月10日,银保监会在194号文中提到,“银行在产品方面,通过设计结构性存款假结构来替代保本理财或按本产品宣传销售”作为银行业侵害消费者权益乱象的表现形式之一,也是此次整治的重点之一。

根据194号文要求,各银行保险机构和各银保监局要成立专项工作组,制定专门工作方案,层层推进落实,主要分为三个阶段,分别为自查整改阶段、监管抽查阶段以及总结汇报阶段。文件规定,各银保监局应于2019年12月15日前,向银保监会消保局报送侵害消费者权益乱象整治工作

报告。记者了解到,在实际操作中,194号文提到的“设计结构性存款假结构”也就是假结构性存款,此前是不少中小银行广为采用的揽储产品。公益标准研究员王伟指出,结构性存款因其计入银行存款口径、变相打破银行存款利率

## 大额存单发力揽储

自资管新规出台以来,我国结构性存款呈现高速增长。不过,从去年底至今,结构性存款规模出现回落。

据央行发布的数据显示,2019年8月结构性存款规模为10.46万亿元。其中全国性大型银行的结构性存款规模为3.51万亿元,占比为33.54%;全国性中小型银行结构性存款规模为6.95万亿元,占比为66.46%,从规模来看,相比今年1月下降4.86%。

从当前结构性存款在不同类型银行的分布来看,中小型银行的结构性存款占比高,下降幅度较大。中国银行国际金融

作的通知》(银保监办发[2019]194号,以下简称“194号文”),其中明确提到银行通过设计结构性存款假结构来替代保本理财或按本产品宣传销售为侵害消费者权益的乱象之一,并将开展整治工作。

上线限制,可作为银行保本型理财的替代品等成为各类型银行特别是中小银行缓解流动性压力、积极揽储的利器,但绝大多数区域中小银行并不具备发行结构性存款所要求的衍生品交易资质,因而部分区域中小银行通过假结构性存款进行高息揽储。

“假结构性存款未嵌入真实的金融衍生品,或者到期收益不与金融衍生产品的实际交易行为挂钩,导致能以接近100%的概率拿到预期的收益率上限。”融360大数据研究院分析师刘银平向记者分析,银行通过假结构性存款高息揽储,并且在宣传的过程中对产品风险揭示不充分,给储户传递“低风险高收益”的错觉,提升了银行负债端成本,存在一定的市场风险和操作风险。

刘银平告诉记者,追溯监管层对结构性存款业务的“态度”主要分为两个阶段,第一个阶段是2018年二季度,有效制止了不具

研究所研究员熊启跃认为,主要是因为一些中小银行缺乏金融衍生品交易资质。“根据监管规定,发行结构性存款产品必须要有衍生品牌照,但实际上国内银行有这个牌照的并不是很多,一些中小银行就不能再发了。”

与结构性存款基本停售的中小银行相比,国有大行及股份制银行结构性存款产品在持续上线,但收益率较此前普遍走低,且一些结构性存款产品仍存在“保本保收”的情况。

某国有银行广东地区一支行负责人表示,现在结构性存款年化收益率4%左右,较以往略有下

在银保监会下发194号文之前,已有地方监管部门出手规范辖区内银行的结构存款业务。9月份,北京银保监局已下发关于结构性存款的相关监管文件;另外,浙江、广东等地区监管部门也

对辖区内银行的“假结构性存款”问题予以指导。

《中国经营报》记者在采访中了解到,在结构性存款受限的同时,一些中小银行积极推出定期存款产品揽储。分析人士指出,随着

针对近日流传的“浙江叫停假结构性存款”消息,记者向浙江银保监局求证,浙江银保监局方面回复称:“我局认真贯彻落实银保监会有关结构性存款业务的监管要求,通过窗口指导、治理乱象等方式,督促辖内银行业金融机构规范开展结构性存款业务。近期我局未专门发过‘叫停假结构性存款’的文件。”

记者同时了解到,除北京银保监局之外,浙江、广东等地区监管部门也采取相应措施规范辖区内银行的结构存款业务。

在监管的重拳规范下,包括上市城商行、小型城商行、农商行在内的浙江多家银行均已暂停结构性存款业务。其中,浙江某农商行金融市场部人士表示:“我行的结构性存款在2018年7月已暂停发售。”

“按照监管的规定,现在合同协议里面不会约定保本保收,但实际上都会按照协议上的价格执行,不过一些保证收益的产品价格更低,一般在2%或者3%左右。目前客户买得较多的还是结构性存款产品。”

