

## 稳赚不赔要打破

## 银行理财还要不要买？

监管部门要求以后资产管理业务不能承诺保本保收益，银行理财当然也不能例外。

那么，没有了“稳赚不赔”的“金甲护身”，银行理财产品还值得购买吗？

## 浮动收益就要亏损？

“如果不再保本保收益，我以后还要不要买银行理财产品？”听说要打破刚性兑付了，银行理财产品的“忠实粉丝”北京白领潘女士有些焦虑。

潘女士的疑问，应该代表了不少投资者的心声。今年上半年，我国银行业理财产品累计发行理财产品11.92万只，累计募集资金83.44万亿元。银行理财产品如此受欢迎，很多投资者看中的就是“稳赚不赔”，即使一些理财产品收益率不能达到预期，银行也会自己垫钱补足。

确实，对投资者来说，打破

刚兑意味着以后购买银行理财产品将不再旱涝保收，固定收益将变成浮动收益，有可能拿到比较高的收益，也有可能拿到比较低的收益，甚至有可能亏损。

但其实也不用过于担心。中国社科院金融所银行研究室主任曾刚表示，建立打破刚性兑付的制度性安排，不代表银行理财产品风险的上升，对普通投资者来说，银行理财仍是一种低风险、收益率适中的产品。在实际运作中，因为产品亏损需要银行自掏腰包的案例也很少。

## 理财投资习惯须改变

武汉市民彭女士最近在本地一家城商行购买了一份半年年化收益4.8%的理财产品。她表示，即便以后银行没有保本理财了，依然选择银行理财产品，“银行还是比外面其他理财机构要保险一些，虽然收益不高，但资金安全是最重要的。”

确实，银行理财产品的核心优势就是安全，理财资金大多投向存款、债券等中低风险领域，而且但凡银行合规销售的理财产品，都有唯一的产品

编号，投资者可以在中国理财网上查询，看到产品说明书和资金投向等，对自己的钱投向哪里了，心里清楚明白。

除了安全，不少投资者买银行理财产品，还因为期限短，不少产品两三个月就能到期拿到本息，如果有什么事急需用钱，也不至于等太久。但是监管要求今后封闭式资产管理产品最短期限不得低于90天，预计短期理财产品的数量将越来越少，这对喜欢快进快出、灵活方便的投资者来说，可不是什



新华社图

么好消息。

潘女士就对记者表示，如果是同样差不多的收益，产品期限变长的话就不划算了，可能会更多地考虑购买余额宝等货币基金，期限短，想什么时候用钱都很方便。

面对银行理财的变化，投资者该怎么办？光大银行资产管理部副总经理潘东表示，之前投资者习惯购买产品时就有个预期收益，买完就放手不管了。以后这种习惯要改了，要时常关注收益率的波

动，类似购买基金一样，这对投资者的专业性提出了更高要求。

总之，虽然不再承诺旱涝保收了，银行理财还是那个银行理财，产品属性没有发生变化，需要改变的是投资者的投资习惯，不能再像原来那样买完产品就变成“甩手掌柜”，坐等收益到手。在这个“你不理财，财不理你”的时代，购买理财产品要多操心更用心，才能让自己的钱包鼓起来。

据新华社电

## ■关注

规模萎缩近千亿元  
分级基金或将退出

本报讯 见习记者 洪伟 自从“去杠杆”、“防风险”成为今年金融行业的主基调之后，分级基金逐渐沦为陪跑。近期分级基金规模逐月下降，未来公募分级或将退出历史舞台。

## 今年规模萎缩降幅超50%

分级基金新规实施以来，分级基金市场规模逐月下行，不断刷新历史新低。据Wind数据显示，截至昨日，全市场分级基金规模为826.52亿份，比5月1日新规实施初期规模大降752.14亿份，总份额萎缩47.64%；若与今年年初数据相比，总份额更是萎缩984亿份，降幅高达54.36%。

事实上，从分级基金新规实施以来，分级基金总份额已经逐月下行：新规实施当天总份额为1578.66亿份，此后6月、7月分别降为1264.97亿份、1122.13亿份；8月份以后分级基金总份额跌破千亿份关口；8-10月，分级基金总份额逐月降为996.29亿份、933.21亿份、909.07亿份；11月份以来，分级基金规模再度下行并跌破900亿份关口；11-12月分别为864.54亿份、826.52亿份。

