

大额存单进入“降息”通道

本报记者 王柯瑾 北京报道

今年以来,资本市场波动频繁,银行理财产品出现“浮亏”,部分投资者风险偏好下降,银行大额存单产品多被青睐。然而,大额存单产品的利率亦开始下降了。

近日,《中国经济报》记者注意

利率下调 额度紧张

长期利率下调之后,大额存单对储户的吸引力减弱,大额存单市场热度也有所下降,预计未来发行量增速会继续放缓。

4月24日,记者注意到,多家银行理财经理打出“最后一天”的“促销”标语,表示包括大额存单在内的多款定期存款产品利率要下调。

“这次下调定期储蓄存款利率,大额存单利率也会跟着下调。”交行某分行业务人员表示,“很多银行大额存单利率就比普通的整存整取产品高0.05%或0.1%。”

记者了解到,此前,民生银行20万元起存的3年期大额存单利率为3.4%,而该行“安心存”中1万元起存的3年期定期存款产品利率却为3.5%,形成罕见的“倒挂”现象。

4月27日,民生银行北京某支行工作人员告诉记者:“目前发行的第4期大额存单3年期利率为3.4%,较此前第3期产品利率下降10个基点。”他还表示,该行3年期普通定期存款利率也下调了,“今天刚刚调整了利率,1万元起存的3年期定期存款产品利率也下降为3.4%,昨天为3.5%。”

招商银行方面,目前该行20万元起存的3年期大额存单利率由此前的3%以上降至2.9%,而该行1000元起存的3年期定期存款利率也为2.9%。

融360数字科技研究院分析师刘银平告诉记者,大额存单利率下调可能有两方面原因:“一方面,市场利率定价自律机制鼓励部分中小银行将存款利率浮动上下限

寻找适合的投资方式

在大额存单利率下调,理财产品收益持续走低的情势下,投资者应谨慎评估自身风险承受能力,选择与自身情况相符的理财方式。

记者在采访中了解到,目前下调大额存单利率的银行多以国有银行、股份制银行为主。多家城商行和农商行公布的最新大额存单产品利率没有变化,多维持在3.55%左右。

普益标准研究员杜宣玮认为,从长期来看,会有更多银行加入降低大额存单利率的队伍。“通过此方式压缩负债端成本,同时由负债端传递到资产端,以期有效降低实体经济融资成本,保持自身净息差。”

“地方性银行揽储难度较大,在下调利率方面较为谨慎,部分仍持观望态度,未来可能会有更多银行跟进下调利率。下调的产品以2年、3年期为主,下调幅度多为10BP,个别全国性银行下调幅度略大。从市场整体来看,此轮利率调整之后近期进一步下降空

间有限。”刘银平表示。不过,从长远看,定期存单利率下行或是趋势。普益标准研究员罗倩表示:“受疫情及国际形势影响,国内外经济波动较大。从国内外市场的发展来看,未来定期存款利率下降或是趋势。近年来,金融监管部门一直在引导银行降低负债成本,今年还对银行协议存款等提出了更严格的要求。从长期来看,定期存款利率还有下降空间。”

罗倩进一步解释道:“金融支持实体经济发展是长期政策导向。受疫情影响,国内实体经济发展疲软,在让利实体经济的政策导向下,银行业适度加大了贷款让利幅度,适度转移负债端压力。从短期政策实施来看,4月15日,央行正式宣布下调0.25个百分

点,带动无风险利率下行,存款利率调降后会激励居民企业储蓄存款继续向权益市场转移,带来增量资金。然而,虽然利率下降了,但大额存单还是“一单难求”。北京地区某股份行网点理财经理表示:“近期大额存单销售火热,3年期产品最受欢迎,额度最先售完,1月和3月短期产品还有额度可以选购。”

“今年以来股市震荡,导致股票、基金等产品亏损幅度较大,银行理财也受到牵连,很多产品净值下跌导致投资者出现账面浮亏,于是无风险产品更受青睐,大额存单近期相对热销。另外,大额存单的成本高于普通定存,部分银行可能