“假结构性存款”的叫停一定程度上影响了银行的负债来源,对于中小银行来说,吸储压力仍在持续上升。

记者调查发现,一些中小银行近期力推大额存单类产品。如华南某农商行推出的一款月得利产品,标的物为定期,但比大额存单更加灵活,1万元即可起购,每

月都会按照4%的价格付息,随时可以取回本金。

华东某农商行金融市场部总经理坦言,目前我行的产品创新主要体现在大额存单不限制提取,即最传统的大额存单,只有到期才能取本;经过创新后,储户可以提前支取,实行靠档计息。该人士还表示,目前除了存单创新,暂无其他方式。

熊启跃认为,整体来看未来银行业存款竞争的竞争将加剧,中小银行将会在利率、期限、流动性、渠道等方面进行产品设计的调整,以增强吸储能力。

在刘银平看来,银行拉存款不能光靠提升存款利率,要多管齐下,比如提高员工素质和金融服务水平,强化产品创新力度,推出适合不同客户的多样化金融产品等。

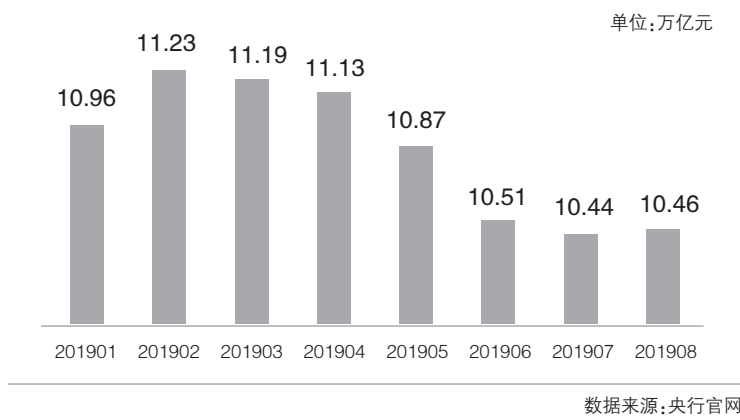
除了进行产品创新外,改善客群结构对银行缓解负债端压力尤为关键。某上市城商行银行人士向记者分析,有些银行发行假结构性存款,不仅不合规,而且这类存款成本较高,只能暂时解决银行的负债端压力;对银行而言,从长远来看,只有改善客群结构才能改善银行的负债结构分布,比如银行可多培育个人客户和小微企业客户。

银保监会下发194号文之前,已有地方监管部门出手规范辖区内银行的结构存款业务。

《中国经营报》记者在采访中了解到,在结构性存款受限的同时,一些中小银行积极推出定期存款产品揽储。分析人士指出,随着

针对近日流传的“浙江叫停假结构性存款”消息,记者向浙江银保监局求证,浙江银保监局方面回复称:“我局认真贯彻落实银保监会有关结构性存款业务的监管要求,通过窗口指导、治理乱象等方式,督促辖内银行业金融机构规范开展结构性存款业务。近期我局未专门发过‘叫停假结构性存款’的文件。”

## 今年以来结构性存款规模统计



月都会按照4%的价格付息,随时可以取回本金。

华东某农商行金融市场部总经理坦言,目前我行的产品创新主要体现在大额存单不限制提取,即最传统的大额存单,只有到期才能取本;经过创新后,储户可以提前支取,实行靠档计息。该人士还表示,目前除了存单创新,暂无其他方式。

熊启跃认为,整体来看未来银行业存款竞争的竞争将加剧,中小银行将会在利率、期限、流动性、渠道等方面进行产品设计的调整,以增强吸储能力。

在刘银平看来,银行拉存款

不能光靠提升存款利率,要多管齐下,比如提高员工素质和金融服务水平,强化产品创新力度,推出适合不同客户的多样化金融产品等。

除了进行产品创新外,改善客群结构对银行缓解负债端压力尤为关键。某上市城商行银行人士向记者分析,有些银行发行假结构性存款,不仅不合规,而且这类存款成本较高,只能暂时解决银行的负债端压力;对银行而言,从长远来看,只有改善客群结构才能改善银行的负债结构分布,比如银行可多培育个人客户和小微企业客户。

