

# 近30万亿银行理财谋变 净值化转型不易

本报记者 张漫游 北京报道

在金融机构资产管理规模占比最大、资金余额近30万亿元的银行表内外理财产品或将迎来新变局。

近日,央行联合银监会、证监

## 做大净值型产品尚缺动力

处于征求意见阶段的《指导意见》要求金融机构对资管产品实行净值化管理,净值生成应当符合公允价值原则,及时反映基础资产的收益和风险,让投资者明晰风险,同时改变投资收益超额留存的做法,管理费之外的投资收益应全部给予投资者,让投资者尽享收益。所谓净值型理财产品,即与开放式基金类似,为开放式、非保本浮动收益型理财产品,没有预期收益和投资期限。

根据央行公布的《中国金融稳定报告(2017)》数据显示,截至2016年末,银行表内、表外理财产品资金余额分别为5.9万亿元、23.1万亿元,远高于信托、基金、保险等资管业务规模。

但在近30万亿元银行理财产品中,净值型理财产品所占比重并不高。记者从普益标准获得数据显示,在排除外资银行产品及非人民币产品的前提下,11月27日至11月30日期间净值型理财产品存续数量为1197款,占理财产品存续数量比重仅为1.87%。

普益标准表示,净值化转型的硬性规定无疑是此次《指导意见》中对于银行理财业务冲击最大的条款,未来90%以上的银行理财产品将转型为净值型。

谈及推行净值化管理的原因,央行有关部门负责人表示,刚性兑付严重扭曲资管产品“受人之托、代人理财”的本质,扰乱市场秩序,加剧道德风险,打破刚性兑付是金融业的普遍共识。从根本上打破刚

性兑付,需要让投资者在明晰风险、尽享收益的基础上自担风险,而明晰风险的一个重要基础就是产品的净值化管理。

央行有关部门负责人解释道,部分资管产品采取预期收益率模式,基础资产的风险不能及时反映到产品的价值变化中,投资者不清楚自身承担的风险大小;而金融机构将投资收益超过预期收益率的部分转化为管理费或者直接纳入中间业务收入,而非给予投资者,自然也难以要求投资者自担风险。

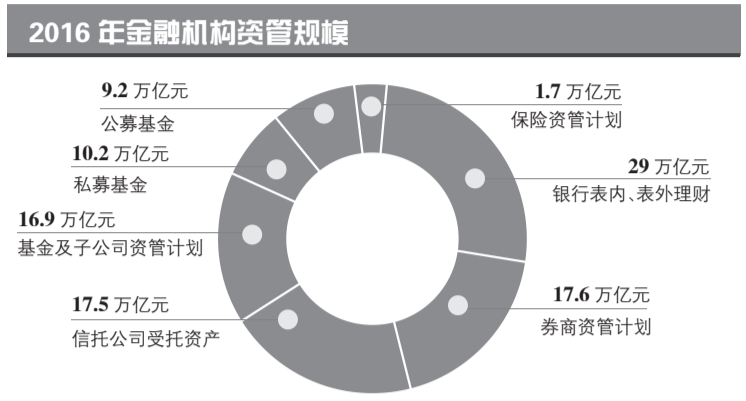
其实,向净值型理财转型一直是近年来行业呼吁的发展方向,但转变的进展始终缓慢。麦肯锡全球副董事合伙人黄婧认为,从需求侧来说,与投入第三方理财机构或互联网金融的资金相比,客户对于通过银行投资的资金期望往往更为保守,投资收益的敏感性低,而对于投资损失的敏感性高,因此客户往往偏好简单直接的固定期限、固定收益类产品,这反映了消费者规避不确定性的心理,而固收型理财产品更符合客户这一投资心理。

“从供给侧角度来说,目前银行做大净值型理财产品的动力不足。”黄婧将原因归为三方面:其一,与固收型理财产品相比,净值型理财的销售难度更大,尽管客户经理在销售净值型产品时要进行更多的披露和说明,但销售成功率却不及收益率较低的固收型产品,