自主收紧额度、控制全年发行规模,以达到降低揽储成本的目的。”刘银平分析认为。大额存单之所以受欢迎,不仅是相对其他定期产品在收益上有优势,且属于存款类产品,纳入存款保险范畴,安全有保障。同时,大额存单流动性较好,多家银行大额存单支持转让,可办理全部或部分提前支取,可质押贷款等等。

在利率下调后,银行大额存单发行量也或将放缓。刘银平表示,过去大额存单3年期平均利率在4%以上,长期利率下调之后,大额存单对储户的吸引力减弱,大额存单市场热度也有所下降,预计未来发行量增速会继续放缓。

刘银平表示,“多数银行大额存单利率仍然要高于普通定期存款利率,且保本保息,适合保守型投资者,投资者可以比较不同银行的大额存单利率,选择利率较高的银行。此外,结构性存款的安全性也高,保本不保收益,收益率要明显高于同期限的定期存款及大额存单利率,不过对投资者的理财水平有一定要求,需能看懂产品的收益规则,且对市场有一定判断能力。”

而存款利率下调,商业银行也须提高服务水平保持客户黏性。刘银平表示:“银行应丰富金融产品体系,向不同类型投资者提供适合的产品,同时加强投资者教育,让投资者充分了解各种金融产品的特征。”

大,也是下一步该行中收业务发展的发力重点之一。与此同时,银行也在加快代销渠道布局,强化基金等产品代销向长尾客群渗透。平安银行在报告中强调,在一季度市场疲软行情下,该行公募基金代销业务聚焦提升客户规模,发力线上平台,实现中长尾基础客群的快速渗透。截至2022年3月末,该行代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长24.4%。

廖志明认为,资本市场的波动,对银行财富管理业务来说会有阶段性影响,在产品销售侧重等方面会有临时的微调,但长期来看不会有太大调整。

来看,也是一个不错的选择。据财报数据显示,一季度,招商银行代理保险收入54.71亿元,代理理财收入17.65亿元,同比分别增长61.6%、29.7%。从产品结构来看,招商银行发力定期存款、理财等低风险产品,一季度该行实现个人定期存款环比增长16%。

平安银行也在财报中明确,一季度该行实现代理保险和代理理财收入分别同比46.0%、23.2%,助力财富管理整体收入保持韧性。

平安银行相关业务负责人此前在年报发布会上强调,随着保险业发展模式的转变,银行渠道优势正在显现,银保业务的发展空间很

大,也是下一步该行中收业务发展的发力重点之一。与此同时,银行也在加快代销渠道布局,强化基金等产品代销向长尾客群渗透。平安银行在报告中强调,在一季度市场疲软行情下,该行公募基金代销业务聚焦提升客户规模,发力线上平台,实现中长尾基础客群的快速渗透。截至2022年3月末,该行代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长24.4%。

廖志明认为,资本市场的波动,对银行财富管理业务来说会有阶段性影响,在产品销售侧重等方面会有临时的微调,但长期来看不会有太大调整。

来看,也是一个不错的选择。据财报数据显示,一季度,招商银行代理保险收入54.71亿元,代理理财收入17.65亿元,同比分别增长61.6%、29.7%。从产品结构来看,招商银行发力定期存款、理财等低风险产品,一季度该行实现个人定期存款环比增长16%。

平安银行也在财报中明确,一季度该行实现代理保险和代理理财收入分别同比46.0%、23.2%,助力财富管理整体收入保持韧性。

平安银行相关业务负责人此前在年报发布会上强调,随着保险业发展模式的转变,银行渠道优势正在显现,银保业务的发展空间很

大,也是下一步该行中收业务发展的发力重点之一。与此同时,银行也在加快代销渠道布局,强化基金等产品代销向长尾客群渗透。平安银行在报告中强调,在一季度市场疲软行情下,该行公募基金代销业务聚焦提升客户规模,发力线上平台,实现中长尾基础客群的快速渗透。截至2022年3月末,该行代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长24.4%。

