

H 金融热点

急用钱，可卖 求收益，可买

理财产品可以转让了！

■ 海报集团全媒体中心记者 汪慧

相对于其他投资方式，银行理财以其安全性好、收益稳健的特征，成为许多投资者的选择。不过，理财也有缺点，比如，通常需要购买3个月、半年甚至一年，流动性的局限让急需用钱的投资者显得无奈。

不过，随着银行“理财转让”业务的推出，不能提前支取资金的困扰正成为“过去式”。记者日前走访省内市场发现，不少投资者在试水“理财转让”业务，理财产品可以找“下家”定向转让，也可以利用银行线上平台寻找“下家”。

业内人士认为，银行的理财转让系统能增加产品的流动性，又兼具收益，能给客户更好的理财体验，预计未来，理财产品转让的方式会逐步推广开来。

市场：“转让理财”悄然走俏

何为理财转让业务？“理财转让功能是银行为提高理财产品综合服务能力，提升投资者体验，满足理财投资者对理财资金流动性需求而开展的一项业务。”民生银行海口分行零售部门的一位产品经理向记者解读道，在封闭式理财持有期间，投资者若需提前支取理财资金，银行允许其将理财产品转让给第三方，并提供相关转让服务。

简单地说，比如投资者在银行买了一年期的理财，持有3个月时，突然要用钱，但是银行理财尚处于封闭期，有了理财转让业务，就可以提前转让出去，获取本金和前期收益。

记者走访招商银行海口分行、兴业银行海口分行、民生银行海口分行等多家股份制银行和海南邮储银行发现，省内股份制银行基本都可以办理理财转让业务，大型银行推出的尚少。记者登录兴业银行海口分行APP，进入“理财产品”页面，点击“我的持仓”，可在显眼处看到“理财转让”选项，点击可以看到收益率、剩余期限、转让价格等当前正在转让的各项产品具体信息。

记者采访时，兴业银行海口分行营业部理财经理刘华斌刚帮助客户办理了一笔理财转让业务。刘华斌介绍，客户张先生原本有一笔100万元、预期年化收益率4.4%，期限为半年期的理财，在两个月时，张先生急需一笔工程款，便到银行寻找解决办法。“我当即为张先生推荐了我行理财转让业务。”刘华斌说，客户两个月的理财收益为7230元，为了更快变现，决定以“100万元本金+7000元利息”的定价转让出去，短短两个小时就找到了“下家”，顺利拿到本金和前两个月的收益。

记者了解到，其实理财产品转让已经不是个新鲜的事物，很多股份制银行已经推出有一段时间了，只是没有大面积的推广，很多投资者都是在急需用钱时找到理财经理，从而尝试这项业务。此外，近期逐渐升温的另一原因是由于当前银行理财产品的收益率处于下行通道，而转让的理财收益相对较高，部分对新鲜事物易于接受的投资者很容易关注到这个机会。



特征：兼具收益与高流动性

理财转让如何转出和买入？民生银行海口分行产品经理介绍，理财转让可以分为线上转让和线下转让，线上转让面对全行个人客户，通过手机银行APP、网上银行等渠道完成，可以实现快速转让；线下转让则由理财经理一对一寻找对接客户，双方约定转让价格后在营业柜台完成。

关于定价方面，刘华斌说，兴业银行可以转让的理财必须成立五天以上，到期前7天以内不能转让。转让价格为本金+利息，由转让者自定，银行会提供一个最高价和最低价进行指导。一般转出价格不会超过本金+持有期限的收益，最低也不会低于本金，为快速转让变现，转出方可适当调低转让价格，让利部分收益给受让方，一般都能快速变现。

他补充道，理财转让可以指定或者不指定交易对手，指定交易指转让前已经找好了交易对手，转让时直接

输入受让方信息即可，不指定交易即直接挂在转让平台，由相中的客户进行购买即转让成功。

收益方面，各银行不同转让产品收益率不尽相同。一般来说，急需用钱的转让方会通过降价让利尽快变现，对于“下家”而言，有可能从转让平台“淘”到期限更短、收益率更高的产品。“这个业务刚出来时，知道的人比较少，我闲暇时就会登录手机在转让专区看看，遇到有高收益的产品，对比一下再下手。”家住海口国兴大道的周女士是较早尝试“理财转让”的投资者，她说，随着市场的升温，“现在收益高的就得赶快抢，有时候刚出现在页面就被‘秒杀’。”

