

低利率环境下 银行理财探寻破局之道

● 本报记者 吴杨 李静

12月24日,在中国证券报主办的“适应低利率环境 谋篇高质量发展——2024银行业财富管理论坛”的“低利率环境下资产配置之策”主题圆桌讨论环节,多位与会专家围绕银行理财如何在当前市场环境下实现转型进行探讨。

今年以来,银行理财净值化加速推进,深耕转型,成效明显。展望未来,专家表示,应对资产荒和低利率环境,银行理财机构应充分发挥在渠道销售、产品创新、资产配置等方面的优势,着力扩大能力圈。

多措并举抵御波动

当前,包括债券在内的多种资产价格波动加大,投资者风险偏好有所下降,如何应对这一挑战?专家认为,在做好流动性管理的同时,要加强投资者预期管理,多措并举抵御资产价格波动。

光大理财副总经理李明表示,银行理财行业经历了2022年末的市场波动后,客户对银行理财产品净值化转型的认知明显提升。在低利率环境下,后续市场波动还会存在,资管机构要共同努力做好投资者教育,让投资者逐步感知利率走势与净值表现之间的相关性,从而能够从更加贴近自身风险偏好、流动性需求角度选择产品。

“我们将不断提升投研能力,努力为投资者带来稳健的投资体验;同时,坚持‘以客户为中心’的价值理念,加强投资者陪伴,增强绩效归因的颗粒度,做好产品信息披露等,将更丰富的产品信息清晰、直白地传递给投资人。”李明说。

“理财公司需要引导客户全面理解理财产品的风险体系和等级,使客户根据自身风险偏好选择相应等级的理财产品。”兴银理财副总裁章杉杉表示,理财公司的重要职责包括与代销渠道紧密沟通,及时向客户提示市场风险。无论市场状况如何,理财公司都应准确定位理财产品风险,对理财产品进行精准画像,并通过理财产品画像向代销渠道清晰地传达产品定位。

中银理财副总裁蒋海军表示,在充分考虑投资者风险偏好的前提下,理财产品配置一定比例的低波动资产,以减少产品净值大幅回撤带来的流动性压力;同时,加强对市场走势的研判,提前做好资产摆布,关注产品申购赎回与资产流动性匹配情况,积极防范流动性风险。在投资策略方面,应加强对商品、衍生品、可转债、跨境投资的研究,改善理财资产配置结构过于单一的局面。

差异化布局

专家认为,面对大资管赛道激烈的竞争,理财公司应根据自身的资源禀赋,瞄准差异化赛道发力。

“我们依托集团优势,不断强化跨境投研能力建设,持续完善跨境产品布局,抓住市场双向开放的契机,为客户挖掘更多优质跨境资产;同时,密切关注细分领域,积极布局策略鲜明、定位清晰的主题产品,用个性化产品服务多元化客户需求。”蒋海军表示,在深耕母行渠道的基础上,中银理财积极实施“走出去”战略,拓展第三方渠道。“通过广布代销渠道,尤其是农商行、城商行渠道,我们才有机会服务更多投资者,满足他们的投资理财需求。”

华夏理财副总监贾志敏介绍,公司的差异化竞争优势在于定制化生产。当前,华夏理财已步入“理财工厂”运作模式2.0阶段,重点突出定制化生产、体系化运作、标准化流程等特征。例如,针对理财产品以低风险客群为主的特点,公司重点布局绝对收益产品线,满足理财客户在不同市场条件下“稳健增值”需求。同时,在业内率先布局相对收益权益产品线,发力指数型权益产品,积极探索理财资金入市的最佳路径。

权益投资一直以来都是银行理财投资的痛点和难点,也是未来实现差异化发展的关键点。贾志敏表示,要积极探索多资产配置。今年以来,随着各项活跃资本市场的政策陆续出台,理财公司对权益类资产的重视程度显著提升,相关产品发行提速。多家理财公司正在积极申请衍生品投资相关牌照,探索运用多种金融工具增厚收益。

加强与母行协同合作

在谈及理财公司如何与母行加强协同时,李明与章杉杉均认为,重点在于资产端和负债端协同发力。

李明表示,光大理财与光大银行的协同发力主要体现在理财公司资金端与母行财富管理业务的合作以及理财公司资产端与母行整体投融资业务的合作两个方面。

在李明看来,无论是在母行还是在母行之外的其他银行销售理财产品,理财公司所做的都是代客理财,要始终坚持投资者利益最大化原则,牢记“受人之托,代客理财”的本源。行外渠道市场是一个公平竞争市场,他行销售额占比在一定程度上能体现理财公司的市场竞争力和客户信任度。

章杉杉认为,在资产端,由于银行网点分布广泛,具有挖掘资产的自然优势,理财公司通常会依赖母行这一优势。“尤其是在当前市场环境下,更需对优质资产进行深度挖掘。”章杉杉说。

在负债端,理财公司通过理财产品触达客户,理财产品销售则依赖银行的财富管理部门。“我们期望与母行实现协同发展,比如利用我们的产品,向母行的一线理财经理传授财富管理理念,帮助他们从单纯的产品销售转变为深入理解产品,并通过产品画像向客户准确传达产品内涵,从而优化财富管理服务。”章杉杉说。



