

## 财眼

## 11万亿结构性存款迎来规范

支付宝、理财通、京东金融等互联网平台代销模式或将“生变”

银行结构性存款迎新规。资管新规后,结构性存款被视为保本理财的替代产品,从2017年开始发行量和利率双双攀升。据第三方数据统计,今年一季度,结构性存款利率由去年底的3%左右上调到4.3%左右,是普通定期存款利率的2倍以上。为了防止结构性存款无序发展,近日,银保监会发布了《关于进一步规范商业银行结构性存款业务的通知》(以下简称《通知》),要求商业银行应严格区分结构性存款与其他存款,在准入门槛、产品销售、投资者适当性管理以及信息披露等方面做了规定。此外,还有业内人士分析,该通知最大的影响或将改变互联网平台代销的合作模式。



通常来说,结构性存款并非是由银行发起的套期保值业务,从理论上讲发行主体应具备普通类资格,这与目前一些银行的实际情况并不一致

此外,目前存在的一些假结构性存款违背了结构性存款的设计意图,借结构性存款实现高息揽储

■新快报记者 许莉芸

Fantastic Graphics

## 防止风险扩张

## 限制结构性存款规模

从央行公布的金融机构信贷统计,2016年商业银行针对个人的结构性存款总量同比负增长,但2017年年底,该项总量已同比上涨了48%。中信宏观研究团队认为,截至2019年9月,结构性存款整体规模约在11万亿元,而2018年年底不到7万亿元。在结构性存款快速扩张下,一些运作管理不规范、误导销售、违规展业等问题也开始出现,对此,上述《通知》做出了进一步规范。

“假”结构性存款便是其一。如将嵌入结构性存款的衍生品工具设置不可能执行的条件,导致衍生品交易不可能被触发,或是在设计上将嵌入衍生品的观察区间或者情景条件设置得较为宽松,从而使得最高收益很容易达到,使得原本浮动的收益变成固定收益。

《通知》明确,结构性存款是指商业银行吸收的嵌入金融衍生产品的存款,通过与利率、汇率、指数等的波动挂钩或者与某实体的信用情况挂钩,使存款人在承担一定风险的基础上获得相应的收益。因此,对于投资者来说,结构性存款的收益也由两部分组成,一部分是存款所产生的固定收益,另一部分则与标的资产的价格波动挂钩,因此在基础收益之上获得了较高投资报酬率的可能。

在规模上,《通知》则通过重申非套期保值类衍生交易风险资本限额,限制了单家银行结构性存款总规模,要求的非套期保值衍生品形成的市场风险资本不得超过本行一级资本的3%。此外,《通知》对于结构性存款比照银行内设资管部公募理财产品设置了1万元(或等值外币)的销售起点,并参考了私募理财,《通知》还对结构性存款设置了不少于24小时的投资冷静期。

## 提高准入门槛

## 中小银行负债进一步承压

《通知》还提高了银行发行结构性存款的准入门槛,明确了从事结构性存款业务需要有普通类衍生产品交易业务资格。

中信宏观研究团队数据显示,在其估算的11万亿元规模中,中小行对结构性存款依赖较高,约有7万亿元规模,占其总存款的8.2%,高于大型银行的4.3%。“对于中小银行及零售端较弱的银行而言,负债端的增长可能将受到一定影响,制约其扩张能力。”结构性存款的规范,对于部分较为激进的中小银行将可能面临进一步的资产负债表“缩表”的风险,其中零售端较弱的银行将可能更容易受到冲击。

兴业研究宏观团队金融监管分析师陈昊也表示,“许多中小银行,尤其是农商行,不具备普通类衍生产品交易业务资格,今后将不能直接发行结构性存款。”不过,他认为,今年以来,监管部门对衍生品资格的发放显著增多,中小银行在具备相应条件之后,可以申请相关衍生品资格。

而为确保平稳过渡,《通知》还采取设置过渡期和“新老划断”的政策安排。过渡期为施行之日起12个月。过渡期内,商业银行可以继续发行原有的结构性存款(老产品),但应当严格控制存量产品的整体规模内,并有序压缩递减。

## 规范销售渠道

## 互联网代销模式将受影响

更值得注意的是,《通知》还表示,由于结构性存款相对于普通存款具有更高的风险,且结构性存款不同于普通存款,因此在宣传销售文本上,应当全面、客观反映结构性存款的重要特性和与产品有关的重要事实,向投资者充分揭示风险,

不得将结构性存款作为其他存款进行误导销售,避免投资者产生混淆。

实际上,结构性存款通过互联网金融平台代销的模式已是常态,据新快报记者了解,目前支付宝、理财通、京东金融等均涉及此类产品。

以支付宝为例,在其财富频道中,就有与江苏某银行合作的结构性存款。新快报记者发现,通过线上测评后即可在线购买,而线上测评的几个问题也仅限于职业、年收入、家庭成员情况等基本信息。“互金平台的测评与银行自身的测评体系不同,万一出现用户风险与产品不相符的问题,互金平台也许承担不了这样的风险。”对此有业内人士对新快报记者分析指出。

