

# 押宝投资风口 主题理财产品扎堆发行

本报记者 秦玉芳 广州报道

上半年银行及理财公司ESG主题理财产品迭出。普益标准数据显示,截至6月30日,今年以来新发

## ESG主题产品发行升温

从去年末开始,随着ESG投资理念持续升温,银行及理财产品也加强了相关理财产品的研发力度。

上半年以来,各种ESG主题理财产品接踵而至。中国理财网数据显示,截至7月7日,银行理财产品名称中包含“ESG”字样的产品共有123只,发行机构包括银行和银行理财产品。

据普益标准统计,2022年初至6月30日,共有12家理财机构推出了49只ESG主题理财产品,已接近2021年发行总量的七成;今年推出ESG产品的机构中,有9家为理财产品,剩余2家为外资银行,1家为股份制银行,理财产品仍为ESG产品绝对发行主力。

融360数字科技研究院分析师刘银平向《中国经营报》记者表示,ESG主题理财产品在2021年10月之前发行量不多,平均每个月在2只左右,2021年11月、12月大幅增加,月均发行量超过20只,今年以来ESG主题理财产品数量持续增加,其中青

ESG主题理财产品达49只,已接近2021年发行总量的七成。

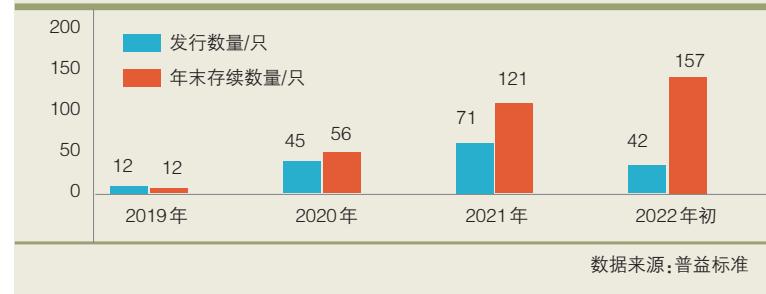
推进ESG主题理财产品创新的同时,理财公司也在加快绿色低碳、养老等各领域主题产品的多样化布

局。中国理财网数据显示,年初至7月7日,募集起售的“专精特新”“碳”“养老”等主题理财产品近百只。

当前各类理财产品底层资产仍以债权为主、股权为辅,产品同质化

严重,但随着客户理财意识提升,投资者对理财需求的多元化趋势也越来越明显,在此背景下,金融机构要加快产品创新速度、构建全产品谱系,以满足不同投资者需求。

2019年至今ESG主题理财产品持续火热



购起点较低,整体风格偏稳健;投资品种主要为固定收益类,重点投资标的为绿色债券、绿色ABS、ESG表现良好企业的债权类资产,覆盖了节能环保、生态保护、高质量发展、清洁能源、乡村振兴等重点领域。

从业绩表现来看,ESG理财市场整体呈现良好发展态势。普益标准统计显示,2022年5月份ESG理财产品情况,固收类、混合类和全市场ESG理财产品综合价格指数均呈明显上升态势,混合类ESG理财产品综合价格指数涨幅明显。

ESG主题理财产品多元化趋势

正在凸显。罗唯尹认为,银行及理财公司在固收类产品方面优势显著,但是随着非标资产的限制、同业的竞争以及创新破局的压力,未来银行ESG主题理财产品类型将更加多元化,底层资产的配置也会向权益类资产延伸,参与维度包括但不限于ESG股票投资、低碳节能环保等领域企业的非标债券或长期股权投资等。

“从ESG理财产品种类看,‘ESG+’的组合式、扩展式创新趋势呼之欲出。”中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平表示。

## 多元化趋势明显

客户需求的多元化推动理财机构加快构建产品谱系,激活理财产品的创新速度。

在产品体系丰富方面,银行加快多元化ESG主题理财产品布局的同时,其面临的问题也愈加突出。

罗唯尹指出,目前我国尚未建立统一的ESG披露标准和评级体系,制度的缺乏对机构的研判能力提出了更高的要求;加之机构和投资者对ESG投资认知有待提高,对于ESG策略和产品的风险收益缺乏了解,相关产品创新开发也有待完善。

融360数字科技研究院认为,目前金融机构在ESG投资策略及风险管理方面经验不足,与其他产品相比并没有体现出收益优势,对投资者的吸引力也有限。

杨海平认为,目前银行理财产品ESG主题理财产品总体上处于起步阶段,部分机构ESG投资管理体系还需要进一步健全,组织架构、资产筛选标准、ESG与风险管理框架的融合、ESG相关信息披

露、ESG投资团队建设等方面还需要付出努力。

除了ESG主题理财产品,商业银行也在相继推出各种主题类理财产品,以丰富理财产品体系。

据中国理财网统计,截至7月7日,已有多家银行理财产品发布19只“专精特新”理财产品,其中募集起始日期2022年起的产品达16只;“碳”主题理财产品56只,其中募集起始日期2022年起的产品有26只;“养老”主题理财产品27只,其中募集起始日期2022年起的产品达23只。

