

未成年人保护、信用修复、消费维权……

4月起,这些新规将影响你我生活

4月起,一批新规正式施行,将解决多领域热点问题,直接影响我们的生活。

未成年人救助保护机构责任细化

民政部公布新制定的《未成年人救助保护机构管理暂行办法》,4月1日起施行。

《办法》明确,未成年人救助保护机构应当收留、抚养由民政部门依法临时监护的未成年人,规定未成年人救助保护机构应当为收留、抚养的未成年人提供健康检查、寻亲服务、生活照料、基本医疗、教育服务、安全保护、心理健康服务等。

轻微失信信息原则上不再公示

国家发展改革委印发《信用修复管理办法》,4月1日起施行。

针对部分轻微失信信息公示导致“过罚不当”等问题,《办法》将失信信息分为“轻微、一般、严重”三个类型。“以简易程序对信用主体作出的行政处罚信息”“以普通程序对信用主体作出的警告、通报批评行政处罚信息”等轻微失信信息,原则上不再公示。

射频美容仪产品要“持证上岗”

国家药监局规定4月1日起,射频治疗仪、射频皮肤治疗仪类产品,未依法取得医疗器械注册证的,不得生产、进口和销售。这意味着,过去能以小家电身份进入市场的“个人护理用品”,必须经过严苛的临床验证和注册审批才能合法流通。经历了两年政策缓冲期,射频美容仪即将正式进入“械”字号时代。

跨境电商退货不再“绕路”

海关总署公告4月1日起,在全国海关推广跨境电商零售出口商品跨关区退货模式。

这意味着,我国跨境电商零售出口商品迎来了“全国任一口岸皆可回家”的灵活时代,不仅动辄二三十天的退货周期有望砍半,更预示着每年数千亿元的跨境电商贸易,正卸下最后的物流包袱,驶入一条规则统一、流转高效的“高速公路”。

优化消费维权 规制恶意索赔

市场监管总局修订发布《市场监督管理投诉举报处理办法》,4月15日起施行。

《办法》是对原《市场监督管理投诉举报处理暂行办法》的修订,新增6个条款,修改22个条款,对适用范围和一些条款表述也进行完善。主要包括四方面修订重点:强化权益保护,推动纠纷化解;优化投诉管辖,压实平台责任;优化举报程序,提高处理效能;规制恶意索赔,防止制度滥用。

来源:钱江晚报



视觉中国供图



年内多款银行理财产品发行失败

今年以来,银行理财产品频频出现募集失败的情况。

近期,华夏理财、广银理财、招银理财、浦银理财等多家理财公司发布产品发行失败公告,核心原因为“募集总金额未达到产品说明书约定的发行规模下限”。根据相关研究机构数据,截至目前,今年以来募集失败的理财产品数量已超百款。

值得关注的是,记者粗略梳理发现,募集失败的理财产品呈现出一些共性特征,几乎全部为封闭式固定收益类产品。

例如,3月19日,华夏理财发布公告,宣布“华夏理财合享固定收益类理财产品37号”因募集总金额未达到产品说明书约定的发行规模下限,产品不成立。今年以来,华夏理财已有15则新发理财产品不成立的公告。

浦银理财3月发行的企安悦公司专属理财产品2603期,也因认购金额未达标未能成立;渤海理财2月公告,旗下一款一年期封闭式固定收益类产品因募集规模不足宣告不成立;广银理财1月公告称,其幸福添利封闭式固定收益类公募理财产品3059号因未达成成立规模下限,产品将不成立。

曾经深受稳健型投资者青睐的固收理财,为何突然遇冷?

记者采访发现,在“未达发行规模下限”这一直接原因的背后,募集失败频发有着更深层次的原因。一是近期固收理财产品收益率不甚理想;二是投资者对流动性的偏好上升;三是固收理财产品同质化问题突出,缺乏差异化竞争力。

“固收类产品的收益吸引力边际下滑,在市场利率中枢下移的背景下,产品预期收益难以达到投资者的心理预期,认购意愿自然低迷。同时,理财产品高度同质化,难以形成有效需求。”苏商银行特约研究员高政扬在接受《金融时报》记者采访时表示。

据了解,固收类理财产品风险等级集中在中低风险区间,底层资产多为债券和同业存单。

“面对‘清一色’的固收产品,投资者没有差异化选择的空间。近期,新发封闭

式固收类产品的业绩比较基准普遍下调,收益与流动性的双重劣势导致投资者用脚投票。”中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示。

值得一提的是,眼下,投资者风险偏好出现明显的分化趋势。一部分投资者转向存款等低风险资产,另一部分投资者则希望通过“固收+”等含权资产的配置获取更高收益。今年以来,“固收+”策略的理财产品规模同比增长超七成,在一定程度上反映了投资者的偏好变化。

可以看到,投资者在经历净值波动后,对收益与流动性的平衡有了更理性的判断。银行理财市场也正在告别“发什么产品都有人买”的粗放发展阶段,全面进入“买方时代”,供需结构重构与行业转型升级成为必然趋势。

那么,理财公司该如何应对?理财产品募集失败的现象是否会频繁出现?

高政扬表示,综合来看,短期内理财产品募集失败的现象仍可能阶段性出现,但中长期而言,具备优质投研能力、资产配置能力,且能做好投资者服务的理财机构有望在行业竞争中占据优势。

业内专家普遍认为,转型是理财公司的唯一出路,核心在于从“规模导向”转向“需求导向”,从“渠道驱动”转向“客户需求驱动”。

高政扬建议,在利率中枢维持低位背景下,单一固收策略收益空间受限,理财公司应通过多资产配置、久期管理等方式提升收益弹性;优化产品结构,围绕投资者的不同风险偏好,打造分层化、差异化的产品体系,增强产品对各类客户的适配性。此外,强化投研能力建设,持续提升大类资产配置效率与风险识别研判能力,稳定产品业绩表现,夯实核心竞争力。

对于投资者而言,一方面,需要重点关注产品的底层资产与投资策略,优先选择投研能力强、信息披露透明的理财机构。另一方面,应坚持长期投资视角,避免因短期市场波动做出情绪化决策,从而实现资产的稳健增值。

来源:金融时报