中国社会科学院大学教授、国务院原副秘书长江小涓： 增强内生动力 推动经济持续回升向好

● 本报记者 陈露

12月24日,中国社会科学院大学教授、国务院原副秘书长江小涓在中国证券报主办的“适应低利率环境 谋篇高质量发展——2024银行业财富管理论坛”上表示,经济保持回升向好趋势和中长期增长既有机遇也有挑战,需要竭尽全力统筹各项积极政策,也要坚定不移促进改革开放和创新,努力使市场与政府同向发力,做到稳增长、强信心和稳预期相互加持。

尽全力推动经济回升向好

“我对中国经济保持长期向好非常有信心,新动能正在稳定成长中。”江小涓说。

江小涓认为,9月26日中共中央政治局会议后,各部门相继推进增量政策,四季度经济开始企稳向好。市场信心有所恢复,社会预期有所上升。目前,各项主要经济指标回升向好并不完全同步,国内需求层面依然偏弱。中央经济工作会议对2025年经济工作做了全面分析和部署,是工作遵循,也是观察和理解2025年经济走势的重要指引。

江小涓表示,当前面临的劳动力成本变化、人口结构变化、产业结构变化、分工结构变化等中长期变化值得重视。



“在旧动能衰退的同时,需要新动能不断成长。目前来看,新动能的成长是一个平缓的过程。”江小涓说。

江小涓建议,应加大政策支持力度,尽全力推动经济回升向好。她认为,促进经济短期回稳和中长期增长都需要强大的内生动力。

推动科技创新和产业创新融合发展

中央经济工作会议提出,推动科技

创新和产业创新融合发展。“科技创新原本就是‘产、学、研相结合,以企业为主体’的过程,为何要突出强调与‘产业创新’融合发展?”江小涓说,因为在数字时代的创新体系中,产业界的地位再次显著提升。

江小涓认为,在数字时代,有数据作为创新的源头,使得很多创新成果得以快速涌现。大型数字平台连接上亿名消费者和百万级、千万级生产者,实时生产和汇聚海量数据,在强大的算力和算法支持下,具备自动提取经验数据特征和规律并进行推理决策的能力,能够准确感知并捕捉创新资源维度和交易资源维度下的市场需求及变化趋势。同时,研发结果可以直接应用于海量用户,用户使用反馈也能快速传递给研发团队,持续的数据交互使研发方向能够根据环境变化进行灵活调整,更好优化相关服务。

此外,平台企业具有独特的数据优势,能够保持对未来创新方向的高度敏感,同时具有较强投资能力。近几年,我国新创企业高度集中在数字与智能领域,这既是新创企业自身对科技发展方向的把握,也是创投企业在数智领域集聚投资的引领结果。

江小涓表示,在产学研链条中,产业界已成为大语言模型创新的主力军,未来将成为该领域重要的投资者。

原中国银保监会党校副校长、国有重点金融机构监事会正局级监事陈伟钢： 多管齐下打通金融服务实体经济卡点、堵点、痛点

● 本报记者 陈露

12月24日,原中国银保监会党校副校长、国有重点金融机构监事会正局级监事陈伟钢在中国证券报主办的“适应低利率环境 谋篇高质量发展——2024银行业财富管理论坛”上表示,当前,在金融服务实体经济的实践中,存在融资门槛高、融资渠道有限、信息不对称、风控机制不健全等问题,应通过降低政策门槛、优化服务流程、拓宽融资渠道、加强信用体系建设等方式,打通金融服务实体经济的卡点、堵点、痛点。

做好五篇文章是金融工作主旋律

陈伟钢认为,在今后的若干年中,金融为经济社会发展提供高质量服务,做好五篇文章是金融工作的主旋律。不过,当前金融服务实体经济的实践中仍存在卡点、堵点、痛点。

陈伟钢进一步表示,金融机构与中小微企业之间存在信息不对称问题。金融机构难以全面了解企业的真实经营状况和风险状况,导致贷款审批流程繁琐、效率低下。同时,部分金融机构在风险控制方面存在不足,难以有效识别和控制中小微企业的贷款风险。这导致金融机构在贷款审批时更加谨慎,进一步加剧了中小微企业的融资难问题。



券融资等门槛较高,且相关市场发育尚不成熟。

陈伟钢还建议,应加强信用体系建设,完善中小微企业的信用信息收集和评估机制,提高金融机构对中小微企业的信用评价能力,让信用变得更有价值;推动供应链金融服务实体经济,充分发挥龙头企业的带动作用等。

小微企业的信用信息难以被金融机构全面获取和评估。这导致金融机构在贷款审批时更加依赖传统的抵押和担保方式,限制了中小微企业的融资渠道和规模。”陈伟钢说。

拓宽中小微企业融资渠道

针对上述卡点、堵点、痛点,陈伟钢建议,通过降低政策门槛、优化服务流程、拓宽融资渠道、加强信用体系建设等方式,提升金融服务实体经济质效。

陈伟钢认为,后续应降低政策门槛,优化中小微企业融资流程,让金融服务更贴近实体经济,让金融入口更加顺畅;降低政策门槛、简化服务流程,确保政策能够真正落地并惠及中小微企业。

