

# 五大行理财子公司“出齐”，该咋投资

新华社北京2月19日电(记者李延霞、吴雨)随着日前工行设立理财子公司的申请获批,工、农、中、建、交5家大型商业银行均已拿到设立理财子公司的“通行证”,预计不久将会陆续开业。

银行理财子公司这一新事物的到来,将如何影响你的投资?

## 投资门槛降低:销售起点不设硬性要求

“平时自己的一些小钱散钱会放在余额宝,但收益率一路走低,七日年化收益已跌到2.5%左右。”日前,北京市民许先生向记者分享了近期的理财规划,“随着银行理财门槛的降低,我正考虑把更多的资金投向银行理财。”

根据《商业银行理财子公司管理办法》,理财子公司发行的公募理财产品将不再设置销售起点。这意味着银行理财与公募基金一样,1元钱就可以起投。

业内人士表示,去年银行理财新规将理财产品销售起点从5万元降至1万元。尽管如此,一些才开始攒钱的年轻人仍觉得受困于投资门槛,只能选择“宝宝类”货币基金产品。此次通过理财子公司进一步降低投资门槛,对银行和投资者来说都是利好。

“随着投资者不断成熟,降低银行理财产品门槛确有必要,有助于银行理财产品更加普惠化,覆盖更多的普通投资者。”中国人民大学重阳金融研究院副院长董希淼说。

## 投资范围拓宽:产品可直接进股市

除投资门槛下降外,理财子公司将带来的另外一大变化就是产品投资范围的拓宽。当银行公募理财资金可以直接投资股

市了,你会不会来“尝尝鲜”?

根据现行监管规定,银行私募理财产品可以直接投资股票,但公募理财产品需要借道各类公募基金间接进入股市。而随着理财子公司的成立,其发行的公募理财产品可以直接投资股票。

“这对银行来说意味着理财产品投资范围扩大,产品创新的空间更大。对股市来说,将可以引入更多的长期稳定资金。”董希淼说。

当然,有投资者担心:银行公募理财产品面向的是普通投资者,放开投资限制是否会增加风险?

对此,专家认为,虽然从制度上允许银行理财资金进入股市,但并不意味着理财资金会立即大量进入股市。在审慎经营策略下,银行资管对权益类资产的配置比例可能不会快速提升,毕竟稳健安全才是银行理财的核心优势。此外,基于对风险防范的考量,监管对股票投资的集中度提出了严格要求。

“投资者会根据自身风险承受能力选择相匹配的产品,毕竟一部分投资者选择银行理财是为了求稳,这类产品对他们的吸引力可能不大。”一家大型银行个人金融部人士表示。

## 投资方式便捷:面签环节不再强制

首次购买银行理财产品需要到网点柜台面签,并进行风险评估测试。虽然是对投资者权益的一种保护,但使购买产品的便利性大打折扣。不过,随着理财子公司的成立,这一状况将得到改变。

根据监管规定,投资者首次购买理财产品前,通过理财子公司或其代销机构渠道(含营业场所和电子渠道)进行风险评估能力评估。这意味着,个人投资者首次购买理财产品将不再

强制要求进行面签。

便捷性不仅仅体现在取消面签,销售渠道方面也迎来拓宽。业内人士介绍,此前,投资者只能通过银行购买本行或其他行发行的理财产品。但理财子公司的理财产品不仅能由银行代销,还能通过银保监会认可的其他机构代销。

交通银行金融研究中心高级研究员梁栋材表示,尽管这一举措难以撼动银行的销售主渠道地位,但一定程度上有助于理财子公司拓展接触客户的新渠道。

## 投资风险自担:购买产品要更用心

很多投资者选择购买银行理财产品,看中的是有银行信用做背书,能够稳赚不赔。但银行理财子公司成立后,强化了理财业务风险隔离,逐步打破刚性兑付。有人不禁担心,这是否意味着理财产品再保本了?

