

普惠理财“进行时”

本报记者 秦玉芳 广州报道

年初至今,理财机构针对普惠客群的专属理财发行热度逐

渐升温,截至目前已有40余只“普惠”主题产品上线发行。

4月以来,多家理财公司启动新一轮降费,对旗下多只理财

产品的费率进行下调,部分产品费率调整至0%,进一步降低大众投资者资产配置成本。

业内人士分析认为,目前针对普惠理财的产品设置、目标客群及资产配置要求等边界仍不清晰,但整体来看相应产品发行越来越聚焦中低收入群体的细分

客群,低门槛、低费率、稳收益特征明显。未来,居民对财富保值增值需求潜力逐步释放,普惠金融

产品发展空间广阔。在当前利率下行背景下,理财机构加大产品创新力度,提升客户体验已成为行业共识,越来越多理财公司正加快普惠型理财的产品布局。

普惠主题理财发行提速

随着财富管理业务向大众财富客群的下沉,越来越多的金融机构推出投资普惠金融资产的“普惠”主题理财产品。

年初以来,普惠型理财产品发行提速。

Wind数据统计显示,截至5月30日的存续理财产品中,含“普惠”字样的产品共262只,多为R2风险等级的1年~3年期产品。其中,仅2024年1月以来,就有40余只“普惠”主题产品上线发行。

光大银行(601818.SH)金融市场部宏观研究员周茂华认为,普惠理财产品净值和普惠金融市场需求,呈现稳步回升和良好发展态势,产品规模稳步扩大。在他看来,普惠理财产品发展拓宽了投资者理财投资渠道,满足了居民对财富保值增值、增加收入来源的需求。随着国内居民财富不断积累,居民对财富保值增值需求潜力逐步释放,普惠金融产品发展空间广阔。

值得关注的是,随着财富管理业务向大众财富客群的下沉,越来越多的金融机构推出投资普惠金融资产的“普惠”主题理财产品。例如,光大理财日前上线的阳光普惠日开(90天最低持有)A产品,所募资金投资于个人消费金融、小微企业、供应链金融、“专精特新”以及乡村振兴等普惠金融领域的资产和项目(管理人可根据最新国家政策或监管规定调整普惠金融领域资产范围)的投资比例将不低于80%。

某理财公司业务负责人向《中国经营报》记者表示,目前该公司还没有这种专门的“普惠”主题产品,但一直把“××宝”这类投资门槛低、收益相对稳定的现金管理类产品纳入普惠性理财范畴。“这类产品一般1元起投,投资门槛非常低,且收益相对稳定,比较匹配大众普惠型客群的资产配置需求。”

对此,招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼指出,目前对于哪些理财产品能被认定

为普惠理财,哪些类型的客群才是普惠理财目标客群,标的资产中对普惠项目资产配置占比多少等都没有明确,所以目前普惠理财更多是一种理念和趋势,并无清晰的边界。

不过,从产品设计来看,金融机构普遍认为,低门槛、低费率、稳收益,是普惠理财的首要特征。

周茂华指出,普惠理财产品需要满足普惠和稳健可持续收益特征。一方面,要让理财产品惠及普罗大众,满足不同收入群体的理财需求;另一方面,尽量降低相关理财产品净值波动,为广大投资者创造长期、稳健可持续的收益。同时,普惠理财产品应该是资金更多投向实体经济、小微企业、科创企业与重点新兴等领域的金融产品。

近年来,金融机构也在持续推进理财产品的降门槛、降费率改革。2018年,《资管新规》将单只公募理财产品起点由此前的5万元降到1万元。此后,随着银行理财子公司的陆续成立,不少银行理财产品的起投金额相继下调至1元甚至1分起投。

上述理财公司业务负责人表示,普惠理财面向的是中低收入客群,财富金额小,往往难以达到高起投金额的门槛。因此,对理财机构来说,降低产品的起投门槛,不仅大大增加了获客范围,更是推进普惠金融发展实现财富管理公平的重要内容。

随着银行理财产品起售金额的大幅下降,近年来个人投资者规模快速增长。据《中国银行业理财市场报告(2023)》显示,截至2023年年末,持有理财产品的投资者数量达1.14亿,同比增长17.84%。其中,个人投资者数量新增1686.29万,机构投资者数量新增38.6万。而2022年,持有理财产品的个人投资者数量新增1508.09万。

