

理财新征程

做好“稳字诀”锻造“投研功” 理财公司谋差异化突围

——访信银理财党委副书记、总裁董文硕

本报记者 郝亚娟 张荣旺
上海 北京报道

2019年首批银行系理财公司成立,标志着理财业务公司制改革开启新篇章。经过5年多发展,理财公司发展势头良好,各显千秋。

一端对接投资者,另一端对接金融市场上的金融资产,理财

公司在助力建设金融强国中发挥哪些作用?如何在“五篇大文章”中深耕细作?又如何满足居民多元化、差异化财富管理需求?对此《中国经营报》记者专访了信银理财有限责任公司党委副书记、总裁董文硕。

董文硕指出,银行理财历经资管新规过渡期的转型发展,已迈入

高质量发展新阶段。经历5年发展,理财公司主动践行政治性、人民性,服务实体经济发展、助力共同富裕。展望未来,银行理财要聚焦资产管理与财富管理双轮驱动,坚持做“稳定收益理财专家”,不断提升投研能力,积极融入国家战略,在大资管行业中,找准定位、错位竞争、优势互补。

服务国家战略 引导理财资金支持实体经济

理财公司把“五篇大文章”作为转型创新发展的新赛道、高质量发展的主航道,助力中国式现代化。

《中国经营报》:理财公司在为投资者创造价值的同时,亦承担着助力实体经济的重任。理财公司如何探索出助力实体经济的新赛道?

董文硕:2024年是实现“十四五”规划目标任务的关键一年,作为资管行业的重要组成部分,银行理财要坚决贯彻落实中央稳中求进工作总基调,以自身高质量发展持续推动社会经济实现“质的有效提升与量的合理增长”。

一是坚守“理财为民”初心,深化多层次产品谱系。基于自身的固收投研能力和非标资产优势,银行理财应向客户提供固收类产品,创造稳定的收益;但随着客户认知趋于成熟,客户的理财需求将向多样化演变,对组合配置理念愈发重视,混合类、权益类产品将有更大的发展空间。同时,绿色、ESG、养老、慈善等创新产品也成为现有产品结构的有力补充。信银理财立足“以人民为中心”的价值取向,坚持做“稳定收益理财专家”,竭力做好投资者陪伴,提升客户获得感。具体举措为:首先培养客户长期投资理念,优化产品结构,持续发力一年及以上期限的中长期产品,引导客户通过长期持有理财产品,减小到期兑付收益波动,目前信银理财该类产品的规模绝对值及占比、增量均具有一定优势;其次强化产品质量管理,坚决守护好老百姓的“钱袋子”,严格开展产品业绩管理,今年以来,信银理财主力固收赛道产品交付客户收益达标率在行业内表现良好。

二是坚持国家战略导向,积极做好“五篇大文章”。信银理财积极践行金融工作的政治性、人民性,紧跟国家战略部署,在科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五大领域深耕细作,把“五篇大文章”作为转型创新发展的新赛道、高质量发展的主航道,焕新增长动能,助力中国式现代化。信银理财在公司层面成立做好金融“五篇大文章”工作专班,并围绕“五篇大文章”分别

成立5个专项工作小组,建立公司领导、牵头部门及责任部门三层管理架构体系,推进落实各项工作部署。在科技金融方面,将金融服务全面融入国家科技创新战略,深化布局新能源、高端智造、生物医药等科技创新重点领域,聚焦科创企业金融服务需求痛点,构建科技金融投融资服务体系,为科创企业提供全方位金融支持;在绿色金融方面,探索创立“青绿共绘”绿色金融战略品牌,发行相关理财产品,优先投资于绿色、ESG领域投资标的,助推更多生态财富转化为经济财富;在普惠金融方面,完善产品布局,持续加大低波、中长期产品发行力度,力争向客户交付稳定的投资回报,成功打造“温暖童行”等系列慈善理财产品;在养老金融方面,聚焦现实养老需求,特别打造“信颐”系列产品,筹备目标日期、目标风险、分红型三类养老主题产品方案及策略,目前“信颐”系列产品存续规模合计约411亿元;在数字金融方面,优化资源配置,重构业务流程,完善数据治理,推进6个数字化转型重点项目,积极探索人工智能技术在理财销售、客户服务、经营分析等场景中的落地应用。

三是持续锻造投研能力,建立多策略投资管理体系。投研能力是资产管理行业的立身之本,为创造相对稳定的产品业绩,银行理财要在提升债券、同业资产配置灵活性的基础上,进一步探索权益、商品及衍生品的投资空间,锻长板、补短板,建立“1+N”的多策略投资管理体系。“1”是指固定收益投资,这是需要我们持续巩固、强化和提升的能力;“N”是指“固收”以外的多策略投资,将“N”作为差异化竞争能力加快培养,与各家资管机构加强合作、取长补短,优势互补、资源共享,充实我们的策略库和工具箱,打造标准化和专业化的权益、交易等多策略体系,从单一思维走向组合思维,从静态思维提升到动态思维。

《中国经营报》:当前理财公司都在寻找差异化竞争路径,信银理财在慈善理财上有什么实践经验和示范效应?