“按照资管新规,以银行信用担保的保本型理财产品将不再推出,但不意味着银行理财产品风险的上升。”一家股份制银行的资产管理部负责人表示,资管新规实施后,严格意义上的银行保本产品就是一般性存款和结构性存款,但是银行的资产管理人可以通过专业能力、资产配置和组合管理,帮助投资者实现稳健的收益。

记者了解到,在当前过渡期,不少银行正在调整产品结构,保本型理财产品发行额度大幅减少。银行理财子公司成立后,其发行的产品也不可能再承诺保本收益。

董希淼表示,未来以子公司形式开展业务将成为商业银行理财业务经营的主流模式,理财子公司作为独立的法人机构,自主经营、自负盈亏,这对银行的投研能力提出更高要求,也要求投资者购买产品时更用心。



## “中国油画第一村”的“三十而变”

▲顾客在大芬村挑选油画作品(1月31日摄)。

▲在大芬村太阳山艺术中心,艺术家陈求之和女儿陈山叶商讨艺术作品的衍生品(1月10日摄)。

在深圳龙岗区有一处特别的村落,1200余家工作室、超过8000名绘画者汇集于此,他们的作品远销海内外。由于绘画市场的变化,这个有着“中国油画第一村”之称的大芬村在“三十而立”之年,正经历着从临摹到原创的转型之路。

2005年后,中国出口的油画作品80%来自大芬村。由于国内外市场对临摹复制品的需求下降,对于高品质原创作品的需求旺盛,大芬村一批紧跟市场需求及时调整画风、画质的原创画家,借助市场变化逐步成长起来。目前大芬村已经聚集原创画家近300人,原创作品已占大芬村油画产量的20%至30%。大芬村的街头已出现艺术中心、咖啡画廊等新业态。数据显示,2017年大芬油画村全年总产值已达41.5亿元人民币。

新华社记者毛思倩摄

## 严厉打击商业贿赂,全面规范旅游购物场所

# 云南:严查导游带客吃回扣,力斩灰色利益链

新华社昆明2月19日电(记者林碧峰)处理涉旅投诉举报2000余件,为消费者挽回经济损失720余万元,创建涉旅“诚信经营 放心消费”承诺企业(店)123家……云南积极开展旅游购物场所集中整治,严厉打击商业贿赂等违法行为,全面规范旅游购物场所,探索建立旅游购物长效监管机制,进一步优化旅游购物环境。

## 强化执法:重点打击商业贿赂

为拉拢生意,大理市一家商贸公司负责人王某联系旅行社导游,引导游客到自家商店消费,随后按游客消费金额6.4万元的10%给了导游6400元回扣。经查证,王某因存在商业贿赂违法行为,依法被处罚款5万元的行政处罚。

为打击类似的商业贿赂,营造安全放心的旅游购物环境,近年来云南深入推进旅游市场秩序整治工作,通过开展旅游购物场所集中整治,严厉打击商业贿赂等违法行为,全面规范旅游购物场所。

“云南针对商业贿赂等违法行为,全面开展排查。”云南省市场监督管理局消费环境建设指导处处长马云霄介绍,云南出台相关文件,明确突出重点地区、重点区域、重点对象,线上线下同步排查,达到立案标准的迅速立案调查。同时,制定下发

## 诚信建设万里行

督查问题清单、线

上涉嫌违法线索清单、涉旅投诉涉嫌违法问题清单并跟踪督办,推动各州市强化执法查处。

目前,云南已严厉查处了一批旅游市场违法案件。统计显示,自去年5月开展旅游购物场所集中整治以来,云南共查办涉旅案件215件,罚没2551.17万元。其中,查处商业贿赂案件18件,罚没2315.12万元。

## 狠抓维权:保护游客合法权益

丽江市一家珠宝店因涉嫌虚假宣传和故意拖延退货行为,被多名消费者投诉。经查证,导购员向消费者介绍该店为“政府指定购物店”,存在虚假宣传,并漠视消费者的退货请求。最终该店依法被处罚款50万元及吊销营业执照的行政处罚。