且一旦因市场原因导致净值发生大幅波动,客户关系可能整体都会受到影响,甚至导致客户将储蓄等业务迁至他行;其二,与固收型理财产品相比,净值型理财的管理成本更高,如净值型理财需要对每只产品按日计算和披露净值(NAV),虽然公募基金也在承担同样的财务会计工作,但是单只基金的规模远远超过单只理财产品,成本效率更高;其三,净值型产品对资产管理专业性的要求更高,净值型理财产品的资金端往往是持续的,因此在设立初期就需要具备持续的资产投放和交易能力,以及调整会计准则的运用。

某国有银行资管部人士告诉记者,由于大型银行的资管水平相对较高,在净值型产品方面也早有布局,因此《指导意见》对大型银行的影响有限,主要是对中小银行理财业务冲击较大。某城商行资产管理部人士补充道,由于净值型理财产品与此前

接受度欠缺、人才储备不足、系统建设不完善、估值方式不完备等问题,目前银行做大净值型理财产品的动力不足,在理财产品向净值化转变的过程中,恐怕会面临“银行不愿卖,客户不愿买”的窘境,进而出现资管规模萎缩的情况。



银行大多数理财产品不同,因此需要重新搭建相应的产品信息系统,涉及前中后台,耗时较长;且固定期限理财产品更容易控制到期日,还可以满足监管对于时点存款余额的要求,但净值型理财不存在这一功能。同时,普益标准研究员魏骥遥向记者分析道,净值型理财的产品估值也是一大问题。《指导意见》要求采用公允价值原则进行产品估值。“不过,银行理财产品的投向相对复杂。部分资产的流动性很差,较难采用市值法进行估值,同时如全部资产采用市值法的话,也可能出现一定的问题。以银行理财主要配置的资产债券为例,若债券收益率上行,价格下跌,直接反映在净值中,拉低银行理财收益,甚至为负收益,进而导致投资者赎回资金以保本金,为应对赎回,抛售债券,进一步恶化行情,形成踩踏效应。”

且一旦因市场原因导致净值发生大幅波动,客户关系可能整体都会受到影响,甚至导致客户将储蓄等业务迁至他行;其二,与固收型理财产品相比,净值型理财的管理成本更高,如净值型理财需要对每只产品按日计算和披露净值(NAV),虽然公募基金也在承担同样的财务会计工作,但是单只基金的规模远远超过单只理财产品,成本效率更高;其三,净值型产品对资产管理专业性的要求更高,净值型理财产品的资金端往往是持续的,因此在设立初期就需要具备持续的资产投放和交易能力,以及调整会计准则的运用。

某国有银行资管部人士告诉记者,由于大型银行的资管水平相对较高,在净值型产品方面也早有布局,因此《指导意见》对大型银行的影响有限,主要是对中小银行理财业务冲击较大。某城商行资产管理部人士补充道,由于净值型理财产品与此前

银行大多数理财产品不同,因此需要重新搭建相应的产品信息系统,涉及前中后台,耗时较长;且固定期限理财产品更容易控制到期日,还可以满足监管对于时点存款余额的要求,但净值型理财不存在这一功能。

同时,普益标准研究员魏骥遥向记者分析道,净值型理财的产品估值也是一大问题。《指导意见》要求采用公允价值原则进行产品估值。“不过,银行理财产品的投向相对复杂。部分资产的流动性很差,较难采用市值法进行估值,同时如全部资产采用市值法的话,也可能出现一定的问题。以银行理财主要配置的资产债券为例,若债券收益率上行,价格下跌,直接反映在净值中,拉低银行理财收益,甚至为负收益,进而导致投资者赎回资金以保本金,为应对赎回,抛售债券,进一步恶化行情,形成踩踏效应。”