对此,上述受访股份行科技部门人士提出了自己的看法:“目前产生数据的平台很多,包括政府、电商、其他职能部门等。银行应利用自身产生的数据,加上向合法机构购买的数据,在自行建立的数学模型中产生风险评估或客服画像。就安全性来讲,购买数据比‘合作’更有保障,因为数据销售方要具有合法资质才能进行数据交易,至于交易数据的合理性交由销售方负责,对购买方也简单很多。”

本报记者张漫游对本文亦有贡献



本报记者 郝亚娟 张荣旺 上海报道

随着多家银行理财子公司陆续开业,资产管理行业格局正在加速调整和改变。

“未来理财子公司将面临三方

## 理财子公司将服务母行战略

成立理财子公司后,就要面对资产端如何与母行协同,如何独立组织资产,以及独立风险审批等问题。

《中国经营报》:随着银行理财子公司的陆续进场,理财子公司可能面临哪些机遇和挑战?

武俊:理财子公司作为“新生儿”,在大资管时代主要面临三方面机遇:一是理财子公司的运营模式更加灵活。理财子公司是独立运作的法人实体,其机制、决策链条跟之前的资管部门有很大不同,这有助于理财子公司进一步提升主动管理能力。

二是在大资管背景下,银行理财可投资的范围更加广泛,未来将迎来更多的机构投资者。以前银行理财主要是面向个人投资者,机构客户投资银行理财受限较多。反观券商资管、基金公司的客户中,机构客户占了半壁江山。随着理财子公司的陆续成立,银行理财的客户结构也将更为丰富,机构客户占比会相应提升。

三是依托银行的品牌优势,理财子公司在渠道方面更加突出。理财子公司由银行作为控股股东发起设立,客户认可度较高。相比不少机构在资金募集端的困局,理财子公司可以充分发挥母行优势,缓解资金募集压力。

银行理财子公司面临的挑战可以概括为三个方面:首先,理财子公司成立后要解决风险隔离问

面机遇,一是理财子公司的运营模式更加灵活;二是银行理财可投资的范围更加广泛,未来将迎来更多的机构投资者;三是依托银行的品牌优势,理财子公司在渠道方面更加突出。”近日,上海银行金融市场

部兼资产管理部总经理武俊接受《中国经营报》记者专访时表示,“不过,作为新生的独立法人主体,理财子公司必须要解决好风险隔离问题并实现真正的市场化运作。”

在大资管时代,理财子公司将面临哪些机遇和挑战?理财子公司如何实现风险隔离和市场化运作?去年以来,信用市场违约事件较多,银行理财资产配置如何应对?对于这些业内关注的问题,武俊有其独到见解。

武俊:今年1月18日我行董事会审议通过关于设立理财子公司的议案之后,即已启动相关工作。目前申报材料已经基本准备好,各项工作都在有序推进中。

对我行而言,理财子公司将围绕全行“精品银行”战略来经营发展。我行将零售金融业务发展定位为“重中之重”,而财富管理是零售金融业务中重要的组成部分,从这个角度讲,理财子公司无论对内还是对外,都将成为我行特色。

具体来讲,理财子公司将被赋予以下三种角色:一是财富管理的主角。理财子公司产品体系的构建,产品的供给与产品档期的安排都将紧密围绕全行战略,并符合全行财富管理业务布局。

二是综合金融服务中非信贷工具的重要载体。在服务于全行综合金融服务布局的前提下,理财子公司将充分发挥资产管理功能,公募和私募业务并行。在权益类和债权类标准化产品之外,通过私募产品满足客户另类融资需求。

三是在扮演好以上角色的同时,打造理财子公司的市场化运作能力。从优先程度来说,要提高理财子公司的风险管理能力,资产组织能力,增强固收投资优势,并在此基础上拓宽自身销售渠道。

# 理财子公司难在风险隔离与公司化运作

访上海银行金融市场部兼资产管理部总经理武俊

部兼资产管理部总经理武俊接受《中国经营报》记者专访时表示,“不过,作为新生的独立法人主体,理财子公司必须要解决好风险隔离问题并实现真正的市场化运作。”

在大资管时代,理财子公司将

面临哪些机遇和挑战?理财子公司如何实现风险隔离和市场化运作?去年以来,信用市场违约事件较多,银行理财资产配置如何应对?对于这些业内关注的问题,武俊有其独到见解。

武俊:今年1月18日我行董事会审议通过关于设立理财子公司的议案之后,即已启动相关工作。目前申报材料已经基本准备好,各项工作都在有序推进中。

对我行而言,理财子公司将围绕全行“精品银行”战略来经营发展。我行将零售金融业务发展定位为“重中之重”,而财富管理是零售金融业务中重要的组成部分,从这个角度讲,理财子公司无论对内还是对外,都将成为我行特色。