董文硕:党的二十大报告指出,“中国式现代化是全体人民共同富裕的现代化”。作为一家国有金融机构,信银理财成立的第一天,就把“促进共同富裕”作为公司使命,在党中央共同富裕的目标引领下,我们着眼强国建设、民族复兴的战略安排,主动作为,创新探索慈善金融模式,行业首发“温暖童行”慈善理财,深度参与社会财富的第三次分配,引导先富起来的投资人群体向上向善,积极参与公益事业,促进社会共同富裕,将慈善理财公益资金专项用于儿童医疗、教育、健康等下一代成长领域,守护中国儿童健康成长。

“温暖童行”慈善理财为客户搭建了一座爱心与放心的桥梁,提供一条便捷而安全的慈善通道。慈善理财一方面为投资者提供稳健的财富保值增值服务,另一方面产品运作产生超额收益的部分作为公益资金代客捐赠给公益基金会,提高了投资者参与公益的热情,降低了投资者参与公益的门槛,拓宽了慈善组织社会公益资金来源,实现了经济效益和社会效益的双重提升。

截至目前,信银理财累计发行17只慈善理财产品,募集社会资金规模超120亿元,预计汇集投资者善款逾1000万元,合作9家慈善组织,公益行动覆盖浙江、云南、上海、福建等全国多地,资金投入儿童医疗、健康、教育等领域的公益项目,为下一代成长和发展注入关爱和力量。

信银理财的这份慈善初心和实践也得到了社会各界的广泛认同和支持。2023年,信银理财的慈善理财实践获得了上海市、区两级政府的高度认可,成为上海市人大第十六届一次会议的有效提案;随着项目落地,“温暖童行”先后荣获10项行业荣誉,品牌效应显著。

发挥资产配置平台优势 扛起“稳健理财”大旗

经历了2022年四季度市场波动之后,理财公司积极转变发展思路,更加注重“质的有效提升与量的合理增长”,坚定不移走净值化转型之路。

《中国经营报》:如何看待银行理财在资管生态圈扮演的角色?

董文硕:资管新规实施后,资管行业进入了一个公平发展、充分竞争的大资管时代。

在战略定位上,银行理财肩负着“服务实体经济、助力共同富裕”的天然使命。绝大多数理财公司脱胎于商业银行,主动践行“国之大者”,充分发挥银行系资管客户基础好、流量大的优势,为储蓄向资本的转化提供更加多元、灵活、高效的方式,撑起人民的“腰杆子”“钱袋子”,同时要服务实体为己任,为实体经济高质量发展提供更多创新资本。

在产品定位上,银行理财坚定“稳定收益理财专家”的业务定位。理财公司管理的资金大多是在利率市场化背景下由储蓄资金转化而来,其要义就是践行普惠金融,做低波、稳健产品的“供应商”,以稳定收益回报客户。这样的产品特点决定了我们要通过产品全生命周期的精细化管理,坚持稳健投资,提升产品质量,塑造“稳健理财”形象。

在资产配置上,银行理财具有全品类的资产配置平台优势。银行理财在资产投放上具备全牌照优势,覆盖业务范围广、可投资品种多,提供服务内容丰富,具有全品类资产配置平台属性。

在特色模式上,协同是银行理财拥有的最大优势,为银行理财迅速做大做强提供了坚实基础。以信银理财为例,协同是中信集团、中信银行的战略、优势和特色,是各子公司永立市场潮头的不竭动

力,也是信银理财建立起有别于其他资管机构、建立核心竞争优势的基本盘。

《中国经营报》:在全面净值化时代,理财公司面临哪些挑战?