廖志明认为,资本市场的波动,对银行财富管理业务来说会有阶段性影响,在产品销售侧重等方面会有临时的微调,但长期来看不会有太大调整。

来看,也是一个不错的选择。据财报数据显示,一季度,招商银行代理保险收入54.71亿元,代理理财收入17.65亿元,同比分别增长61.6%、29.7%。从产品结构来看,招商银行发力定期存款、理财等低风险产品,一季度该行实现个人定期存款环比增长16%。

平安银行也在财报中明确,一季度该行实现代理保险和代理理财收入分别同比46.0%、23.2%,助力财富管理整体收入保持韧性。

平安银行相关业务负责人此前在年报发布会上强调,随着保险业发展模式的转变,银行渠道优势正在显现,银保业务的发展空间很

大,也是下一步该行中收业务发展的发力重点之一。与此同时,银行也在加快代销渠道布局,强化基金等产品代销向长尾客群渗透。平安银行在报告中强调,在一季度市场疲软行情下,该行公募基金代销业务聚焦提升客户规模,发力线上平台,实现中长尾基础客群的快速渗透。截至2022年3月末,该行代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长24.4%。

廖志明认为,资本市场的波动,对银行财富管理业务来说会有阶段性影响,在产品销售侧重等方面会有临时的微调,但长期来看不会有太大调整。

来看,也是一个不错的选择。据财报数据显示,一季度,招商银行代理保险收入54.71亿元,代理理财收入17.65亿元,同比分别增长61.6%、29.7%。从产品结构来看,招商银行发力定期存款、理财等低风险产品,一季度该行实现个人定期存款环比增长16%。

平安银行也在财报中明确,一季度该行实现代理保险和代理理财收入分别同比46.0%、23.2%,助力财富管理整体收入保持韧性。

平安银行相关业务负责人此前在年报发布会上强调,随着保险业发展模式的转变,银行渠道优势正在显现,银保业务的发展空间很

大,也是下一步该行中收业务发展的发力重点之一。与此同时,银行也在加快代销渠道布局,强化基金等产品代销向长尾客群渗透。平安银行在报告中强调,在一季度市场疲软行情下,该行公募基金代销业务聚焦提升客户规模,发力线上平台,实现中长尾基础客群的快速渗透。截至2022年3月末,该行代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长24.4%。

廖志明认为,资本市场的波动,对银行财富管理业务来说会有阶段性影响,在产品销售侧重等方面会有临时的微调,但长期来看不会有太大调整。

来看,也是一个不错的选择。据财报数据显示,一季度,招商银行代理保险收入54.71亿元,代理理财收入17.65亿元,同比分别增长61.6%、29.7%。从产品结构来看,招商银行发力定期存款、理财等低风险产品,一季度该行实现个人定期存款环比增长16%。

平安银行也在财报中明确,一季度该行实现代理保险和代理理财收入分别同比46.0%、23.2%,助力财富管理整体收入保持韧性。

平安银行相关业务负责人此前在年报发布会上强调,随着保险业发展模式的转变,银行渠道优势正在显现,银保业务的发展空间很

大,也是下一步该行中收业务发展的发力重点之一。与此同时,银行也在加快代销渠道布局,强化基金等产品代销向长尾客群渗透。平安银行在报告中强调,在一季度市场疲软行情下,该行公募基金代销业务聚焦提升客户规模,发力线上平台,实现中长尾基础客群的快速渗透。截至2022年3月末,该行代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长24.4%。

廖志明认为,资本市场的波动,对银行财富管理业务来说会有阶段性影响,在产品销售侧重等方面会有临时的微调,但长期来看不会有太大调整。

来看,也是一个不错的选择。据财报数据显示,一季度,招商银行代理保险收入54.71亿元,代理理财收入17.65亿元,同比分别增长61.6%、29.7%。从产品结构来看,招商银行发力定期存款、理财等低风险产品,一季度该行实现个人定期存款环比增长16%。

