

银行理财浮亏频现 公司“自购”潮起

本报记者 王柯瑾 北京报道

面对市场震荡引起的理财产品净值下跌,多家银行理财子公司在频频发出致投资者的“安抚信”

开启自购模式

理财子公司自购产品的逻辑与基金公司比较相似,目的是增强投资者信心,安抚投资者的负面情绪。

近日,邮储银行理财子公司中邮理财公告表示,该公司已将自有资金约6.5亿元用于申购旗下管理的理财产品,并计划择机申购旗下管理的混合类(财富鑫鑫向荣、鸿元系列)及固收+(鸿锦系列)理财产品。

而此前,南京银行理财子公司南银理财也发布公告表示,基于对我国经济长期向好、稳定繁荣的信心,以及南银理财持续提升投研能力的决心,本着与广大投资者风险共担、利益共享的原则,南银理财已投入公司自有资金约5亿元用于认购/申购南银理财旗下理财产品。

今年以来,特别是3月份以来,在市场波动下,银行理财产品净值下跌,不仅权益类产品净值回撤幅度大,就连一向以稳健著称的固收类产品也出现浮亏。在此背景下,多家理财子公司纷纷祭出“安抚信”,向投资者传递积极信号。

3月23日,光大理财率先披露,将增持该公司管理的理财产品,以自有资金不超过2亿元投资光大理财发行的阳光红股票型和阳光橙混合型理财产品,此举被业内称为拿出“真金白银”来稳定市场情绪。

实际上,自购产品的现象在基金行业较为盛行。今年以来,在A

之后,又拿出“真金白银”购入自家理财产品。

继光大理财表示将以自有资金不超过2亿元投资光大理财发行的阳光红股票型和阳光橙混合

型理财产品后。近日,南银理财和中邮理财也相继发声分别以自有资金5亿元和6.5亿元认购/申购自己公司旗下理财产品。

在业内人士看来,这种自购现

象此前在公募基金行业比较普遍,现在银行理财也加入自购行列,主要是为安抚客户,为资本市场注入信心,推动股市企稳回升,后续可能会有其他理财子公司继续跟进。



本报资料室/图

股市场波动下,多家基金公司和明星基金经理纷纷宣布启动自购基金。而这也代表了基金公司中长期看好后市,希望通过自购与投资者利益捆绑,稳定投资者信心。

针对银行理财子公司的自购行为,普益标准研究员崔盛悦认为:“理财子公司自购产品的逻辑与基金公司比较相似。以往,基金公司和基金经理自购旗下产品的情况比较常见,目的是增强投资者

信心,安抚投资者的负面情绪。”

融360数字科技研究院分析师刘银平表示:“3月份以来由于股市震荡,很多理财产品净值下跌,权益类资产配置比例越高跌幅可能越大,部分投资者对此接受程度不高,情绪受到较大波动。理财子公司在这种情况下自购理财产品,可以向市场及投资者传递积极的信号,对资本市场及理财产品收益长期看好,与投资者风险共担、

利益共享,维护投资者关系。”

而随着市场的企稳回升,理财产品净值情况也会有有一定程度的恢复,谈及理财子公司自购现象是否会普及,崔盛悦认为,后续其他理财子公司不排除继续跟进的可能。

刘银平亦指出,理财子公司自购行为可以为资本市场注入信心,推动股市企稳回升,助推配置权益类资产的理财产品净值回升。

强化投教&投研

由于银行理财投资者大部分风险承受能力不高,理财子公司在权益类资产投资方面需更加谨慎,同时应继续加强投资者教育。

对于近期银行理财产品出现大面积净值回撤,崔盛悦表示:“股市债市大幅调整是主要原因。此外,资管新规出台后,银行理财产品估值方法调整,会更直观地将市场波动呈现给投资者,投资者需要心理适应过程。”

南银理财在《致固收类理财产品投资者的一封信》中表示,今年是理财产品迈入全面净值化的第一年,投资者对理财产品净值的短期波动有所不适应也是人之常情。但投资是一场马拉松,需要用长跑的心态看待。投资者应根据自身的风险偏好,做好资产的组合配置。对于流动性资金,如果无法接受市场波动和净值回撤,可以优先关注摊余成本估值的现金管理类理财产品;对于长期闲置资金,可优先配置中长期理财产品,规避短期波动的扰动。以中债新综合财富(1-3年)指数为例,根据历史数据统计,从2021年以来持有一年期限均可以获得正收益。

面对理财产品的“破净”,除“安抚信”和自购产品外,银行理财子公司还有哪些应对措施?