董文硕:伴随着银行理财全面净值化,理财市场经受了一系列挑战。尤其是经历了2022年四季度市场波动之后,理财公司积极转变发展思路,纷纷由发展初期“规模至上”转向更加注重“质的有效提升与量的合理增长”,坚定不移走净值化转型之路,在风险挑战之中“见招拆招”,取得了一定成效,2024年理财市场整体规模正在企稳回升。但不可否认,银行理财未来发展仍然面临着以下挑战:

一是客户对于理财产品“刚性兑付”的惯性认知与产品净值上下波动之间的矛盾。资管新规出台之前,银行理财产品大多为预期收益型产品,在各类资管产品中被视为最为“安全”的品种之一,导致不少投资者“刚兑”的惯性思维根深蒂固。银行理财作为联结投资者传统财富管理需求与市场化投资管理要求之间的纽带,面临着前者的认知期待与后者快速变化之间的矛盾,这成为银行理财公司面临的重要挑战之一。

二是客户多元化需求与理财产品同质化供给之间的矛盾。目前,理财产品产品同质化问题比较突出,在产品布局上尚未形成差异化竞争格局,财富管理时代“以客户为中心”的经营和服务能力仍较为欠缺,银行理财行业亟待从“牌照竞争”向“能力竞争”转变,从同质化发展向差异化发展转型。



信银理财有限责任公司党委副书记、总裁 董文硕

三是产品业绩要求与投资能力不平衡、不充分之间的矛盾。投资能力是产品业绩的取胜之道,银行理财起步较晚,标准化资产投资能力积累尚不成熟,非标投资优势难以充分发挥。对比公募基金等资管机构,理财公司在权益、量化等多策略投资方面还有一些短板,在投资能力建设上还有不小的空间。与此同时,银行理财的传统非标业务和固收投资优势也不明显,理财产品净值化后,非标资产选择和投放需更加审慎。

做好金融五篇大文章

绿色金融新思路: 多元场景布局+精细化发展

本报记者 王柯瑾 北京报道

绿色低碳转型顶层设计再出炉。8月11日,中共中央、国务院印发《关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》(以下简称《意见》),

提出到2030年和2035年我国绿色低碳转型的主要目标,并再部署提升金融工具支持力度。

打造绿色金融新场景、新模式

在推动绿色发展的过程中,绿色金融的新场景与新模式正成为引领转型的重要力量。

一方面,金融机构加强与实体经济和服务机构等合作,共同探索绿色金融业务新模式。例如,建设银行(601939.SH)加强与全国及区域碳市场、北京绿色交易所、上海环境能源交易所等机构的对接交流,促进清算、交易、咨询等方面合作;以碳足迹、碳配额、碳信用等涉碳权益为基础开展创新实践;积极参与国际碳市场,为外向型企业提供碳交易咨询和定制碳足迹指数等业务,为我国绿色低碳经济发展提供助力。

另一方面,绿色金融的产品创新力度不断提升。《意见》指出“丰富绿色转型金融工具”,进一步为金融机构支持绿色发展明确了方向。具体包括:延长碳减排支持工具实施年限至2027年年末。研究制定转

当前,绿色金融作为“五篇大文章”之一成为金融业的重要发力点,如何支持绿色金融不断突破“瓶颈”,转型升级,一直备受关注。

近日,中国人民银行重庆市分行发布全国首个绿色金融数字化转型计划——《重庆市推动绿色金融数字化转型提升三年行动计划(2024—2026)》(以下简称《计划》),

型金融标准,为传统行业领域绿色低碳转型提供合理必要的金融支持。鼓励银行在合理评估风险基础上引导信贷资源绿色化配置,有条件的地方可通过政府性融资担保机构支持绿色信贷发展。鼓励地方政府通过多种方式降低绿色债券融资成本。积极发展绿色股权融资、绿色融资租赁、绿色信托等金融工具,有序推进碳金融产品和衍生工具创新。发展绿色保险,探索建立差别化保险费率机制。

近日,兴业银行(601166.SH)合肥分行为安徽一家上市公司开立2.09亿美元涉外保函,助力其与沙特公司成功签约7.8GWh全球最大储能项目,项目并网运行后将有效提高沙特电网的稳定性和可靠性,是打造全球绿色能源市场“中国名片”的重要成果。

据悉,由于项目投资金额大、交

要求到2026年金融科技与绿色金融深度融合,“科技+绿色金融+绿色产业”的精细化、多元化发展路径逐步形成。

《中国经营报》记者注意到,今年以来,多家商业银行持续深挖场景建设,不断创新绿色金融精细化、多元化发展新模式,助力我国绿色低碳转型迈入新阶段。

期短、运营期长,交易双方为增进互信基础、保障跨境交易安全及合同顺利履行,需要银行提供专业跨境金融服务。兴业银行发挥绿色金融专业优势以及广泛的境内外代理行优势,为该上市公司高效开立涉外预付款保函及履约保函,以实际行动支持高质量“中国智造”走出国门。