平安银行也在财报中明确,一季度该行实现代理保险和代理理财收入分别同比46.0%、23.2%,助力财富管理整体收入保持韧性。

看,此轮利率调整之后近期进一步下降空间有限。

而无论未来利率走势如何,受访人士提醒投资者:“在当前大额存单利率下调、理财产品收益走低的情势下,投资者应谨慎评估自身风险承受能力,选择与自身情况相符的理财方式。”

来看,也是一个不错的选择。据财报数据显示,一季度,招商银行代理保险收入54.71亿元,代理理财收入17.65亿元,同比分别增长61.6%、29.7%。从产品结构来看,招商银行发力定期存款、理财等低风险产品,一季度该行实现个人定期存款环比增长16%。

平安银行也在财报中明确,一季度该行实现代理保险和代理理财收入分别同比46.0%、23.2%,助力财富管理整体收入保持韧性。

平安银行相关业务负责人此前在年报发布会上强调,随着保险业发展模式的转变,银行渠道优势正在显现,银保业务的发展空间很

大,也是下一步该行中收业务发展的发力重点之一。与此同时,银行也在加快代销渠道布局,强化基金等产品代销向长尾客群渗透。平安银行在报告中强调,在一季度市场疲软行情下,该行公募基金代销业务聚焦提升客户规模,发力线上平台,实现中长尾基础客群的快速渗透。截至2022年3月末,该行代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长24.4%。

廖志明认为,资本市场的波动,对银行财富管理业务来说会有阶段性影响,在产品销售侧重等方面会有临时的微调,但长期来看不会有太大调整。

来看,也是一个不错的选择。据财报数据显示,一季度,招商银行代理保险收入54.71亿元,代理理财收入17.65亿元,同比分别增长61.6%、29.7%。从产品结构来看,招商银行发力定期存款、理财等低风险产品,一季度该行实现个人定期存款环比增长16%。

平安银行也在财报中明确,一季度该行实现代理保险和代理理财收入分别同比46.0%、23.2%,助力财富管理整体收入保持韧性。

平安银行相关业务负责人此前在年报发布会上强调,随着保险业发展模式的转变,银行渠道优势正在显现,银保业务的发展空间很

大,也是下一步该行中收业务发展的发力重点之一。与此同时,银行也在加快代销渠道布局,强化基金等产品代销向长尾客群渗透。平安银行在报告中强调,在一季度市场疲软行情下,该行公募基金代销业务聚焦提升客户规模,发力线上平台,实现中长尾基础客群的快速渗透。截至2022年3月末,该行代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长24.4%。

廖志明认为,资本市场的波动,对银行财富管理业务来说会有阶段性影响,在产品销售侧重等方面会有临时的微调,但长期来看不会有太大调整。

来看,也是一个不错的选择。据财报数据显示,一季度,招商银行代理保险收入54.71亿元,代理理财收入17.65亿元,同比分别增长61.6%、29.7%。从产品结构来看,招商银行发力定期存款、理财等低风险产品,一季度该行实现个人定期存款环比增长16%。

平安银行也在财报中明确,一季度该行实现代理保险和代理理财收入分别同比46.0%、23.2%,助力财富管理整体收入保持韧性。

平安银行相关业务负责人此前在年报发布会上强调,随着保险业发展模式的转变,银行渠道优势正在显现,银保业务的发展空间很

大,也是下一步该行中收业务发展的发力重点之一。与此同时,银行也在加快代销渠道布局,强化基金等产品代销向长尾客群渗透。平安银行在报告中强调,在一季度市场疲软行情下,该行公募基金代销业务聚焦提升客户规模,发力线上平台,实现中长尾基础客群的快速渗透。截至2022年3月末,该行代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长24.4%。