普益标准研究员张楚惠表示,银行理财子公司需要做好以下三个方面:“一是做好产品风险控制,跟踪产品底层资产表现,及时对投资组合进行调整,降低风险资产持仓,控制产品回撤幅度;二是适当拉长产品投资周期,并引导投资者是否会普及,崔盛悦认为,后续其他理财子公司不排除继续跟进的可能。刘银平亦指出,理财子公司自购行为可以为资本市场注入信心,推动股市企稳回升,助推配置权益类资产的理财产品净值回升。

而刘银平认为:“由于银行

理财投资者大部分风险承受能力不高,对净值波动较大的理财产品接受程度较低,理财子公司在权益类资产投资方面需更加谨慎,在销售环节也要加强风险提示。”

“此外,理财子公司应继续加强投资者教育,通过图文、短视频、直播等方式向投资者进行科普教育,让投资者对净值型理财产品有更加全面的了解,不要因产品短期的净值波动而受到太大影响。”刘银平表示。

普益标准研究员王杰则表示,面对当前市场环境,理财子公司投资团队应保持乐观和谨慎。一方面,主动与投资者充分沟通,化解负面情绪,避免非理性赎回的发生。另一方面,加强市场分析研判,避免投研人员的频繁变动,利用长期主义应对不确定性。通过久期管理、波段操作、提高债券票息水平等方式稳定固收类资产的投资收益,根据市场形势及时调整权益类资产仓位,严格控制净值回撤,防范信用风险、政策风险和流动性风险,做好风险和收益的平衡。

此外,还需要继续完善相关政策,提升对投资者的教育和保护力度,引导整个行业健康发展。普益标准研究员苟海川表示:“从政策端,一是要进一步明确与投资者教育相关的法律法规,确保投教工作有据可依;二是不断建立和完善相关法律体系和纠纷解决机制,加强对投资者的保护。从行业端,可以成立各行业投资者教育协会,让行业甚至是社会的资源互联共享,取长补短,逐渐完善投教体系。”

3亿“新市民”迎专属金融产品

本报记者 秦玉芳 广州报道

在我国工业化、城镇化和农业现代化建设推进过程中,数以亿计的农村人口通过就业、就学

专属产品密集上线

近来,专属信贷产品成为各商业银行拓展新市民客群金融服务的抓手,产品涵盖安居、创业、就业等多个方面,并针对新市民群体的信贷痛点创新服务方式。

某股份制银行相关业务负责人透露,一线城市有着大量的外来务工人员、创业人员、外来读书就业的新毕业生等新市民群体,他们在融入所在城市的过程中,对各种各样金融服务的需求更加迫切;针对客群痛点,丰富金融服务产品体系,是提升细分客群金融服务能力的基础。

缺乏抵押资产,是新市民客群获取银行低成本信贷的痛点之一。在广州经营家居用品的个体工商户王先生向记者透露,其老家在湖南,在广州还没有购置房产,有时候需要流动资金周转,但是因缺乏抵押资产,在银行只能通过银行流水、税收等征信数据申请小微信贷,额度有限。“且一旦银行流水等指标不达标或评分低,会导致利率成本高甚至很难通过授信审批。而跨地区进行房产抵押贷非常麻烦,还很

等方式转入城镇,融入当地成为新市民。

新市民群体的规模扩大,其多元化的金融服务需求正在成为金融机构布局拓展的重点。

难实现。”

上述股份制银行相关业务负责人表示,很多新市民客户都存在“人房分离”的情况,可抵押资产在异地城市;局限于组织架构、风险把控等因素,传统商业银行很难为“人房分离”场景下的个人客户提供异地房产抵押贷款。“如能引入科技手段,精准切入新市民的痛点提供金融产品和服务,将能进一步提升服务的均等性和便利度。”

平安银行业务人士向《中国经营报》记者表示,目前“宅抵贷全国通”业务是该行零售贷款中针对新市民客群服务最好的业务。与其他同类型产品相比,该产品锁定了“人房分离”场景,能够调度房产所在地和工作、经营所在地的两地客户经理,共同为一位客户提供金融服务,能让异地经商的客群,更方便地通过抵押老家物业获得融资支持。

抵质押信贷产品布局的同时,不少银行也对原有产品服务进行升级迭代,尤其消费信贷产品更受银行青睐。

某国有银行零售业务负责人

随着各地政府新市民支持政策的相继落地,越来越多银行陆续推出针对新市民的专属金融信贷产品,商业银行针对新市民客群的战略布局正在加快。

表示,新市民要真正融入城市生活离不开银行各方面的金融服务,银行机构需要有适应新市民客户需求特点的专属特色产品,包括教育、住房租赁、购车等各类生活场景的消费金融服务方案,比如在银行流水、社保、纳税等数据基础上,探索更多的信用贷产品数据评估模型等。

便捷、灵活成为银行创新新市民信贷产品的关注重点。银保监会主席郭树清在新闻发布会上表示,从金融需求上来看,新市民也有着很多鲜明的特点,以信贷为例,小额、短期的周转性需求极为普遍,相比额度和利率,他们更在意贷款的便捷性、灵活性等。

上述平安银行业务负责人认为,虽然“人房分离”,但审核时效上并没有想象中那么长,这也归功于银行的一些线上技术手段,突破了时空限制。“银行通过线上云评估,通过总行全盘、智能化的客户调度,能打破分行和信息壁垒,为客户实现通抵通货、异地授信,且周期大大缩短。”

关注重点领域需求

加快新市民相关金融产品的布局步伐,是普惠金融持续发力的大势所趋,也是监管政策推动的内在要求。

银保监会、人民银行日前联合发布《关于加强新市民金融服务工作的通知》(以下简称“《通知》”)明确,新市民主要是指因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住,未获得当地户籍或获得当地户籍不满3年的各类群体,包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等,目前约有3亿人。