“我们始终强化消费维权,着力保护游客合法权益。”马云霄说,“云南充分发挥‘12315’投诉举报中心作用,及时受理、处理旅游消费者投诉举报。”据统计,2017年4月至去年12月,全省市场监管部门共处理涉旅投诉举报2017件,为消费者挽回经济损失720.47万元。

同时,云南还在景区景点、旅游购物场所、宾馆饭店中积极开展“诚信经营 放心消费”创建活动,建设消费维权服务站。去年以来,全省新建涉旅消费维权服务站84个,创建涉旅“诚信经营 放心消费”承诺企业(店)123家。

昆明市官渡区“万兴步行街”去年底设立消费维权服务站,该街区17家商铺同时获批成为“诚信经营 放心消费”承

诺店。“我们力争做到一般投诉处理不出门店,较大投诉处理不出街区,投诉处理有记录、有回访,归档规范。”一位承诺店负责人说。

## 健全机制:着力推进长效监管

购物场所亮照经营、明码标价、进货需检查验收……按照“谁销售商品谁负责,谁提供服务谁负责”的原则,云南积极建立首问责任和赔偿先付等制度,督促落实经营主体责任。对拒不落实相关管理制度和经营主体责任的,依法依规进行查处。

为推进长效监管,云南明确,各州市市场监管部门每月向省级部门报告整治工作推进情况和问题清单、违法线索等信息。省级部门则建立查处案件台账、督查问题清单台账、违法线索调查处理台账和诚信经营承诺企业台账,及时跟进各地工作落实情况。

同时,强化信用约束和联合惩戒。发挥国家企业信用信息公示系统作用,严格落实购物企业处罚信息公示、经营异常名录、严重违法失信企业名单等制度。依法限制违法失信当事人进入旅游市场或担任生产经营单位主要负责人,逐步形成“一处违法、处处受限”局面。

“云南通过查处商业贿赂等违法行为,完善旅游市场诚信体系建设,有力斩断了灰色利益链,推动旅游市场秩序好转。”马云霄说,云南将坚持标本兼治,进一步健全旅游购物长效监管机制,助力旅游产业转型升级。

来自俄罗斯的伏特加和巧克力、来自德国的厨具、来自西班牙的火腿和海鲜、来自哈萨克斯坦的花籽油和优质面粉……春节期间,来自全球40多个国家和地区的5000余种产品集中亮相陕西西安“长安号”(中欧班列)集装箱购物节,其中很多产品首次成为市民的“年货”。

## “洋货”走进国人春节餐桌

购物节从2018年10月,一直延续到了2019年,购物节活动承办方——西安陆港集团电子商贸公司总经理李博说,最早购物节打算只办一个月,但因为市民踊跃参与,所以购物节最终成为了“年货节”。

今年,人们在6000余平方米的室外场地选购自己钟爱的年货,数十家企业长期进驻“长安号”集装箱购物节。对很多企业而言,购物节已经成为企业向市民展示、推介自己产品的绝佳平台。

据介绍,在“年货节”上超过7成以上的商品都是经由11条“长安号”中欧班列从国外40多个城市直接运回的。

李博说,“大多数洋货”其实并不贵,比如哈萨克斯坦的面粉,4斤包装的仅售19元,要知道哈萨克斯坦的小麦品质在全球排在第7位,比国产面粉价格高出10%左右,很多家庭在节日期间肯定愿意尝试一下。”

阿拉山口黑土地有机食品有限公司董事长吴帝雄很看重这次购物节。2018年9月之前,他在哈萨克斯坦租赁50万公顷土地产出的小麦、菜肴所加工出的面粉和菜籽油,都是在当地直接销售的。看到国内的市场机遇,他开始申请通过国际联运的方式将产品运往中国境内。

去年10月,他看到中欧班列运行形势积极向好,尝试与西安陆港集团电子商贸公司合作。“购物节高峰时每小时接待市民400人次。近三个月我的粮油产品在境内销售了2000余吨。我十分看好‘长安号’的前景。”吴帝雄说。