“优势是显而易见的。”采访中，省内多位理财经理表示，银行开通转让平台，是一种多赢：既方便了客户实现资金的流动性，以便不时之需，同时银行还能获取部分转让收益。

刘华斌认为，银行开通转让平台，使得银行理财更具灵活性和流动性，对客户而言，解决了一部分客户产品未到期急于变现的需求，也吸引了一部分寻求较高收益的客户，可以减少频繁操作理财带来的时间损失，获取更高的收益；对银行而言，能为客户提供更好更方便的服务，收获客户的认可，增加客户粘度，拓宽银行获客渠道。

对于部分投资者关注的手续费问题。记者了解到，部分银行免费，多数银行会收取小额的手续费。“我们按照监管要求，同时向转让方和受让方收取转让金0.05%，且每笔不低于人民币25元的服务手续费。”招行海口分行相关人士介绍。兴业银行海口分行相关负责人表示，该行向转出方收取万分之八的手续费。

多位业内人士表示，理财产品固定的期限，不够灵活是一个很普遍的现象，发展产品转让也是市场的需要。预计在未来，将会有越来越多的银行为了增加产品的流动性，给客户更好的理财体验而上线理财转让系统。

不过，为防范纠纷和风险，目前理财产品转让的适用范围还比较窄，不少银行对可转让的银行理财产品做了条件限定。

H 名词解释

理财产品转让

手中持有某银行理财产品的投资者有变现需求，通过银行的平台以一定的价格将理财产品转让给其他投资者。

分析：有望逐步推广开来

刘华斌认为，银行开通转让平台，使得银行理财更具灵活性和流动性，对客户而言，解决了一部分客户产品未到期急于变现的需求，也吸引了一部分寻求较高收益的客户，可以减少频繁操作理财带来的时间损失，获取更高的收益；对银行而言，能为客户提供更好更方便的服务，收获客户的认可，增加客户粘度，拓宽银行获客渠道。

对于部分投资者关注的手续费问题。记者了解到，部分银行免费，多数银行会收取小额的手续费。“我们按照监管要求，同时向转让方和受让方收取转让金0.05%，且每笔不低于人民币25元的服务手续费。”招行海口分行相关人士介绍。兴业银行海口分行相关负责人表示，该行向转出方收取万分之八的手续费。

多位业内人士表示，理财产品固定的期限，不够灵活是一个很普遍的现象，发展产品转让也是市场的需要。预计在未来，将会有越来越多的银行为了增加产品的流动性，给客户更好的理财体验而上线理财转让系统。

不过，为防范纠纷和风险，目前理财产品转让的适用范围还比较窄，不少银行对可转让的银行理财产品做了条件限定。

H 金融资讯

三亚财富管理盛会探讨海南金融发展之道

本报讯（记者王培琳 通讯员卢晓味）为更好地解读海南金融政策和举措，更好地把握当前经济形势，推动金融发展，加快财富管理行业转型升级，为海南自贸区、自贸港金融发展贡献智慧，由海南省金融发展促进会、新湖财富投资管理公司联合主办的年度财富管理盛会“新湖财富2019财富管理策略年会”2月24日在三亚闭幕。

年会紧密围绕2019年经济发展趋势、金融政策和行业监管方向、股权投资、家族财富管理等议题，研究了未来财富管理之道，年会还举办了股权投资、家族财富管理、信托投资等专题论坛。

近年来，财富管理行业生机勃勃，呈现爆发式增长，财富管理已逐渐成为我国各类金融机构推动转型发展的重要方向与目标，海南自贸试验区的设立离不开金融的支撑，自然也离不开财富管理行业新形态的发展，与会专家就如何在夯实综合财富管理服务的基础上，主动适应经济新时期金融服务需要，不断谋求财富管理服务创新，以丰富的服务模式满足投资者多层次、多元化的财富管理需求展开探讨，并交流分享如何打造更优质的财富管理服务，提供更优秀的财富管理产品，拥有更全面的资产配置能力，才能满足现阶段及未来海南建设自贸区、自贸港在财富管理市场发展的需求。