陈伟钢表示,应进一步拓宽中小微企业融资渠道,鼓励金融机构创新融资产品和服务方式,为中小微企业提供多元化融资渠道;同时,推动股权融资、债券融资等市场的发展,降低中小微企业的融资成本。

陈伟钢还建议,应加强信用体系建设,完善中小微企业的信用信息收集和评估机制,提高金融机构对中小微企业的信用评价能力,让信用变得更有价值;推动供应链金融服务实体经济,充分发挥龙头企业的带动作用等。

首创证券杯 第五届银行业理财金牛奖

◆ 银行理财销售金牛奖 ◆

中国银行股份有限公司
江苏江南农村商业银行股份有限公司
广东顺德农村商业银行股份有限公司

◆ 私人银行金牛奖 ◆

中国工商银行股份有限公司
中国农业银行股份有限公司
兴业银行股份有限公司

◆ 绿色金融金牛奖 ◆

中国银行股份有限公司
中国农业银行股份有限公司
兴业银行股份有限公司
湖州银行股份有限公司

◆ 银行理财公司金牛奖 ◆

招银理财有限责任公司
兴银理财有限责任公司
交银理财有限责任公司

◆ 银行理财公司金牛优胜奖 ◆

工银理财有限责任公司
光大理财有限责任公司
平安理财有限责任公司
信银理财有限责任公司
民生理财有限责任公司
杭银理财有限责任公司

◆ 银行理财公司金牛创新奖 ◆

建信理财有限责任公司
苏银理财有限责任公司
宁银理财有限责任公司
青银理财有限责任公司

◆ 投资者陪伴金牛奖 ◆

中银理财有限责任公司
中邮理财有限责任公司
上银理财有限责任公司
南银理财有限责任公司

◆ ESG投资金牛奖 ◆

华夏理财有限责任公司
汇华理财有限公司
北银理财有限责任公司

◆ 理财银行金牛奖 ◆

苏州银行股份有限公司
成都农村商业银行股份有限公司
上海农村商业银行股份有限公司
东莞农村商业银行股份有限公司

◆ 银行理财产品金牛奖 ◆

- 国有商业银行理财公司(固定收益类)
中邮理财邮银财富·债券2018年第244期(每周定开净值型)人民币理财产品
建信理财睿鑫固收类封闭式产品2022年第352期(安心悠享)
汇华理财-汇华纯债开放式固定收益类理财产品
工银理财·核心优选150天持盈固定收益类开放式理财产品(21GS5693)
建信理财睿鑫固收类按日开放式产品
中邮理财邮银财富·鸿锦最短持有7天1号人民币理财产品
施罗德交银理财得润固收添益90天持有期理财产品
- 国有商业银行理财公司(混合类)
农银理财“农银同心·灵珑”FOF策略第2期公募净值型人民币理财产品
贝莱德建信理财安心2032养老理财产品1期(封闭式)

- 股份制商业银行及其理财公司(固定收益类)
华夏理财固定收益增强周期30天理财产品B款
招银理财招睿鑫鼎日开三个月滚动持有固定收益类理财计划
渤海理财财有略系列固定收益类封闭式理财产品(零售公募2022GG169)
信银理财同盈固收稳健半年定开35号理财产品
恒丰理财恒优半年定开2021年第3期
浙商银行2022年涌薪添利安享23号人民币理财产品

- 股份制商业银行及其理财公司(混合类)
光大理财阳光量化对冲1号
招银理财招智睿和稳健(安盈优选)360天持有1号混合类理财计划

- 城市商业银行及其理财公司(固定收益类)
温州银行“金鹿理财-普惠盈周”1号开放式净值型银行理财计划
青银理财璀璨人生奋斗系列开放式净值型人民币个人理财计划(单月开放3014C)
天津银行鸿鼎财富-15个月开放净值型2期
兰州银行百合理财小家添富系列月月升182天定期开放式净值型产品
江西银行优盛理财·鑫满福三百六十四天周期限
贵阳银行爽银财富-爽钻月月升
长沙银行长盈9个月滚动式净值型理财产品
齐鲁银行泉心盈105天8号
徽银理财“安盈”固定收益类净值型理财产品220052
昆仑财富·油金赢系列封闭式净值型理财产品(2022年第22期)
广州银行红棉理财鑫选3个月定开5号(尊享款)

- 城市商业银行及其理财公司(混合类)
上银理财“核心优选”系列开放式理财产品(26个月)06期

- 农村商业银行及其理财公司(固定收益类)
苏州农商银行“锦鲤鱼三年享A款”净值型人民币理财产品
青岛农商银行悦享丰利三年期A款
江南农村商业银行富江南之安润债券01Y计划A2004期02

- ESG主题
兴银理财稳利恒盈ESG三年定期开放1号固收类理财产品
(ESG优享)中银理财-(6个月)最短持有期固收增强理财产品
苏银理财恒源1年定开15期(绿色债券)

(排名不分先后)