具体来讲,理财子公司将被赋予以下三种角色:一是财富管理的主角。理财子公司产品体系的构建,产品的供给与产品档期的安排都将紧密围绕全行战略,并符合全行财富管理业务布局。

二是综合金融服务中非信贷工具的重要载体。在服务于全行综合金融服务布局的前提下,理财子公司将充分发挥资产管理功能,公募和私募业务并行。在权益类和债权类标准化产品之外,通过私募产品满足客户另类融资需求。

三是在扮演好以上角色的同时,打造理财子公司的市场化运作能力。从优先程度来说,要提高理财子公司的风险管理能力,资产组织能力,增强固收投资优势,并在此基础上拓宽自身销售渠道。

## 打破“管理人信仰”

用理财资金投资,银行要“亲力亲为”,了解项目的运作逻辑,判断资产端与产品端是否匹配。

《中国经营报》:银行理财产品净值化转型以来,客户接受度如何?

武俊:理财产品从试点净值化管理以来,最开始有波动,客户存在试探情绪。

不过随着时间的推移,客户的接受度逐渐提高。归根到底,理财产品净值化转型主要是考验银行的风险管理能力。

在这方面,银行有着多年的资产运作管理实践,在选择资产、组合资产以及收益波动下的本金保护等方面都积累了较为丰富的经验。

对银行而言,理财产品的净值化转型可以分“两步走”。

第一步是把握收益的波动。理财产品从预期收益型转为净值波动,银行需要在确保本金安全的前提下做好投资者的教育工作,使得投资者认可并接受理财产品的净值波动。

第二步则是,一旦理财产品的本金发生问题,积极做好应对。尽管截至目前这一情况暂未出现,银行也理应未雨绸缪做好准备。

《中国经营报》:银行理财在资产配置时应注意哪些方面?

武俊:银行理财在进行资产配置时,第一以客户为中心,把握客户真实需求,分析客户风险偏好分布情况。如果客户对高风险产品接受度较低,那么银行在选择资产时要适当控制高风

上接 B1

某股份行科技部门人士认为:“不仅包括购买数据,还有数据合作协议比如互相交换或共享数据等情况,这种合作方式的安全性或合法性存在一定问题。”前述受访数据公司业务人员亦表示,随着数据行业管理趋严,银行在选择与数据公司合作时将更加谨慎,比如会采取按月结算的方式,一旦合作的数据公司出现问题,可及时中止合作关系。另外,在合作方式上,数据公司与银行的合作方式将改变,从以前的直接提供详细数据转变为对数据的模糊核验,主要以“是或否”的方式,既能保证合规,又能保证风险信号可以暴露。

从合作机构来看,未来银行将与有正规授信、官方授权、大数据源、大数据资质的数据公司合作。

银行方面也将重新思考业务模式。“对银行而言,单纯作为资金方躺着赚钱的时代已经不复存在,后续风控外包会越来越受限,必须主动触达客户、构建自主的风控模型。”前述资深金融科技人士表示,考虑到中小银行数据量少、质量差、技术人才和技术能力缺乏,这些银行仍需要与数据公司合作,通过时间换空间,可以先从联合建模开始,逐步构建自身的大数据风控能力,但是目前来看,监管留给中小行的时间并不多了。

除此之外,该资深金融科技人士分析认为:“从长远看,本次数据公司整顿也给中小行敲响了警钟,就是核心风控能力不能受制于人,银行必须加强自身的数据治理,先从行内具备的数据开始做起,构建基于行内数据的线上风控模型,然后逐步扩大数据的范围,包括接入合规的数据源,一步步提升自身的数据建模能力。”

对此,上述受访股份行科技部门人士提出了自己的看法:“目前产生数据的平台很多,包括政府、电商、其他职能部门等。银行应利用自身产生的数据,加上向合法机构购买的数据,在自行建立的数学模型中产生风险评估或客服画像。就安全性来讲,购买数据比‘合作’更有保障,因为数据销售方要具有合法资质才能进行数据交易,至于交易数据的合理性交由销售方负责,对购买方也简单很多。”

本报记者张漫游对本文亦有贡献