稳健收益面临配置能力挑战

低利率环境下,理财产品的预期收益普遍下降,传统高收益资产减少,迫使理财公司不得不寻找新的投资渠道和资产类别,对投研能力、风险评估能力和创新力的要求提高。

降门槛的同时,金融机构纷纷开启“降费”进程。

2021年以来,商业银行纷纷宣布对代销基金、代销银行理财产品申购费率进行打折优惠,涉及管理费、销售服务费等费率,部分产品优惠后的费率降至0。

2023年7月,证监会印发《公募基金行业费率改革工作方案》(以下简称“《方案》”),拟在两年内采取15项举措全面优化公募基金费率模式,对公募基金托管费率、管理费率、交易佣金费率等进行调降,以降低公募基金行业综合费率水平。随着《方案》的出台,基金公司相继发布费率调降公告,涉及部分管理费高于1.2%、托管费高于0.2%的存量产品。

2024年4月19日,证监会发布《公开募集证券投资基金证券交易费用管理规定》,明确将公募基金股票交易佣金费率调整至较为合理的水平,建立佣金费率动态调整机制,根据全市场费率变化情况,定期调整公募基金股票交易佣金费率,同时对交易佣金分配比例上限由30%调降至15%。

随着系列政策的落地,近期多家银行及理财公司再度发布降费公告,下调产品固定管理费、销售服务费等,以阶段性费率优惠的方式向投资者让利,部分产品费率直接降至0。

除了降门槛、调费率以外,低波动风险也是影响普惠理财产品设计的关键。

在周茂华看来,当前环境下,金融机构发展普惠理财产品的重点是如何提升投研能力与风险控制能力,丰富产品体系,

满足投资者多元化和个性化需求。同时,为投资者创造稳健、可预期、可持续的收益。

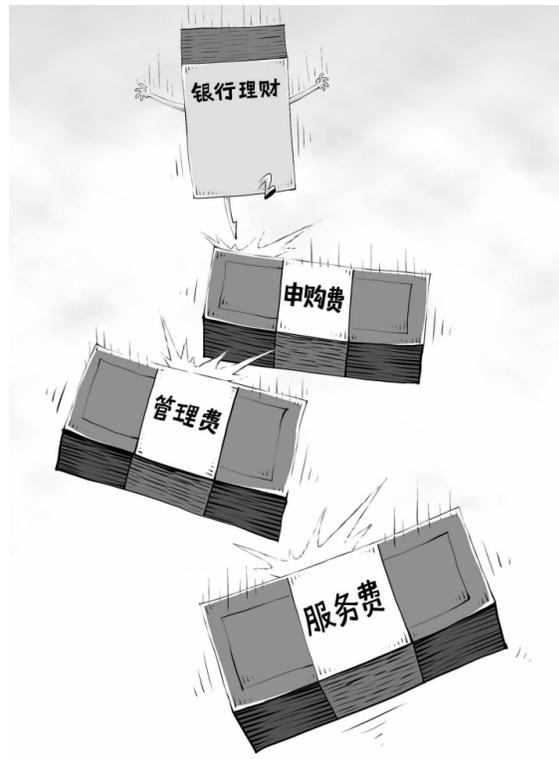
上述理财公司业务负责人指出,普惠理财目标客群的收入普遍不是很高,对风险的承受能力偏低,稳健、保值是其第一诉求。尤其在国内外经济形势复杂多变,股市、债市波动频繁的环境下,稳健且流动性强的产品设计更为匹配其需求。

从产品设计特点来看,兼顾稳健与流动性的固收类产品,是当前普惠理财的“标配”。Wind数据显示,目前存续的260余只含“普惠”字样的产品均为中低风险固定收益类产品,且2024年1月以来新发的产品中,6个月以内的产品更为集中。

不过,普惠标准研究员李振宇认为,低利率环境下,理财产品的预期收益普遍下降,传统高收益资产减少,迫使理财公司不得不寻找新的投资渠道和资产类别,对投研能力、风险评估能力和创新力的要求提高。随着理财产品“业绩比较基准”的普遍下调,投资者的收益预期与市场实际之间可能存在落差,理财公司需要更好地管理投资者预期。