下转 B4

# 广州银行优化股权铺路上市

本报记者 秦玉芳 朱紫云 广州报道

11月24日,南方传媒发布公告称,其控股子公司广东新华发行集团股份有限公司拟通过自有资金参与广州银行定增,以3.132元/股价格购买广州银行不超过1.33亿股新增股份,投资额不超过4.17亿元。

自2009年改制以来,广州银行一直筹谋引进新的战略投资者、公开上市。随着50亿股定增方案的获批,广州银行引进新战略投资者的布局终于开始落地。

对于此次定增进展,广州银行并未给予《中国经营报》记者明确回复。不过据接近广州银行的相关人士透露,目前此轮定增已基本完成,包括南方传媒集团、广东机场管理集团、中国南方电网等多家省属企业拟通过自有资金参与定增,但仍未签署正式协议,尚待监管审批。

广州银行此次定增也是2016年启动股权优化项目的一部分,不仅有利于补充核心资本,更能实现股权优化调整,为上市做准备。

重组改制、引进战略投资和公开上市是近年来广州市政府为广州银行制定的发展规划。早在2009年广州银行改制时,时任广州银行董事长的姚建军就已明确表示计划引进战略投资者,3年内谋划上市,然而广州银行上市计划至今仍未完成。

根据银监会监管要求,为防止一股东独大和股权过于分散,城商行单一法人持股比例不超过30%,最大十位法人股东持股比例不低于60%。

截至2016年12月末,广州银行前十大股东持股占总股本的93.48%,其中广州金融控股集团及其关联方持股占比78.45%。前十大股东中,除佛山市银华集团和广州汇华投资有限公司外,其他股东均为广州市政府控股企业。

实际上,自改制后广州银行就一直在寻求引进新鲜血液优化股权,为上市铺平道路。时任董事长的姚建军曾表示,拟引进外资,还要适

当引进一些国内的金融机构、大的国有企业和高端的民营企业。

据了解,2010年以来法国大众储蓄银行、加拿大丰业银行、台湾富邦金控等都曾有意参股广州银行,加拿大丰业银行曾以46.47亿元的价格拍得广州市政府转让的19.9%股权,但最后不了了之。

对此,中国社科院金融研究所法与金融研究室副主任尹振涛认为,加入WTO后,我国金融业不断开放,越来越多外资入股国内银行,不仅弥补资金缺口,更有助于优化银行股权结构、提升管理和风控水平。“十九大后随着金融业改革的不断深化,及国内银行的转型升级,外资入股国内银行的热情也会升高。”

对于公开上市计划,广州银行在2016年年报中曾明确指出,“十三五”期间,将推动全行业务转型和发展模式转换,力争发展成为一家资产规模超8000亿元的中型银行、经营业绩良好的上市银行。

2016年期间,广州银行联合广州金控集团进行股权梳理,理顺广州金控资本管理有限公司和广州广永国有资产经营有限公司所持股权关系,优化股权结构。2016年12月,广州银行又发布《广州银行股权结构优化资产评估服务采购项目招标公告》,宣布联合广州金控集团启动广州银行股权结构优化项目,即广州银行增资扩股,广州金控同步转让所持广州银行股份。

随着此次定增的基本完成,广州银行股权结构也将发生调整。据公告显示,此次定增股份总量不超过50亿股,占增发后总股本的37.59%。定增完成后,广州银行股权高度集中的现状也将得以改善。

对于具体上市筹备进展,《中国经营报》记者采访了广州银行相关负责人,但截至发稿前仍未收到明确回复。但据上述相关人员透露,正在加快筹备步伐,“将很快上市”。南方传媒公告中也指出:“目前,广州银行已将上市规划提上战略发展日程。”

# 集中投诉频现 联动优势快速增长隐忧

本报记者 刘飘 何莎莎 广州报道

在移动支付领域,虽然微信和支付宝已瓜分绝大部分市场。但一些具有技术和用户优势的机构也仍保持着快速增长趋势。海联金汇科技股份有限公司(002573.SZ,以下简称“海联金汇”)全资子公司联动优势科技有限公司(以下简称“联动优势”)今年上半年交易量达7500亿元,同比增长99%。去年的交易量也同比增长了125%。