作为世界主要油气生产国,沙特于2016年提出“2030愿景”,并相继提出“绿色沙特倡议”“绿色中东倡议”,旨在以绿色能源转型为主要抓手,大力发展绿色经济。众多中资企业凭借强劲竞争力积极布局,为沙特能源转型注入“绿色力量”。

兴业银行相关负责人表示,该行将积极服务“双碳”战略,发挥绿色金融领先优势,持续加大对国内企业“走出去”和共建“一带一路”的金融支持力度,不断探索绿色金融跨境服务新场景、新模式。

数字化拓展绿色金融实践赛道

数字化转型正在成为绿色金融破局的重要抓手,从近期发布的全国首个绿色金融数字化转型计划便能窥见一斑。

据了解,《计划》旨在以数字技术推动绿色金融服务更优、覆盖更广、体验更佳,打造绿色金融数字化发展示范样板,为长江经济带高质量发展提供可复制、可推广的经验。

按照《计划》要求,到2026年,构建起重庆绿色金融改革数字化核心平台,支撑绿色金融数字化发展的制度、政策、人才、机构、平台、服务体系基本建立,金融科技与绿色金融深度融合,大数据、人工智能、区块链、云计算、卫星遥感、物联网等技术应用更加广泛,市场主体获取绿色金融服务更加便捷高效,“科技+绿色金融+绿色产业”的精细化、多元化发展路径逐步形成。

在深化绿色金融业务数字化创新应用方面,《计划》引导金融机构发挥自身优势开展错位竞争,运用联合建模、图计算、数据挖掘绿色贷款、绿色债券、绿色保险、绿色基金、绿色股票等数字化综合应用场景,服务实体经济发展。鼓励金融机构建设绿色金融业务平台,与内部核心系统、信贷系统充分对接,实现线上化、自动化业务流程。鼓励开发绿色金融、转型金融专项展业工具,提升基层机构和人员的积极性,为绿色金融、转型金融数字化产品提

供培育土壤,为企业和居民提供全要素金融供给、全生命周期的绿色金融服务。

中国银行(601988.SH)研究院研究员吴丹分析认为,在低碳发展大趋势下,加快推动绿色金融数字化转型具有重要现实意义。“数字化赋能后,将提高绿色金融服务效率,下沉绿色服务场景应用,拓展绿色金融实践赛道,助力经济社会全面绿色转型加快实现。”

中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平表示:“绿色金融数字化意味着绿色金融与数字金融的融合发展,对金融机构的能力集成、机制建设、产业认知以及风险的协同管理均提出了更高的要求。”

在杨海平看来,绿色金融的数字化转型是宏观经济与产业发展的根本需求。“从经济发展的前景看,产业绿色化、数字化、智能化融合趋势明显。数字化绿色化协同发展客观上需要绿色金融的数字化转型。”

《意见》也指出,加快数字化绿色化协同转型发展。推进产业数字化智能化同绿色化的深度融合,深化人工智能、大数据、云计算、工业互联网等在电力系统、工农业生产、交通运输、建筑建设运行等领域的应用,实现数字技术赋能绿色转型。

“绿色金融的数字化转型能够进一步提升绿色金融自身的竞争力,也能够进一步提升绿色金

融的资产配置能力,从而为产业升级提供更高品质的金融服务。”杨海平表示。

如何有效推动绿色金融的数字化转型?杨海平认为,应该强化顶层设计。“金融机构应将一体化推进绿色金融与数字金融发展置于战略层面进行思考;深入追踪研究节约资源和保护环境的空间格局、产业结构、生产方式、生活方式,根据自身的实际情况寻找切入点、发力点;将产业数字金融的产品与业务模式、绿色金融的产品和业务模式进行嫁接,结合生态产业化、产业生态化的实际需求,推进融合创新。”

不过,当前绿色金融实现全面数字化转型仍存在一定挑战。“比如,由于统计标准化和规范化程度仍较低,绿色数据的质量、可靠性和完整性不足,对绿色金融产品设计和质效存在影响。此外,由于制度体系尚未健全,绿色数据信息安全和风险隐患仍不容忽视,要做好信息共享和风险隔离的平衡与保障。”吴丹表示。

吴丹建议:“金融机构要为绿色金融服务搭建好数字信息平台 and 基础设施环境,扎实做好低碳金融数据标记,不断探索可复制推广的绿色产品应用,在更广领域探索绿色金融数字化转型。要加快培育强大的‘绿色金融+数字技术’复合型人才队伍,这是提高金融机构绿色服务创新能力、实现绿色业务可持续发展的关键。”