《通知》指出,银行保险机构针对新市民在创业、就业、住房、教育、医疗、养老等重点领域的金融需求,按照市场化法治化原则,加强产品和服务创新,完善金融服务,高质量扩大金融供给,提升金融服务的均等性和便利度。

中国银行研究院杜阳分析认为,银行业要关注新市民群体在重点领域的金融需求,包括优化普惠金融供给结构、保证新市民群体安居需求和推进养老理财产品满足新市民群体养老需求等方面。

相关数据显示,2021年,普惠金融领域人民币贷款余额26.52万亿元,同比增长23.2%。其中,



本报资料室/图

普惠小微贷款余额19.23万亿元,同比增长27.3%,创业担保贷款余额2349亿元,同比增长6%。杜阳认为,金融机构在该领域需要进一步加大支持,满足新市民群体在融资领域的需求,为其提供相对宽松的创业与就业环境。

杜阳还强调,商业银行要利用好保障性住房不纳入房地产集中度考核的政策,积极给予融资支持,尤其要关注新市民群体的保障性租赁住房需求,通过场景开发,挖掘相关业务潜力。

在上海一直处于租房状态的刘女士认为,对于很多新市民来说,住房的成本压力是最大的,尤其是刚毕业的异地生人群,要留在一线城市工作,不管购房首付还是租房,都是一笔很大的支出,但目前针对这方面需求的信贷产品并不多见。“前几年也出过‘租金贷’,但因为公寓管理平台出问题,租客不仅房被收了,还背了银

行的分期付款债务。市场需求是一直都在的,希望金融机构能推出一些针对性的产品补位。”

上述平安银行业务负责人表示,新市民群体具有数量大、成长性强、金融服务需求大等特点,是商业银行可以长期持续经营的重点战略性客群。“为了加强新市民金融服务,平安银行将重点瞄准两类客群:一是新市民自身,包括进城务工人员、异地经商的小微企业主、异地工作的工薪阶层、投靠子女的老人等;二是吸纳新市民较多的小微企业。”

加快产品创新,丰富产品体系的同时,如何降低新市民信贷融资成本,也是监管机构近来重点关注的内容之一。中国银保监会新闻发言人3月25日在相关发布会上强调,鼓励银行保险机构优化信用状况评估技术,降低新市民创业融资成本,加大对吸纳新市民就业较多小微企业的金融支持力度。

上接B1

深圳前海融睿投资有限公司相关人士认为,主要反映出市场对于地产行业有望取得一定的困境反转,也同时预期国家对于房地产的放松和政策支持。

“若房企垃圾债出现反弹行情,表明有更多投资者选择购买房企的债券,即相较于此前下跌阶段有更多的买家愿意把钱借给发债企业,寄望于房企能够摆脱此前低迷的状况。预计下一个阶段,相关房企经营状况得到改善,

商品房销售预期回暖,房企资金周转改善等。”植信投资研究院资深研究员马泓也表示。

肖云祥指出,整体来看房企债券,仍处于低位运行阶段,虽然近日在政策面、金融面等方面都有利好信息发出,且部分房企也在积极进行“市值管理”,但此等措施在短期内对提振市场效果有限,房地产板块要得到根本的变化还是需要关注市场是否从基本面上得到改善。

陈姝婷也认为,在政策放松力度、范围扩大背景下,部分投资机构预期市场回暖、融资改善,企业现金流压力将有所缓解。不过,投资房企垃圾债仍需防范两方面风险。“一方面是企业信用资质修复慢于市场回暖,当前在按揭放款加快、利率下行背景下,楼市销售存续底部回暖可能,但企业融资修复仍需销售见底反弹、投资人信心回复后,因此企业现金流状况改善

可能滞后于市场回暖,部分民营房企陆续暴雷可能对地产债市场有进一步冲击,放缓企业融资修复进程。另一方面,需要警惕房企实控人的道德风险,部分民营房企可能偿债意愿有所欠缺,出现超出市场预期的违约/展期事件。”

在马泓看来,政策风险、市场风险、汇率风险等方面也需关注。“国内房企经营受政策调控的影响比较大,包括销售经营、金融

监管、税收政策等;债市本身流动性风险的变化也会影响房企债券的交易行为,例如二级市场本身资本流出较多也会拖累资产价格下跌;对于投资房企中资美元垃圾债的投资者而言,还需要关注汇率变化情况,尽量避免汇兑风险。”他分析。

“2022年以来受行业下行压力、市场避险情绪等因素影响,房企融资渠道尚未完全恢复。”唐晓琳分析称,就境内信用债发

行情况来看,3月有所好转,但考虑到近日融创信用债展期事件对市场再度产生较大冲击,3月融资情况的好转是否意味房地产行业迎来拐点言之尚早,仍需政策的持续引导和进一步观察。“4月和6月将迎来境内外债券到期高峰,若房地产市场无有力的支持政策出台,短期内民企融资难度可能进一步加大,我们认为房地产行业上半年仍面临较大信用风险。”