中国财富管理50人论坛在最新发布的关于构建银行理财业务新图谱报告中指出,随着客户理财意识提升,投资者理财需求呈现多元化演变;多元化客户需求,推动理财机构加快构建产品谱系,各类资管主体竞相落地更激活了理财产品的创新速度。与此同时,银行理财机构的产品体系丰富的同时,银行理财公司也面临新的挑战。融360数

构也在积极创新开发“绿色主题”“科技主题”等创新产品,积极践行社会责任,大力支持实体经济。

普益标准研究员罗倩也表示,资管新规以来,银行理财产品逐渐形成以固收类产品为主,混合类、权益类产品为辅的产品体系。“随着金融理财产品竞争日益激烈,各银行机构开始寻求差异化发展,以主题概念、主题行业等为主打的理财产品逐步涌现。未来,与特定行业产业有关的主题理财产品会越来越多,理财产品体系会更加细分,更加专业。”

杨海平也认为,资管新规过渡期结束之后,理财产品创新活力得到全面的激发;当前理财产品布局重点是ESG理财产品、养老理财产品、科创理财产品、FOF类理财产品等。

产品体系丰富的同时,银行理财公司也面临新的挑战。融360数

字科技研究院指出,理财产品体系呈现出多样化的趋势,主题类理财产品不断扩容,有利于吸引投资者关注,满足不同投资者的理财需求。不过受客户类型限制,各类理财产品的底层资产仍然是债权为主、股权为辅,主题理财产品在投资收益方面也难以与其他理财产品拉开差距。

罗倩也认为,资管新规过渡期结束后发行的净值型银行理财产品中,有93.59%的产品为固定收益类产品,稳健固收类产品仍是银行理财市场发展重点。“但也应看到,纯固收产品管理费率较低,创收能力有限;权益产品规模有限且投研能力不足。未来,银行理财产品一方面需要进一步丰富产品体系,吸引更多的客户和资金;另一方面需要提升自身的投研能力,在提升理财产品整体收益水平的同时,尽可能减少净值波动。”

# 创业起步难 监管喊话银行驰援初创企业

本报记者 杨井鑫 北京报道

在国家一系列稳增长的政策措施中,通过加大创业金融支持成

为稳就业的有效措施之一。但是,目前针对初创企业的贷款仍面临很多限制,而不少地方银保监局明确规定要求银行优化“创业贷”产品。

## 创业融资难?

家住北京朝阳区的王某在互联网平台工作超过10年,今年上半年刚离职。辞职后王某没有再就业的打算,计划着自己做一家公司创业,并考虑将房产抵押作为创业的启动资金,然而操作起来却不容易。

据记者调查了解,目前银行针对小微企业的贷款主要以经营贷为主,分为信用类和抵押类的,两者在额度上有很多差异。信用类的多数贷款额度不超过50万元,而抵押类的贷款以房产为主,额度在300万元至1000万元之间。对于经营贷的申请条件,银行大多规定需要企业成立在半年以上至两年,并且有一些银行对企业的流水和税务也做

出了一些要求。“初步创业成立公司肯定不能满足经营半年或者两年的条件,而流水和税务更是不用说。即使两套房产的价值远远高于贷款金额,但银行还是婉拒了。”王某称。

王某认为,小额贷款公司或者互联网贷款公司是能做抵押贷款,但是贷款的利率太高,不少平台给出的利率甚至达到了年化20%,这种大额贷款的资金也不适合创业。

和王某一样遭遇同样困境的人并不少。由于去年不少行业不景气及大公司的裁员部门,一批人员在离职后可能出现创业想法,而筹集足够的资金则是一个不得不面临的

实际问题。

一家国有大行人士表示,银行在给企业做贷款时,肯定会考虑到企业的持续经营能力、财务状况等指标,设定的条件也是以此为基础。“银行给经营贷的标准是企业存续两年,保证企业流水是贷款的两倍。对于初创类企业贷款,银行暂时是做不了的。”

记者通过采访银行了解到,目前银行对于初创企业的支持力度比较有限,而经营贷在每家银行的条件和门槛也各不相同,有的银行发放经营贷要求贷款企业最低是半年的存续期,利率则在年化3.15%~4.15%之间,抵押的房产为评估价7成。

产作为抵押物,企业在贷款时也会比较难。监管层一直要求银行加大新市民金融服务工作,其中一项则是满足新市民在创业等重点领域金融需求。

“新成立一家企业贷款很难,主要是银行很难对企业风险形成判断。尽管有足值的房产作为抵押物,但是银行并不愿意接手处置房产。”上述国有大行人士称。

一家股份制银行客户经理表示,监管政策上是支持创业贷款的,但是银行暂时没有将创业贷款单列作为一项产品。“不少创业企业情况也存在不同,只能让客户去各家银行逐一地问。有些创业贷款是针对大学毕业生,这种属于创业担保贷款。如果不是大学生创业这种,资金需求不大的可以用消费贷等产品先贷30万元顶着,等着企业运营正常了再做抵押类贷款。”