## “长安号”开行数等三项数据位居全国第一

2013年11月28日,“长安号”国际集装箱货运班列从西安港——西安铁路集装箱中心站发车,宣告新欧亚大陆桥20多年来“通而不畅”历史的终结。

到2018年,“长安号”创造了三项全国第一:全年开行1235列,实载开行总量位居全国第一;全年到发51383车,其中重车51355车,重载率99.9%,位居全国第一;全年运送货物120.2万吨,在全国开行中欧班列的59个城市中独占鳌头。

不少业内人士分析称,“长安号”之所以在5年时间里被逐渐培育成一个安全、高效、便捷的国际进出口贸易大通道,主要与两方面原因有关。

一方面是积极践行“一带一路”倡议,在国际上广交朋友。2017年4月1日,西安至匈牙利布达佩斯的中欧班列正式开行,班列全程9312公里,运行17天左右,途经哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯、波兰和匈牙利5个国家。这条线路比原来陕西出口欧洲的货物通过铁海联运到达欧洲整整压缩了30多天的时间。

2017年11月,西安到芬兰科沃拉的中欧班列始发,这让我国与北欧的一个铁路枢纽城市紧密相连。科沃拉如今已把“长安号”列车放进城市宣传片中,将其视为科沃拉发展历史上的里程碑事件。

对来自内蒙古的小伙子元朝辉来说,“长安号”正让他的跨境电商创业之路越走越宽。

因为爱情,元朝辉和来自哈萨克斯坦的姑娘阿妮塔走到了一起。因为阿妮塔此前经常收到国内亲友在中国代购商品的需求,元朝辉发现了“一带一路”上的市场机遇。

“开始用邮递,到货非常慢,经常是夏天客户订的裙子,冬天他们才能收到。后来用公路运输,但成本很高。”元朝辉说,“再后来货物搭上了‘长安号’,一个20吨的集装箱,运费还不到3万元,货品到阿拉木图的时间,也由此前的一个月缩短到现在的5天左右。”

2018年,元朝辉运营的“丝路城”跨境电商平台出口额突破1亿美元。除了阿拉木图外,元朝辉现在还在哈萨克斯坦卡拉干达、俄罗斯莫斯科、叶卡捷琳堡、新西伯利亚等4个城市建立了电商海外仓(分拣中心)。“长安号”就是一个大动脉,而企业就是小的毛细血管。长安号开到哪里,我就会把我的商品卖到哪里!”元朝辉说。

另一方面是改革创新,为相关企业营造良好的投资营商环境。此前,国际货运专列报关时,需要一箱一报,而西安海关利用陕西自贸试验区先行先试优势,通过“舱单归并”一票报关,这大大节省了企业的时间和经济成本。

据估算,“舱单归并”与以往的“一箱一报”相比,大约能为企业节省90%以上通关费用。目前,这一做法已在全国其他自贸试验区迅速推广。

## 西安打造向西开放“桥头堡”

在西北大学丝绸之路研究院院长卢山冰看来,“长安号”带来“洋年货”,这不仅丰富了中国人的节日选择,而且还极大提高了沿线多个国家和地区的人民幸福指数。

“我们的火车开到霍尔果斯,哈萨克斯坦那段的运输的利润留给当地人赚,到了欧洲那边,欧洲的公司再赚钱,国际贸易大通道不是我们一家的,沿线国家和地区都在享受中欧班列迅速发展的利润和福利。”卢山冰说。

西安市副市长高景泉说,这只是西安发展外向型经济、打造立体交通物流网络的一个缩影。

西安依托航空枢纽打造“空中丝绸之路”,目前西安咸阳国际机场共开通赫尔辛基、巴黎、罗马等国际(地区)航线58条,开通了至阿姆斯特丹、哈恩、芝加哥等十余条全货运航线,集公路、铁路、航空于一体的“立体丝绸之路”已经形成。

“改革开放看深圳,一带一路看西安。2018年,西安GDP首次突破8000亿元,经济增速超过8%,这说明西安正通过深度融入‘一带一路’建设激发经济活力。”高景泉说。

(本报记者姚文)