而在京东金融的理财频道中,也有与天津某农商行合作的结构性存款,但产品类型却被划分为“定期类银行理财产品”。

事实上,监管对于互联网代销的“引流”模式风险早有关注。今年3月,就有十多家为信托公司提供资金信托产品引流的第三方互联网机构被监管点名叫停。半个月前,银保监会印发《关于开展银行保险机构侵害消费者权益乱象整治工作的通知》就指出,理财新规规定,只能通过本行渠道销售理财产品,或通过其他吸收公众存款的银行业金融机构代理销售理财产品。结构性存款应参考相关规定,不得通过第三方非银机构、互联网金融公司等渠道销售结构性存款。

此外,《通知》还强调,商业银行销售结构性存款应参照《理财新规》及其相应附件执行,这就意味着结构性存款的销售过程中应当满足“专区销售”、“双录”(录音录像)和风险测评等相关要求,这也无疑将增大结构性存款的销售难度。

## LPR 第三次报价维持不变

新快报讯 记者乔麦报道 10月21日,中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布LPR第三次报价:1年期LPR品种为4.2%,与上次持平;5年期以上品种为4.85%,同样持平于上次。业内人士认为,短期内,银行风险偏好维持稳定,LPR也将维持稳定。

今年8月央行进行LPR报价机制改革;改革后LPR以MLF为参考,贷款利率锚定LPR。首个新LPR于8月20日出炉:1年期为4.25%,5年期以上为4.85%。9月20日第二次报价,1年期降5BP至4.2%,5年期以上则保持不变。

东方金诚首席宏观分析师王青表示,MLF操作利率稳定在3.3%,显示央行当前仍会保持政策利率不变,这将有助于稳定市场预期。

在被问及是否会通过降低MLF利率来降低LPR时,中国人民银行货币政策司司长孙国峰10月15日在三季度金融统计数据新闻发布会上表示,MLF是市场化招标的结果,只是影响LPR的因素之一。通过LPR新报价机制,市场利率水平较去年已经有所下降,未来将更多通过疏通货币政策传导来降低利率,之后改革效果会逐步体现。

分析认为,短期内,银行风险偏好维持稳定,LPR也将维持稳定。长期看,央行加大逆周期调节力度,银行负债端有望获得改善,在“量”增“价”调的预期下,未来长端利率有望下行,同时政策利率也有调降的空间和必要,预计下阶段LPR有望稳中有降。

特别报道

## 光大云缴费再创新高 用户突破3亿

近日,从光大银行获悉,开放式缴费平台——光大云缴费,用户已突破3亿大关,达3.07亿户,平台发展迈上新台阶。

据悉,截至目前,光大云缴费服务项目已突破6000项,达6627项,较年初新增2586项,同比增86%;本年累计缴费额达2707亿元,同比增90%;缴费用户达3.07亿,同比增42%;缴费笔数达11.73亿笔,同比增46%。

光大银行云生活事业部总经理许长

智介绍到,用户的快速提升,是光大集团和光大银行践行“敏捷、科技、生态”战略的具体体现。一方面光大云缴费全面加大平台对外开放输出力度,对目标客户进行名单制营销、点对点服务,全面梳理金融同业、电商平台、支付公司的便民服务需求,逐一营销,提升云缴费的用户覆盖面;另一方面创新开拓新兴缴费市场,全面拓宽缴费服务范围,加大非税、社保等各级财政平台服务力度,并全面推动民生、社会化管理平台的拓展力度,医疗

云、社保云平台已于年中上线。

同时,光大云缴费还开启了用户引流的新模式,集中发力品牌建设和营销推动工作:一是抓住社会营销的热点、重点和焦点,投放便民服务场景主题宣传片及广告,并通过院线、互联网、户外广告、电视等渠道开展大规模获客宣传;二是进一步提升品牌知名度,赞助中国国家羽毛球队,成为中国羽毛球协会首席赞助商,借助国内外重大赛事宣传光大云缴费品牌;三是进一步加大云缴费

营销活动力度,策划近50场线上幸运抽奖、新客红包、优惠满减、有奖征集等营销活动,大力宣传普及光大云缴费服务民生、惠及民生的服务理念,市场影响力和竞争力得到快速提升。

许长智表示,光大云缴费下一步将全力打造“生活圈、经营圈、政务圈”三大生活场景,加快“云缴费”向“云生活”的升级速度以及光大银行“生活+服务+金融”生态圈建设,加快实现“光大云缴费服务全中国”的发展目标。