分级基金总规模不断下降，而且资金也在向龙头集中。数据显示，截至昨日，前十大龙头分级基金的总规模为485.44亿份，在分级基金市场总规模中占比高达58.73%，比新规实施初期提高了8.8个百分点。资金向龙头分级基金的聚集也导致迷你基金扎堆。数据显示，除了十大龙头分级基金外，剩余138只分级基金合计份额仅为341.08亿份，单只基金平均份额仅为2.47亿份。

## 未来公募分级或退出市场

伴随着市场震荡和分级基金规模的不断萎缩，分级基金市场人气日趋低迷。

以分级B基金的成交情况为例，各项主要市场人气数据都折损过半。数据显示，136只分级B基金11月当月总成交量为2.76亿手，比新规实施前的4月份成交量萎缩57.81%；成交额方面，分级B基金11月份成交额为183.35亿份，比今年4月萎缩52.61%；换手率方面，单只分级基金的月均换手率也从4月的2.93%降低至1.42%，降幅为51.57%。

随着市场规模、成交量日趋缩小，分级基金未来命运牵动了行业神经。然而，针对存量分级基金能否继续运作仍莫衷一是，需要实施细则进一步予以明确。对此，另外一位大型公募分级基金经理则明确指出，在监管层去杠杆、去机构间套利的大趋势下，未来存量分级基金只能清盘或转型。”

据新华社电

## 保险公司在忙啥？这些新动向值得关注

## 代理人优势继续扩大

“变”是今年保险业的一个关键词，临近年底，保险公司在忙些什么？明年想干点啥？记者从新华保险、中国平安近日举行的公司开放日上了解到，主打保障、科技驱动等成为上市险企转型发展的重心，而这也就是整个寿险业转型的缩影。

这几年，少数寿险公司通过销售短期产品发展很快，

块头不小，但业务结构和销售渠道单一，过度依赖银保渠道，内含价值不高，导致业务大起大落，形成流动性风险隐患，遵循保险经营规律发展已成当务之急。

“要把握提升内含价值这个根本规律。”保监会副主席黄洪说，从国际上来看，越是保险业的百年老店越注重内含价值的提升，拉人头、拼价格等粗放

式扩张老路必然走向没落，有耐心才会有回报。

保监会数据显示，截至9月底，保障型产品占比较高的个人代理业务成为寿险业务第一大渠道，占保险公司业务总量的48.61%，同比上升3.75个百分点，银邮代理业务占42.77%，同比下降2.86个百分点。

中国平安首席财务执行官兼总精算师姚波在公司开放日

上说，代理人是保险公司重要的渠道优势，是竞争力所在。截至9月底，中国平安的代理人超过140万人。

他说，当前寿险业关键靠代理人驱动，客户有保障需求，代理人要做的就是找到这些客户，并把合适的保险产品销售给客户，未来中国平安将深耕代理人渠道，弱化价值不高的银保渠道。

## 科技化细分成新保障

在人口老龄化加剧的情况下，老百姓在生老病死等方面的风险保障需求不断增长，保险公司要在发挥精算优势，打好“保障”牌上下功夫。

新华保险董事长兼CEO万峰在公司开放日上说，保险公司提供的风险保障要体现在保障责任、产品性价比和理赔服务上，重大疾病保险、医疗保险等健康类保险将成为寿险市场的主流产品。

上半年，新华保险健康险

新单保费收入69.51亿元，接近2015年全年水平，占首年保费的比例超过36%，相比2015年同期的9.2%有明显提升。

“我们明年要继续提高健康险业务比重。”万峰说，在做好保障的同时，更要做好理赔服务，卖保险不是“一锤子买卖”，要用方便快捷的理赔服务留住客户，让他们真正体会到什么是保险。

随着“刷脸”、声纹识别、云计算等技术进入投保、核保、理

赔等环节，保险与科技的融合不断深入，着力于提高运行效率、改善客户体验的“科技化”，将成为保险业竞争新的焦点。

姚波说，近十年来中国平安累计投入500多亿元用于金融科技、医疗科技等领域，通过将人工智能、大数据、生物识别等技术应用于保险业务，能够准确把握用户生活习惯、健康状况、保障需求，并向其推荐合适的保险产品，也让保险理赔更便捷，风险管控更精准。

据新华社电