据介绍，海南省金融发展促进会作为促进海南经济金融发展的重要智库，将不遗余力为来琼的企业和投资人提供更好的服务，支持和推动政府营造更好的投资营商环境。

海南省金融发展促进会、三亚市金融办、三亚市海防区区政府有关负责人出席会议，来自全国的1000多位投资精英参加了年会。

海南工行金融志愿者走进海防部队



海南工行工作人员向官兵们介绍金融产品。

通讯员 陶昱 摄

本报讯（记者王培琳 通讯员陶昱李櫻）“有些诈骗分子把链接设置成icoc，如果不仔细辨认，很多人会认为是工行的链接。”近日，南部战区陆军某海防旅邀请工行海南分行工作人员为官兵们带来了主题为“军人风险防范与金融产品”的金融知识宣传活动，帮助官兵们提升权责意识和风险意识。

专家们向官兵们普及了信用卡用卡、网上支付、第三方支付平台使用等方面的知识，并着重讲解了如何防范网络借贷和电信诈骗、金融诈骗、个人征信记录查询与维护、常用个贷种类及办理常见问题。针对不同年龄段的官兵，工作人员重点进行了家庭投资理财规划讲解，涵盖了日常储蓄存款小窍门、理财保值增值合理规划方法等等。

工作人员还分析讲解了真实案例，通过问答形式与官兵积极互动，现场气氛活跃，得了良好效果，获得了在场官兵的一致好评。此次进军营宣讲活动，有效教育引导了官兵们理性消费，进一步提升了金融风险防范意识。下阶段，工行海南分行将持续深化军银合作，为海防官兵提供全方位优质金融服务，树立良好口碑。

兴业银行启动消费者权益保护系列活动

本报讯（海报集团全媒体中心记者汪慧 通讯员林依诗）近日，兴业银行2019年首场“金融消费者权益保护恳谈会”召开，正式拉开了该行2019年度“消费者在我心中——兴业银行消费者权益保护系列活动”的序幕。

据了解，兴业银行2019年度消费者权益保护系列活动包括举办消费者权益保护恳谈会、评选消费者权益保护服务明星支行及服务明星、开展“3·15”消费者权益保护专项宣传等八大主题活动，旨在将消费者权益保护工作进一步落到实处，提高消费者信赖与满意度。

兴业银行早在2013年就成立了消费者权益保护委员会，并将消费者权益保护纳入企业文化和发展战略，从产品开发准入到业务营销推介、信息披露、服务收费等各个环节，切实将消费者权益保护融入业务发展全过程，广泛开展金融知识、金融安全等普及性宣传教育活动，提升消费者的金融消费安全意识和维权意识。2018年度，该行开展公众教育专题活动11583次，受众客户3552.95万人，发放资料464.88万份，取得了良好的社会效应。

本报策划/洪佳佳

H 走进险企

做特色农业保险文章 走创新发展之路
海南人保财险一年创新20个农险品种

■ 本报记者 王培琳 通讯员 何方远

海南在建设自由贸易试验区的大背景下，农业在产业结构中的占比高达20%以上，为此，人保财险海南省分公司（以下简称海南人保财险）农业保险坚持做特色文章，走创新发展之路，2018年，农险的保险金额为180亿元，同比增加12亿元，投保的农企与农户有50万户次，保费收入5.26亿元，同比增长56.12%，已决赔案支付赔款4.57亿元，有11.3万农户次获得经济保障，农险保费占全省市场份额的62.3%，超额38.67%完成总公司下达的全年目标，有力推动了农业保险的快速发展。

做特色
围绕海南特色产业

海南天然橡胶种植面积占全国的半壁江山，全省有胶园813万亩，国营与民营橡胶平分秋色，为此，海南人保财险始终围绕这一产业特色做文章，努力打造天然橡胶保险服务品牌。近几年胶价持续低迷，该公司不断开拓保险服务领域，为天然橡胶提供价格（收入）保险保障，去年又承保海胶集团1.62万吨的天然橡胶“保险+期货”项目，保险金额2.12亿元，新增保费2000万元。此外，推出的天然橡胶收入保险项目，覆盖海胶集团全部生产的11万吨橡胶，保险金额17亿元，新增保费1.5亿元，又成为全国最大的收入保险的保单。