## 政策扶持

记者了解到,在银行对创业贷款的条件设置中,很多条件实际也是从风控的角度出发。比如对企业的存续时间设定是考虑到企业的持续经营能力,对企业的流水设定是考虑到企业的现金流和财务状况,甚至一些银行对资金的使用用途也做出了明显的限制,要求提供相应的合同、支付方式采用受托支付等,防止道德性风险。但是,银行对初创企业的情况缺乏单独考虑。

7月5日,深圳银保监局联合中国人民银行深圳市中心支行、深圳市地方金融监管局发布了《关于加强新市民金融服务工作的实施细则》,其中提出了强化新市民创业支持,加大对个体工商户以及吸收新市民就业较多的小微企业金融支持力度。鼓励商业银行优化新市民创业信贷产品,按照市场化原则对符合条件的小微企业通过降低贷款利率、减免服务收费、灵活

设置还款期限等方式降低新市民创业融资成本。

据了解,北京、上海、湖南、重庆等地的银保监局均在近期发布过针对新市民金融服务的政策性文件,均提及了对新市民的创业金融支持。从目前情况看,很多地方针对创业贷款集中在通过政银合作扩大创业担保贷款规模和覆盖范围方面,部分贷款甚至享受到政府的贴息优惠。但是,不同的创业

企业需求各不相同,银行相关产品的品种有限,体系上也不完备。

值得注意的是,已经有银行针对创业贷款在不断提升服务,也加强了贷款条件的灵活性。一家银行明确表示,对于成立不满半年的初创企业也能贷款,但是需要对贷款个体的从业经历有相关要求,至少在创业企业所在的行业内从业过3年以上才行,这样可以放宽对于初创企业的存续期要求。

# 资产配置供需旺 私行私募合作加码

本报记者 杨井鑫 北京报道

伴随着二季度A股市场反弹,一度业绩惨淡的私募迅速收复失地,不少百亿私募在上半年获得了正收益。同时,目前不少银行私行加强了与私募合作,代销产品规模逐渐上升。

据《中国经营报》记者了

## 资产配置需求

“前几年,银行的融资类信托产品销售比较好,给私行客户的感受就是高收益且稳定。但是,现在稳健的私募类产品需求比较高。”一家股份制银行私人银行部负责人表示,

“在银行理财净值化转型后,很多产品的综合收益有所下降。通过私募产品的配置,能够在分散风险的同时提升收益。但是,私募产品的风险在所有产品体系中门槛相对较高,银行把关也比较严格。”

该股份制银行私人银行部负责人介绍,作为财富管理机构,银行私行的代销产品收入是一项主要收入,私行在满足客户个性化的需求方面需要不断完善产品体系。“如今与银行合作的私募机构数量超过30家,2021年合作的产品900多只,净值型产品的规模增长超过了140%,私募非标类产品全部实现了足额兑付,没有发生任何风险事件。”

记者了解到,银行私行与私募机构的合作准入条件很高。在过去三到五年内,在规模、设立时间、管理人资质经验、产品风险管理等方面都有相应的要求。

上述股份制银行私人银行部负责人称,银行私行对私募的风控覆盖了“设、募、管、退”全流程,制定或修订了20多项管理制度。“头部私募机构在投研能力上比较强,银行

## 加码权益资产

该私募创始人认为,国内银行的投资大部分是集中在固收类产品上,未来肯定是向权益类资产转型。权益类资产波动会相对大一些,而私募机构在这类资产的投资管理和运营上有优势,这也是银行私行与私募合作的原因。

“市场对于后市整体的走势判断还是向好的,可能在一些板块上会有比较大的调整。所以,策略选择上会比较重要。”上述私募创始人表示,不少私募在二季度已经有加仓的动作,发行的产品数量也在增加。从宏观层面看,信贷资金在实体经济的投放效果可能会逐渐显现出来,这对于一些行业是比较重要的利好。

此外,证券投资基金管理协会披露数据,今年以来,私募新备案基金数量达到1.49万只,其中,证券类基金数量为10904只,占比为73.3%;股权类基金数量为3972只,占比为26.7%。6月27日至7月3日,证券投资基金共备案465只,较此前一周环比上升3.56%;共有373家私募机构参与备案。

“净值化私募产品在2021年银行财富管理产品线上的增速是最快的。在银行完善私募产品体系的时候,对于代销这类产品的风险把控可能会更严格。从银行的角度看,代销产品的收入是代销费用,银行并不会对产品可能的亏损进行兜底。但是,这种产品的销售也必须做好双录等工作。”前述股份行私行部负责人称,一些大额投资银行也会建议当面沟通,充分了解到客户的实际情况。