廖志明认为,资本市场的波动,对银行财富管理业务来说会有阶段性影响,在产品销售侧重等方面会有临时的微调,但长期来看不会有太大调整。

来看,也是一个不错的选择。据财报数据显示,一季度,招商银行代理保险收入54.71亿元,代理理财收入17.65亿元,同比分别增长61.6%、29.7%。从产品结构来看,招商银行发力定期存款、理财等低风险产品,一季度该行实现个人定期存款环比增长16%。

平安银行也在财报中明确,一季度该行实现代理保险和代理理财收入分别同比46.0%、23.2%,助力财富管理整体收入保持韧性。

平安银行相关业务负责人此前在年报发布会上强调,随着保险业发展模式的转变,银行渠道优势正在显现,银保业务的发展空间很

新能源板块迎来布局时刻?

本报记者 顾梦轩 夏欣

广州 北京报道

年初以来,新能源板块表现一直低迷。

对于新能源板块下跌原因,汇丰晋信基金有关人士在接受《中国经济报》记者采访时表示,一季度新能源板块的调整由多重因素导致。第一,过去连年新能源板块已经处于相对较高的水平,本身存在一定的调整压力;第二,美联储不断加息的预期对成长股的估值造成了压制;第三,海外地缘政治冲突的升级带

利润、市盈率双杀

Wind数据显示,今年以来,新能源指数下跌幅度为-36.11%。受新能源板块下跌影响,新能源主题基金表现欠佳。截至2022年4月24日,全市场103只新能源主题基金年初以来平均收益为-28.81%。其中,最高收益为-13.25%,最低收益为-34.96%。

星图金融研究院研究员耿逸涛在接受记者采访时表示,随着第一季度疫情的反复,新能源企业面临着产能危机,之前多家新能源车企发出预警,称无法完成年初计划的交车量,一些新能源企业业绩也不达预期。

耿逸涛指出,当前高企的原材料价格及疫情形势对本土制造业的利润带来侵蚀,相关股票的利润、市盈率出现了双杀局面。

基金持仓变动现分歧

2022年一季度,面对多方面的影响因素,众多基金对于新能源个股的持仓变动出现分歧。甚至存在同一基金公司的不同基金,对于同一新能源个股的持仓变动出现相反操作的情况。

以新能源龙头股宁德时代(300750.SZ)为例,根据Wind数据,全市场794只基金增持共计5132.16万股,723只基金减持共计3795.63万股。

其中,2022年一季度,前海开源公用事业基金经理崔宸龙管理的“前海开源公用事业”、前海开源基金基金经理杨德龙管理的“前海开源优质龙头6个月持有A”和“前海开源清洁能源A”,以及曲扬管理的“前海开源聚利一年持有A”逆势加仓宁德时代共计70.78万股。

此外,汇丰晋信基金、信达澳银基金、博时基金等公司的基金亦对宁德时代有不同程度的增持。与此同时,“前海开源沪港深景气行业精选”“前海开源睿远稳健增利A”等10只基金则减持宁德时代共计125.91万股。

再如新能源龙头股亿纬锂能(300014.SZ),根据Wind数据,全市场282只基金增持亿纬锂能共计8809.68万股,328只基金减持亿纬锂能共计13234.88万股。其中,中欧基金和广发基金旗下基金对亿纬锂能有不同程度增持,而东证资管和汇添富基金旗下基金则对亿纬锂能有不同程度减持。

对此,耿逸涛指出,基金的持仓主要取决于基金经理对市场的态度,与基金公司关系不大,同一家基金公司旗下基金对同一个个股出现不同操作可能是基金经理对个股机会的判断不同。另外,部分

市场环境变化,如疫情在三季度有所缓解,相关板块会有较好的恢复。长期看,我认为新能源板块大势不改,依旧看好。”信达澳银有关人士指出。

耿逸涛指出,新能源行业多数企业估值较高,性价比较低,要选择有核心竞争力的公司,毕竟新能源产业的发展速度较快,如果没有自己的护城河,行业更迭会比较快。

王铁牛认为,新能源汽车在未来会彻底代替传统燃油汽车,而且未来的市场空间非常大。随着新能源汽车的技术越来越成熟,相关股票上升空间较大。“短期的震荡不会影响长期的投资逻辑。”王铁牛说。