同时，积极推动民营橡胶价格保险的全覆盖工作，助力海南省委、省政府的产业扶贫攻坚，在五个国家级贫困县开展天然橡胶“保险+期货+扶贫”项目，承保天然橡胶3.68万吨，保险金额7.55亿元，收入保费2168万元。开展民营橡胶价格保险，保险金额7769万元，承保橡胶5035吨，新增加保费851万元。

去年，该公司做海南天然橡胶保费特色文章，保费收入3.26亿元，赔款支出为4亿元，有6.4万农户次获得保险的经济补偿，天然橡胶价格（收入）保险成为中国（海南）自由贸易试验区第一批制度创新的案例。

搞创新
一年创新20个新险种

坚持创新是推动发展的第一动力，去年，海南人保财险开发的创新产品，覆盖了天然橡胶、冬季瓜菜、热带水果、制种水稻、林木、胡椒、罗非鱼等大宗农产品，总公司委托其研发的景观林保险项目，在岛上开花结果，全年落地实施的创新险种有20个，使全省经营农险的品种达到63个，每3个险种中就有1个是创新险种，成为推动业务发展的强劲动力。去年海南四大名菜中的文昌鸡、加积鸭、东山羊、和乐蟹获得保险保障。无核荔枝保险项目也在省农业农村厅的支持下完成承保工作。

此外，在改造原有保险产品的基础上，有的放矢提高香蕉、制种水稻、羊等大宗产品的保险价格，通过创新增加品种和提高保险标的的价格，创新险种的保险金额达1.8亿元，增加的保费收入高达到1.71亿元。

去年，该公司做海南天然橡胶保费特色文章，保费收入3.26亿元，赔款支出为4亿元，有6.4万农户次获得保险的经济补偿，天然橡胶价格（收入）保险成为中国（海南）自由贸易试验区第一批制度创新的案例。

争四季
延长蔬菜保险时间跨度

海南是国家的冬季瓜菜和水稻种植基地，由于夏秋季节气温高，种菜的产量低，是蔬菜生产的淡季。水稻制种也只在春季，到了秋季，由于担心台风袭击，企业和农户也从未敢在这个季节制种。

为了稳定老百姓的“菜篮子”，打造海南水稻制种的“硅谷”，海南人保财险与省稳定“菜篮子”办公室携手，在《2018年海南省农业保险工作实施方案》中，将蔬菜价格指数保险纳入财政补贴的范畴，把原来只在夏秋季开展的叶菜价格指数保险，做到一年四季均可投保，从夏秋季拓展到冬春季，保险的时间增加了一倍，去年蔬菜价格指数保险的保险金额1.732亿元，保费收入达1732.63万元，翻了一番，保费收入为1123万元。

此外，该公司开展了秋季制种水稻保险，从以往全年只保一造到去年保两造，新增保险金额2655万元，新增保费605.56万元。

新三板琼企去年定向募3.93亿元
比上一年增61%

本报讯（海报集团全媒体中心记者曾丽园）根据全国中小企业股份转让系统公布的2018年市场统计快报显示，2018年海南新三板企业有8家企业进行股票发行，共募集资金3.93亿元，比去年增61%。

这8家企业分别为天汇能源、新道科技、天鸿设计、海南沉香、林恒制药、星捷安、延安医药和涛生医药。

其中，海南沉香发行股份和募集资金最多，公司以每股3.5元的价格发行3428.57万股，募集资金达1.19亿元，认购对象为杭州德乾股权投资基金合伙企业（有限合伙）。

发行价格最高的企业是星捷安和延安医药，均为10元/股，共发行200万股，募集资金2000万元，发行对象为海南南华创业投资基金（有限合伙）；延安医药发行股票600万股，募集资金6000万元，发行对象为上海复容卿云投资中心（有限合伙）和苏州工业园区新建元二期创业投资企业（有限合伙）。

公司名称	募集资金(万元)
海南沉香	11999.99
天汇能源	9760.75
延安医药	6000
天鸿设计	4080
林恒制药	2499.98
涛生医药	2314.4
星捷安	2000
新道科技	612.99