业内人士普遍分析认为,未来中小地方银行依然是普惠金融服务的重要支撑力量。董希淼指出,从微观层面看,财富管理将可能成为农村金融机构的新战场、新方向。

在董希淼看来,县域和农村市场是理财业务应该重点服务的区域,是财富管理特别普惠理



金融机构普遍认为,低门槛、低费率、稳收益,是普惠理财的首要特征。视觉中国/图

财的“新蓝海”。董希淼认为,得益于中国经济高速发展、城镇化进程的旧城改造和拆迁补偿等因素,县域农村居民的家庭财富绝对水平虽然不及城镇居民,但也实现快速积累,先富裕起来的农村居民财富管理需求日渐旺盛。基于此,积极布局,发展财富管理业务将是农商银行满足客户需求、增强客户信赖、提升盈利能力和盈利稳定性的重要途径。

而对中小地方银行来说,当前在低利率和优质资产短缺的环境下,要设计匹配安全与流动性需求的普惠理财产品,将会是更大的挑战。

董希淼指出,随着农村居民收入的增加,财富管理目标客户日益扩大,而与客户日益高涨的财富管理需求以及蓬勃发展的财富管理市场相比,农商银行财富管理业务发展明显滞后。

麦肯锡也在此前的一份报告中明确指出,虽然大部分中小银行已将发展财富管理与交易银行等中间业务提升到全行战略层面,但与大型银行相比,中小银行财富管理业务在人才团队、资源禀赋、科技及数据能力等方面均存在挑战。能否借助科技和数据打造新型财富管理业务,将成为领先与落后中小银行的关键差异点。

优质资产稀缺 银行理财“策略优化”迎考

本报记者 秦玉芳 广州报道

截至5月末,存续理财产品规模持续增长,突破29万亿元。

与此同时,受存款降息、债券利率下调等因素影响,银行理财新发产品“吸金”能力减弱,现金、存

存款回流理财

5月以来,理财产品规模进一步回升。普益标准数据显示,截至5月27日,存续理财产品规模增至29.03万亿元。

惠誉评级亚太区金融机构评级董事徐雯超表示,在当前低利率环境下,尤其是受到近期禁止存款手工补息的影响,理财收益率较存款的比较优势显现,存款回流理财,使得理财规模持续增长。其中,最小持有期产品类型产品增幅扩大。

值得一提的是,最小持有期产品类型产品增幅扩大。国信证券(002736.SZ)研报指出,从不同期限类型的理财产品存续规模来看,5月20日—26日期间,1个月以内的理财产品存续规模环比上升1.41%。华西证券(002926.SZ)也在研报中指出,日开型产品受现金管理类产品影响,规模同样转降,其余产品类型均维持增长,最小持有期产品类型增幅最大,环比增长1104亿元至6.0万亿元。

市场分析认为,最小持有期产品增势凸显,或与产品收益表现有关。华宝证券研报显示,今年以来,流动性较高的现金管理类、非现金型理财产品1个月以内期限的开放式理财产品收益均呈下降趋势。相对而言,1个月以内期限的开放式理财产品收益表现较好。截至5月19日,1个月

款、债券等传统主力配置资产的持仓占比出现下降,混合类产品增势凸显。

业内人士分析认为,在利率下行、优质资产缺乏的环境下,理财公司越来越难以满足投资者收益率高、风险性小的需求,如何优化

配置策略以吸引投资者,同时确保收益和风险的平衡,正在成为理财机构业务发展面临的巨大挑战。对于普通投资者来说,也要有正确的认识,在安全稳健基础上进行多元化的资产组合管理,以对冲利率波动风险。

体来看,在2024年一季度,新发理财产品更加偏好“现金及银行存款”类资产,对“债券”类资产和“非标准化债权类资产”的偏好下降。

李振宇进一步强调,2023年12月以来,各长短期国债到期收益率持续下行,债券价格上升,新发理财产品进行债券类资产配置的成本提高。虽然今年以来各大银行多次调整存款利率,对理财产品持仓中“现金及银行存款”类资产的收益形成压力,但由于理财相较于股票、基金等产品对风险敏感性更高,且今年一季度股市先降后升,震荡较大,各机构在理财产品的资产配置上仍偏好“现金及银行存款”资产,同时进一步减少“非标”类资产的配置,进一步强化理财产品的“稳健性”特征。