不过,《中国经营报》记者发现,在交易量增长的同时,企业的投诉率也同步飙升。据21CN聚投诉数据显示,自今年7月起,联动优势投诉量就呈直线上升,11月中一周时间就有多达50起投诉。而该平台《2017年第三季度第三方支付投诉量排行榜》显示,联动优势以高达480件有效投诉量位居行业第一。虽然公告显示,其中466件获得解决,投诉解决率97.1%。不过在聚投诉平台对联动优势进行过投诉的用户陈西(化名)向记者反映,联动优势只是给了他反馈结果,但事情并未解决,但在21CN聚投诉上会显示已解决。

对于用户反映的情况,记者致电联动优势进行核实采访,但截至发稿时,尚未得到回复。

在业内人士看来,增速较快与系统安全性薄弱并无直接关联,但如果原有的安全方案跟不上,则会出现一些漏洞。

最后截稿

# 现金贷整治办法落地

本报记者 裴昱 北京报道

12月1日,央行联合银监会下发《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》(以下简称“《通知》”)。其中指出,将严格规范网络小额贷款业务管理。暂停发放无特定场景依托、无指定用途的网络小额贷款,逐步压缩存量业务,限期完成整改。《通知》指出,设立金融机构、从

事金融活动,必须依法接受准入管理。未依法取得经营放贷业务资质,任何组织和个人不得经营放贷业务。

根据《通知》,各类机构以利率和各种费用形式对借款人收取的综合资金成本应符合最高人民法院关于民间借贷利率的规定,禁止发放或撮合违反法律有关利率规定的贷款。各类机构向借款人收取的综合资金成本应统一折算为年化形式,各项贷款条件以

及逾期处理等信息应在事前全面、公开披露,向借款人提示相关风险。

同时,《通知》强调,“不得向无收入来源的借款人发放贷款,单笔贷款的本息费债务总负担应明确设定金额上限,贷款展期次数一般不超过2次。各类机构应坚持审慎经营原则,全面考虑信用记录缺失、多头借款、欺诈等因素对贷款质量可能造成的影响,加强风险内控,谨慎

使用“数据驱动”的风控模型,不得以各种方式隐匿不良资产。”

12月1日,银监会普惠金融部副主任马燕薇在召开的“近期重点工作通报会”上介绍了下一步对于现金贷整治工作的七大原则:一是要求发放贷款主体必须持有放贷业务牌照,对没有经过批准的非法放贷业务和机构要进行严厉的打击和取缔;二是各类机构以利率和各种费用

局的平台化发展计划也在近期遭遇重创。一直以来,依靠规模取胜的支付业务利润微薄,近年来,在支付基础上叠加综合金融服务成为众多第三方支付机构的选择。而联动优势亦希望依托支付场景和数据优势向消费金融领域渗透。根据海联金汇今年4月7日公告显示,通过设立联牛小贷,联动优势将依托自身的消费信贷模型和评价体系,与联动优势大数据业务结合,广泛应用于信贷市场。此前,联动优势本计划今年在

云南和湖南各设立两家网络小贷公司。在11月联动优势举行的产品技术大会上,该公司还表示未来将借助支付体系来打造“四化”核心能力,实现金融企业创新的生态路径。不过受近期收紧小贷牌照的政策影响,这一发展计划被叫停。根据11月29日海联金汇公告显示,联动优势中止了两家网络小贷的推进事宜。而这对其多元发展的平台化路径打造,无疑也是一次不小冲击。

分保护金融消费者的权益,不得以任何方式诱使借款人过度举债,陷入债务危机;六是各类机构应当坚持审慎经营的原则,全面考虑信用记录缺失、共债、欺诈的因素,加强风险防控,特别是多头借贷、重复授信、以贷养贷;七是要求各类机构要加强客户信息的保护,不得滥用客户隐私信息,不得非法买卖或者泄露客户个人的信息。