

# 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,银行及理财公司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公司。

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家为理财公司,剩余2家为外资银行,1家为股份制银行,理财公司仍为 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

## 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,目前银行理财公司 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,已有多家银行理财公司发布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。

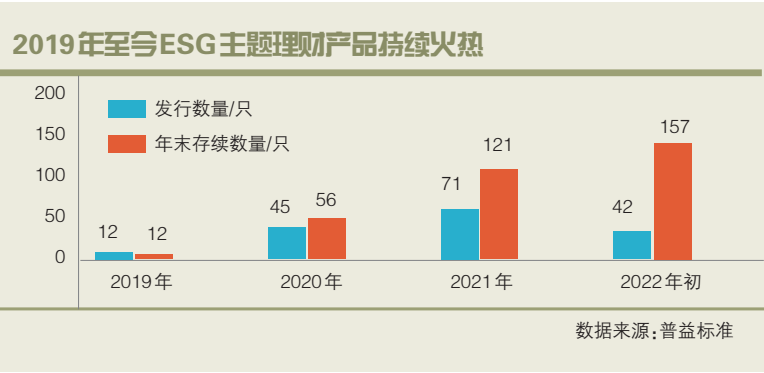
普益标准研究员罗倩也表示,资管新规以来,银行理财公司逐渐形成以固收类产品为主,混合类、权益类产品为辅的产品体系。“随着金融理财产品竞争日益激烈,各银行机构开始寻求差异化发展,以主题概念、主题行业等为主打的理财产品逐步涌现。未来,与特定行业产业有关的主题理财产品会越来越多,理财产品体系会更加细分,更加专业。”

杨海平也认为,资管新规过渡期结束之后,理财公司创新活力得到全面的激发;当前理财公司产品布局重点是 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

据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



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 理财市场情况,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。

字科技研究院指出,理财公司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,银行理财公司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。”

# 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、管理人资质经验和业绩、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,银行对私募而言,能够与银行合作代销产品解决了机构的资金和客户问题。一家私募创始人表示,大多数私募最大的问题可能都在募资上,如果能够打通银行渠道,对私募的发展肯定是意义重大的。“这也是一柄双刃剑,一旦产品出现比较大的亏损,可能银行也会终止合作。”

## 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。

鉴于私募机构的投研能力,除了银行私行之外,银行理财子公司与私募机构的合作也在推进中,引发了业内的关注。

据《商业银行财富管理子公司管理办法(征求意见稿)》第三十二条明确规定,银行的银行理财子公司可以选择合格的私募股权投资基金管理人担任金融投资合作机构。

上述私募创始人称,银行理财子公司和私行在与私募机构合作上还是存在一些不同,前者与私募机构的合作多数在 FOF 产品上,后者更多的合作则在产品定制上。“国内私募机构也有很多,银行在合作上往往就看业绩和实力。”

6月30日,中国银行私人银行与中银证券、朝阳永续联手举办的第三届私募实盘交易大赛半年度榜单发布,而该赛程吸引了1123家私募机构的1889只产品参与比拼,包括星石投资、申毅投资、银叶投资等老牌百亿私募。通过这类比赛,私募能够在平台上展示业绩,而银行也能够市场上甄选出合作的私募机构。

尽管今年上半年市场波动较大,尤其是一季度一轮探底让私募投资产品业绩惨淡,但是上半年整体上仍有不少

解,在银行理财净值化转型之后,大类资产配置成为银行私行的发力方向,银行私行通过扩容合作机构主体、定制个性化产品体系加深与私募机构的合作。由于收益率较高,市场对于银行私行代销的私募产品需求在持续上升,不过银行在私募的策略选择上仍相对谨慎。

私行在与私募的合作中能够充分发挥各自的优势。”

作为零售之王的招行在财富管理业务上与私募的合作非常多。在该行的网银上,招行设有专门栏目,介绍该行管理在架私募产品规模达到5650亿元,服务客户37.2万户,2018年至今为客户盈利超过1191亿元。

“不同私募的策略、风格等情况都是不一样的。一款产品在投资上的策略和风格是固定的,而银行私行要做的是根据客户需求和风险偏好来做好资产的配置规划。”一家国有大行私行部人士称。

该国有大行私行部人士表示,银行的客户与市场投资者存在一定的区别,尤其是高净值客户对资产损失的承受能力也有限,这让银行私行在私募产品策略选择上也会保守一些。以权益类私募为例,私募标的的选择会偏向于收入稳定的大公司,并且集中在制造业、通信等行业中。

对私募而言,能够与银行合作代销产品解决了机构的资金和客户问题。一家私募创始人表示,大多数私募最大的问题可能都在募资上,如果能够打通银行渠道,对私募的发展肯定是意义重大的。“这也是一柄双刃剑,一旦产品出现比较大的亏损,可能银行也会终止合作。”

机构获得了正收益。

私募排行榜数据显示,截至6月底,有业绩记录的87家百亿私募6月整体收益为5.41%,这使得今年来整体收益回升至-3.85%。其中,共有23家百亿私募收获正收益。

“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,证券投资基金业协会披露数据,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关可能会更严格。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。

# 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

## 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,然而操作起来却并不容易。

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,两者在额度上有很大差异。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

## 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等,防止道德性风险。但是,银行对于初创企业的情况缺乏单独考虑。

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要求银行优化“创业贷”产品。

出了一些要求。

“初步创业成立公司肯定不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减部门,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

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

据《中国经营报》记者了解,由于银行在企业贷款上的硬性条件限制,初创企业通常面临成立时间不长、缺少流水等问题。即使企业有充足的资

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,而经营贷中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。

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。