耿逸涛指出,新能源汽车在未来会彻底代替传统燃油汽车,而且未来的市场空间非常大。随着新能源汽车的技术越来越成熟,相关股票上升空间较大。“短期的震荡不会影响长期的投资逻辑。”王铁牛说。

耿逸涛指出,新能源汽车在未来会彻底代替传统燃油汽车,而且未来的市场空间非常大。随着新能源汽车的技术越来越成熟,相关股票上升空间较大。“短期的震荡不会影响长期的投资逻辑。”王铁牛说。

耿逸涛指出,新能源汽车在未来会彻底代替传统燃油汽车,而且未来的市场空间非常大。随着新能源汽车的技术越来越成熟,相关股票上升空间较大。“短期的震荡不会影响长期的投资逻辑。”王铁牛说。

耿逸涛指出,新能源汽车在未来会彻底代替传统燃油汽车,而且未来的市场空间非常大。随着新能源汽车的技术越来越成熟,相关股票上升空间较大。“短期的震荡不会影响长期的投资逻辑。”王铁牛说。

来了全球通胀压力,而作为中游制造企业,新能源行业的业绩也有可能受全球大宗商品价格上涨的压力;最后,突如其来的上海疫情也增加了供应链和上市公司业绩的不确定性。这些因素综合导致2022年一季度新能源行业出现明显的调整。

在业内人士看来,新能源板块的回调是暂时的。新能源是全球共识度较高的行业,未来成长空间较大,确定性高,短期调整并不会改变行业的长期投资价值。

4月27日,新能源板块实现了集体爆发。

突发的风险因素、资金面的因素,带来了短期预期的变化,当这些不确定性逐步得到验证后,市场会更加关注新能源的成长性。

谈及新能源汽车板块的表现,济安金信基金评价中心主任王铁牛指出,新能源汽车板块在过去涨幅较大,很多个股已经超过100倍市盈率,资金获利了结,部分主力资金在市场大幅下挫以及基金赎回的压力下,被动减仓也是一个原因。

王铁牛同时指出,财政部、工信部、科技部、国家发改委发布的《关于2022年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》规定,2022年,新能源汽车补贴标准在2021年基础上退坡30%,市场视为利空,这也是新能源汽车板块调整的原因之一。

公司还会限制旗下基金在单一公司的持股比例,所以会有进有退。

不过减持也包括被动减持的情况。王铁牛表示,基金经理一般会准备一定比例的现金资产(大概在5%左右),以应对日常赎回。在市场环境不好的时候,赎回量比较大,基金经理就要将重仓的股票卖出,“虽然他有可能是看好这些卖出的股票的。”王铁牛说。

崔宸龙曾在直播时表示,新能源板块的回调是暂时的,从长期来看,只要能选到基本面稳健,快速增长的行业,估值大概率会围着企业内在价值回归。

看好新能源板块的汇丰晋信基金方面在接受记者采访时表示,2022年一季度,随着乌克兰局势升级以及其他一些外围风险的暴露,市场出现了加速下跌。但我们认为,短期的风险事件对于A股市场的长期价值影响有限,因此在基本面依然向好的背景下,在市场出现短期波动的时候,主动承担风险或许是比规避风险更好的选择。

汇丰晋信基金方面指出,以一两年为维度看,以新能源为代表的优质成长股,全球共识高、成长空间大,长期来看业绩增长的确定性相对较高。因此,在遭遇深度调整之后,在长期基本面没有变化的背景下,这些优质成长股已经展现了较高的投资价值。

信达澳银基金有关人士在接受记者采访时表示,我司长期看好碳中和背景下的新能源产业方向,虽然一季度新能源板块整体下跌明显,但从估值角度看,相关优质公司的性价比逐渐提升,基于长期看好逻辑,我司部分基金产品对优质公司进行了逆势增持。

