

强化理财产品流动性风险管理

12月17日消息,银保监会正式公布《理财公司理财产品流动性风险管理办法》(以下简称《办法》)。自发布之日起五个月后施行。

《办法》充分借鉴国内外监管实践,对理财产品流动性管控重点进行了明确与规范。《办法》通过建立专门的理财产品流动性管理规定,进一步完善了理财公司规则体系,有助于督促理财公司完善流动性管理机制,提高管理能力,更好推动理财产品净值化转型。同时,也有助于保持理财产品投资策略的相对稳定,为投资者获取长期投资、价值投资收益,更好保障投资者合法权益。

建立健全流动性风险管理制度

银保监会有关负责人介绍,当前理财产品正在推进净值化转型,对产品流动性管理提出更高要求。出于维护金融市场稳定的需要,出台《办法》,有助于督促机构加强产品流动性管理,更好防范风险跨市场、跨产品传染。

2021年9月8日至10月9日,银保监会曾就《办法》向社会公开征求意见,此次发布是在反馈意见基础上的进一步完善。《办法》充分吸收采纳合理建议,主要包括以下方面:

一是按照同类资管产品监管一致性原则,考虑部分理财产品特殊性,在一些条款中进一步细化相关规定。例如,明确面向单一投资者发行的私募理财产品可不受流动性受限资产比例要求、7个工作日内可变现资产管理要

求等限制。

二是进一步明确具体操作性要求。例如,明确巨额赎回规定中计算理财产品总份额的时间基准为前一日终,定期开放周期不低于90天的公募理财产品应当在开放日及开放日前7个工作日内符合高流动性资产比例要求等。

提高流动性与产品运作方式匹配

《办法》强调将流动性风险管理贯穿于理财业务运行的全流程。

一是理财公司应当在理财产品设计阶段,综合评估投资资产流动性、投资者类型与风险偏好等因素,审慎确定开放式、封闭式等产品运作方式,合理设计认购和赎回安排。

二是理财公司应当持续做好低流动性资产、流动性受限资产和高流动性资产的投资管理,提高资产流动性与产品运作方式的匹配程度。

三是理财公司应当持续监测理财产品流动性风险,审慎评估产品所投资各类资产的估值计价和变现能力,充分考虑声誉风险、信用风险、市场风险、交易对手风险等的可能影响,并提前作出应对安排。

具体来看,开放式理财产品所投资资产的流动性应当与投资者赎回需求相匹配,确保持有足够具有良好流动性的资产,以备支付理财产品投资者的赎回款项。定

期开放周期不低于90天的公募理财产品,应当在开放日及开放日前7个工作日内持有不低于该理财产品资产净值5%的现金或者到期日在一年以内的国债、中央银行票据和政策性金融债券。单只理财产品允许单一投资者持有份额超过总份额50%的,应当采用封闭或定期开放运作方式,定期开放周期不得低于90天(现金管理类理财产品除外)。该理财产品销售文件应当作出充分披露和显著标识,不得向个人投资者公开发售。定期开放周期低于90天的私募理财产品应当主要投资于标准化债权类资产以及上市交易的股票,法律、行政法规和银保监会另有规定的除外。

强化事先约定和信息披露要求

《办法》要求理财公司加强理财产品认购、赎回管理,依照法律法规及理财产品合同的约定,合理运用理财产品流动性管理措施,以更好维护投资者合法权益。合理运用管理措施还有助于保持投资策略的相对稳定,为投资者获取长期投资、价值投资收益。

《办法》同时强化了事先约定和信息披露要求。明确理财公司应当在合同中与投资者事先约定理财产品未来可能运用的流动性管理措施,并按规定向投资者披露理财产品面临的主要流动性风险及管理方法、实际运用措施情况,维护投资者知情权,促进其形成合理预期、作出理性决策。(证券时报)

动态

富德生命人寿客服活动落幕 参与客户超122万

近日,富德生命人寿2021年度“家·恋”四季客户服务活动圆满收官。该活动根据春、夏、秋、冬四季划分,围绕VIP新春艺术季、第十五届客户节、温情回馈季及健康感恩季等四大客户服务活动推出精彩线上线下500余场,累计参与人数达122万。

当前,消费者已不再满足于基础保险服务和单纯的销售关系,而是开始追求更高质量、高品质的优质体验,保险业也把提升客户体验当作如何更好展业的重要课题进行研究。富德生命人寿立足于客户需求,在寻求差异化的客服活动中不断探索创新。今年第一季度,VIP

新春艺术季如约在全国奏响,16场音乐会、21场舞台剧、特色歌舞演出,为1.7万名客户送上“新春贺礼”。新创芭蕾舞剧《沂蒙》、脱贫攻坚主题话剧《金色的胡杨》、多彩儿童剧《绿野仙踪》《木偶奇遇记》等则浓缩了历史光辉与童话印记,丰富多彩的文化艺术演出获得客户一致好评。

“葳蕤盛夏”恰逢第十五届客户节开幕,以“每一步,共相守”为主题的客户节开幕式在江西南昌启动。“秋溢华彩”温情回馈季在9月至10月开展,富德生命人寿在线上精心策划“秋寻乡味”摄影大赛,来自全国各

地的客户用相机定格乡土风味,探索地域饮食文化。临近岁末,“暖蕴言冬”健康感恩季与客户线下相约,咏诗会中少年儿童以稚嫩声音诚挚颂感恩之情;“以画赠爱,感恩陪伴”亲子活动联合杨梅红国际美校以感恩画作为载体,让美育教育理念先行。多彩互动活动与客户冬日相伴,秋冬两季线下活动累计吸引超7000名客户参与其中。

据了解,富德生命人寿“家·恋”2021年度客户服务活动自2017年开办至今已举办五届,旨在进一步深化公司服务品牌,提升客户满意度及服务质量。(黄东滨)

图说业界



■12月18日,中国人保财险石家庄深泽支公司员工志愿队自发组织,购买生活物资和防疫物资看望防贫保险救助贫困老人。该老人现年76岁,无儿无女,生活极度贫困,去年因住院得到防贫保险救助,与人保财险石家庄深泽支公司结下了不解之缘。除了平日的嘘寒问暖,该支公司还自发捐款,成立专项基金。正是寒冬,该支公司志愿者特意将加厚的被褥等生活用品和防疫物资送到老人家中,并反复叮嘱老人:“我们把电话写在屋里墙上,有什么困难一定要第一时间打电话。”中国人保财险石家庄深泽支公司表示,会继续关注老人的生活,践行央企担当,做有温度的人民保险,将人保的温暖持续下去。(李雪)



■12月21日,无极联社组织2021年度政治性警示教育大会。会议围绕充分发挥联社党委把方向、管大局的作用,把好信贷、资金等重点领域发展方向,完善和执行好风险管理、内控合规等管理制度的体系和机制。会议要求,作为农村金融机构人员要算好人生“七笔账”,杜绝金融违法案件发生。(张嫣)



■12月16日,社区支行“好邻居”商户联盟首批商户的授牌仪式在中国民生银行石家庄远见社区支行举行,民生银行石家庄分行相关领导为首批商户联盟成员授牌。作为“好邻居”服务体系中“生活”板块的重要组成部分,“商户联盟”优选社区周边高流量商户,在积极相互引流获客的同时,也为该行持卡客户带来更多实实在在的权益与优惠。(孙旭旭)