

## “节后余粮”如何打理？银行理财遇冷、储蓄型保险火爆

来源：第一财经

记者：奇琦

时间：2019.02.12

原文链接：<https://m.yicai.com/news/100115096.html?from=timeline&isappinstalled=0>

新春开工，大家纷纷晒出自己的开工利是，加上荷包里的“节后余粮”，投资者理财需求开始升温。

节后正处银行“开门红”营销阶段，吸储、理财等各项任务指标开始“压顶”。多家银行在农历猪年借助小猪佩奇的热点营销“配齐”，即存款、理财、保险全“配齐”。

不过，第一财经记者近日走访上海多家银行网点发现，各家银行的实体网点略显空旷，且多数网点并没有在显眼处挂出理财产品宣传海报。不同于银行理财行情略显惨淡，多家银行的理财经理都向记者推荐了储蓄型保险产品。

### 理财产品冷清

春节期间，部分银行上线了“春节特供”产品。中国理财网数据统计，2019年春节专享产品共43款，其中40款为预期收益型产品，3款为净值型理财产品。从预期年化收益率来看，部分产品预期年化收益率接近4.5%；11款产品预期年化收益率在4.5%~5%区间；此外有4款产品预期年化收益率高于5%。

尽管如此，多家银行理财经理对第一财经记者称，由于资管新规的限制，银行理财净值化转型，令理财产品风险加大、收益走低，因此即便节后有资金配置需求，客户购买理财产品的意愿也不强。

普益标准监测数据显示，春节前一周（1月26日~2月1日），全国28个省份的非保本型银行理财产品收益率环比下降，其中非保本类封闭式预期收益型产品最高收益率仅为4.23%。

融 360 理财分析师刘银平对第一财经记者表示，春节前一周银行间市场资金面呈现出相对充裕的状态，虽然节前取现需求较强，但是市场利率已经明显下降，银行理财收益率也开始走低。

融 360 监测数据显示，春节前一周（1 月 25 日~1 月 31 日）银行理财产品发行量共 1556 款，环比下降 33.16%；平均预期年化收益率为 4.30%，创近一年半新低。

刘银平表示，在资管新规过渡期内，银行要逐渐消化存量规模，所以理财产品规模、数量增速都将放缓，保本理财、90 天内封闭式理财将继续被压缩。

浙商基金固定收益部基金经理周锦程对第一财经记者表示，由于资金面有望持续宽松，固收类基础资产的收益持续下跌，节后银行理财产品收益率仍有继续走低的趋势。且银行理财收益相比货币市场和债券市场来说是滞后的，预计 2019 年资金利率和债市利率或将进一步走低，同时资管新规下银行理财净值化转型、非标压缩，都会进一步带动银行理财收益下降。

### **储蓄型保险产品成香饽饽**

不同于银行理财行情略显惨淡，包括招商银行、建设银行、工商银行等多家银行网点的理财经理都向记者推荐了储蓄型保险产品。

储蓄型保险是保险功能和储蓄功能相结合的险种，除了储蓄功能外，还有保障功能，如果在保险期内没出现保险事故，在约定时间，保险公司一般返还所交保费或是约定的保险金额。单从储蓄功能上看，储蓄型保险和存钱储蓄在某种程度上有着相似之处。

银行代销的储蓄型保险是银行和保险公司合作，由银行代理销售保险产品，期限通常是五年及以上，预期收益率高于其他存款类产品。

一家股份制银行理财经理告诉记者，储蓄型保险由于预期收益率高而十分抢手，比如一款收益率超过 5% 的产品，“这款很稀有，售完就不会再有了，今早还有 4000 万元的额度，现在（下午 3 点）只剩下 900 万了”。

尽管储蓄型保险里包含“储蓄”二字，但还是有别于存款。储蓄型保险在期限上有一定的强制性，需要按照保险合同的约定一次性存入指定金额，或者在每年的规定时间存入规定的金额，如果没有按时追缴保费，保单就会失效。

国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生对第一财经记者表示，银行代销的储蓄型保险产品收益率并非最终的结算利率。这类产品的保底利率是确定的，但实际的结算利率是浮动的，因此不能笼统地说该产品收益率一定会高。

那么这类产品是否如银行所介绍的没有风险？

朱俊生告诉记者，银行作为代销渠道不承担保险产品的风险，投保人虽通过银行渠道签单，但签署合同的双方是投保人和保险公司。有些银行存在销售误导，储蓄型保险产品是保险产品，而不是银行产品，这点银行销售人员一定要明确介绍。

朱俊生表示，保险资金的传统优势就是其长期储蓄的功能，如果投资者做跨周期投资，可以通过储蓄型保险获取相对稳定的回报。而欲从长期投资中获得收益，上述银行储蓄型保险产品中 5 年的投资期限是不够的。