市场环境变化,如疫情在三季度有所缓解,相关板块会有较好的恢复。长期看,我认为新能源板块大势不改,依旧看好。”信达澳银有关人士指出。

耿逸涛指出,新能源行业多数企业估值较高,性价比较低,要选择有核心竞争力的公司,毕竟新能源产业的发展速度较快,如果没有自己的护城河,行业更迭会比较快。

王铁牛认为,新能源汽车在未来会彻底代替传统燃油汽车,而且未来的市场空间非常大。随着新能源汽车的技术越来越成熟,相关股票上升空间较大。“短期的震荡不会影响长期的投资逻辑。”王铁牛说。

耿逸涛指出,新能源汽车在未来会彻底代替传统燃油汽车,而且未来的市场空间非常大。随着新能源汽车的技术越来越成熟,相关股票上升空间较大。“短期的震荡不会影响长期的投资逻辑。”王铁牛说。

耿逸涛指出,新能源汽车在未来会彻底代替传统燃油汽车,而且未来的市场空间非常大。随着新能源汽车的技术越来越成熟,相关股票上升空间较大。“短期的震荡不会影响长期的投资逻辑。”王铁牛说。

耿逸涛指出,新能源汽车在未来会彻底代替传统燃油汽车,而且未来的市场空间非常大。随着新能源汽车的技术越来越成熟,相关股票上升空间较大。“短期的震荡不会影响长期的投资逻辑。”王铁牛说。

上接B1

保险和“固收+”理财代销力度加大

从投资者角度来看,风险下行驱动下,对投资产品的关注热度转移,低风险产品更受青睐。

普益标准研究员王丽婷表示,今年以来,股票市场的波动性增加,多个板块出现大幅回调,部分权益类产品破净,投资者风险偏好下行,使得风险更为可控的“固收+”理财产品受到更多青睐。

王丽婷指出,从产品特征看,“固收+”产品将大部分资产配置于风险可控的债券类资产,获取稳定利基;将少部分资产配置于股票、可转债等风险相对更高的资产,适当博取超额收益。整体来看,“固收+”产品风险和收益均比较适中,符合现阶段

行理财投资者的投资偏好,具有广泛的客群基础,因此受到市场的追捧。

目前,部分银行在渠道端的主推产品策略也在适时调整。某股份银行广州分行零售业务人士透露,最近基金、理财产品都卖不动,银行就加大了一些周期短、收益比较稳健的固收类理财产品和保险产品、定期存款产品的推广力度,像大额存单产品近期卖得更多一些。

廖志明表示,现阶段资本市场波动大,有权益类资产配置的产品受影响也更为明显,短期内银行多卖一些收益稳定的保险产品,对于缓解银行短期中收业务营收压力

来说,也是一个不错的选择。

据财报数据显示,一季度,招商银行代理保险收入54.71亿元,代理理财收入17.65亿元,同比分别增长61.6%、29.7%。从产品结构来看,招商银行发力定期存款、理财等低风险产品,一季度该行实现个人定期存款环比增长16%。

平安银行也在财报中明确,一季度该行实现代理保险和代理理财收入分别同比46.0%、23.2%,助力财富管理整体收入保持韧性。

平安银行相关业务负责人此前在年报发布会上强调,随着保险业发展模式的转变,银行渠道优势正在显现,银保业务的发展空间很

大,也是下一步该行中收业务发展的发力重点之一。

与此同时,银行也在加快代销渠道布局,强化基金等产品代销向长尾客群渗透。平安银行在报告中强调,在一季度市场疲软行情下,该行公募基金代销业务聚焦提升客户规模,发力线上平台,实现中长尾基础客群的快速渗透。截至2022年3月末,该行代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长24.4%。

廖志明认为,资本市场的波动,对银行财富管理业务来说会有阶段性影响,在产品销售侧重等方面会有临时的微调,但长期来看不会有太大调整。