不过,进入二季度以来,存款利率持续下调,叠加禁止“手工补息”政策等因素影响,新发理财产品中对“现金及银行存款”资产配置的占比正在逐步下降。在融360数字科技研究院分析师艾文亚看来,当前银行在理财产品配置中更倾向于存款、债券等固收类产品,随着存款利率下降,银行大额存单停售,一些银行理财的资产配置中现金和银行存款占比正在稳步下降,发行的混合类产品有增加趋势。

增强多元化配置

实际上,不仅现金、存款类资产配置占比下降,近来银行理财对债券类资产的配置也在呈现下降趋势。

根据中泰证券研报,2022年四季度“理财赎回潮”后,理财产品投资资产总规模有较大幅度回落,到2023年四季度规模有所回升,但2024年一季度已披露的债券类资产规模降至23661.81亿元,环比减少7.36%。

中金公司(601995.SH)在最新研报中也指出,从非金融信用债净买卖数据来看,5月20日—25日理财净买入规模为123亿元。

在徐雯超看来,在配置方面,理财产品受到债券供需矛盾、配置高息存款受限等因素影响,机构持续面临如何在风险与收益之间做好平衡,以有效满足投资者的挑战。

艾文亚也指出,当前理财产品受到银行停售大额存单、国债发行规模小等影响,存在存款、债券等固收类资产紧缺问题。同时,投资者的风险偏好不断降低,而存款利率下降、平均业绩比较基准下调,理财公司越来越难以满足投资者收益率高、风险性小的需求问题。

为了稳定或提高理财产品收益率,一些银行理财综合考虑收益和风险性,也在进一步优化资金投资结构,加强配置策略的灵活性和创新性。

艾文亚表示,作为理财公司,需要加强对市场的研究,灵活调整资产配置和投资策略,通过资产配置的多样性来降低产品波动率,综合运用多种投资工具来进行风险对冲。比如配置中长期债券、部分配置权益类资产等,并考虑跨境、跨行业性的产品。

在利率下行、优质资产稀缺的环境下,投资者也需要适时调整配置策略。李振宇认为,对于个人投资者来讲,随着理财产品“业绩比较基准”的普遍下调,个人投资者可能需要适当调低对新购理财产品收益率的期望值。同时,鉴于理财产品的资产配置转向保守,个人投资者可能需要重新评估自己的资产配置策略,注意分散风险。

徐雯超则指出,在当前形势下,投资者一方面仍然保持较低的风险偏好,另一方面也有资产增值、跑赢通胀的需求。“理财产品作为投资者的资产配置的手段之一,但不是唯一手段。在留存一部分现金的基础上,投资人也应更多样化地拓展股票、基金等其他品类的投资标的。结合自身的风险容忍程度,投资者对资产组合管理的诉求将进一步增加。”

李振宇也强调,投资者可能需要采用更加复杂多样的策略,比如增加另类投资、跨境投资、衍生品等,以挖掘潜在的投资机会。在配置策略上,投资

者可以关注长期债券和黄金等资产的配置。“尤其在货币政策宽松环境下,长期债券可能提供稳定的收益来源,特别国债的发行有助于缓解债市‘资产荒’,为投资者提供更多选择。”李振宇表示。

从市场表现来看,近来理财机构及投资者对超长期特别国债的配置意愿强烈。普益标准研究员张璟晗指出,超长期特别国债作为风险较低的固定收益类资产,可以满足保守型个人投资者追求稳健回报的需求,在降息政策的影响下,个人投资者可能会将部分资金用于购买超长期国债,以锁定长期收益,规划未来现金流。

张璟晗表示,超长期国债的发行一定程度上丰富了债券供给,增加了理财产品的固收类资产配置选择。其属于市场中配置需求旺盛的优质资产,配置超长期国债有助于机构补足长期限安全资产。

产品创设方面,张璟晗进一步指出,目前1年以上期限封闭式产品发行数量有所减少,超长期国债为丰富长期限理财产品的底层资产配置提供了选择,有助于理财机构设计长期限产品。此外,目前部分投资者较为青睐低波理财产品,超长期特别国债的风险水平相对较低,可以为理财机构低波产品的底层配置提供较佳选择。