

理财新征程

提升银行理财价值创造力,关键要修炼好产品和投研“内功”

——访招银理财首席产品官郑福湘

本报记者 秦玉芳 广州报道

在金融强国战略的推动下,高质量发展已经成为各领域的核心共识。作为居民财富管理的重要支撑力量,银行理财公司在这一过程中扮演着至关重要的角色。新形势下,为了更好地

直面“双低”时代

为客户创造长期稳健的业绩,是招银理财一直以来追求的目标。

《中国经营报》:在当前利率下行、国际形势波动频繁的市场环境下,银行理财公司发展的挑战和难点是什么?理财公司如何应对?

郑福湘:近两年外部环境复杂,且低利率时代下非标、中高定价存款资产规模萎缩,全市场面临“资产荒”的现实难题。

面对低风险偏好和低利率的“双低”挑战,招银理财始终坚持做难而正确的事,从三个方面提升对客户价值创造能力。一是加强投研能力建设,立足于客户多元化资产配置需求,打造系统化的多资产多策略配置能力,为客户创造长期稳健的良好业绩。二是持续创新产品布局,进一步丰富产品品类,加大布局含权产品,满足客户多元化的理财需求。同时对部分含权产品推出“净值低于1不收管理费”等费率模式,推出“理财夜市”等创新功能,提升客户投资体验。三是加强投资者教育,通过微信公众号、创新短视频等线上线下方式,开展形式多样、内容丰富的投教活动,积极推动金融知识普及宣传教育。

《中国经营报》:近年来,资本市场波动加剧。理财公司应如何进行资产配置策略调整,提升投研能力?

郑福湘:为客户创造长期稳健的业绩,是招银理财一直以来追求的目标。在资本市场波动加剧的背景下,达成这个目标并不容易,需同时做好“看得懂”“投得稳”“拿得住”三个环节,才能更好地实现这一目标。

一是“看得懂”。近年来,随着隐形刚兑被打破,高收益信托产品

满足居民日益增长的财富保值增值需求,为实体经济体高质量发展赋能,银行理财公司正加速转型步伐。

2024年是实现“十四五”规划目标任务的关键一年。进入新的发展阶段,理财公司将如何应对新的市场挑战?在成立五周年之际,招银

逐渐消失,资产配置逻辑正在从单一资产配置向多元资产配置的方向转变,如何对多类资产、策略进行降维解读,用老百姓通俗易懂的方式讲清楚产品和策略,是摆在各家资管机构面前的现实难题。

招银理财一方面通过打造鲜明的品牌体系,例如“全+福”八大含权系列,使得渠道、投资者能够快速理解和记住产品的风格和策略,从而更好地判断和匹配自己的配置需求;另一方面,重视投资者教育工作,通过直播、短视频、公众号和线下路演等多种方式,推出了“理财第一课”“拆基专家”等特色投教栏目,用尽可能贴近客户视角的形象化语言,帮助客户快速理解产品策略、业绩和投资理念。只有客户看得懂了,才能迈出理财的第一步。

二是“投得稳”。面对市场波动,让投资者敢于投、愿意投、投得稳,核心是解决投资者的信心问题。

就招银理财而言,我们的权益投资策略更青睐慢一些、稳一些、更可持续、更偏绝对收益的目标。该类策略更有利于增强客户参与权益投资的信心。一方面,先做加法,持续探索、拓展理财的资产和策略的边界,把适合理财的资产和策略都开发出来,并提高Alpha的确定性。另一方面,做好减法,选择更契合理财客户需求的、低波动的Beta赛道,例如以低估值高股息为底仓,适度加入质量成长、优先股、量化对冲、黄金、转债、跨境等低相关策略,通过组合配置来更好地做好绝对收益。

理财首席产品官郑福湘接受《中国经营报》记者专访时提出,银行理财要立足客户多元资产配置需求,搭建多资产多策略投研体系,持续修炼产品和投研“内功”,才能从容应对金融市场风云变幻,为客户创造长期稳健的理财回报。



招银理财首席产品官郑福湘

三是“拿得住”。除了敢于投、愿意投外,还要让投资者“拿得住”。通常来说投资者持有时间越长,获取正收益的概率越高。一方面,通过前述以绝对收益为目标的产品策略,增强客户长期持有信心;另一方面,也需要在产品形态设计上配合,引导投资者长期持有。

招银理财R3及以上含权产品,有84%以上设置了180天及以上的封闭期或者最短持有期,引导客户中长期持有,叠加专业的片区服务团队和线上经营,做好售后陪伴,避免客户短期追涨杀跌。

推进金融高质量发展

截至2024年9月末,招银理财绿色债券投资余额超272亿元,ESG主题产品存续规模达42.5亿元。

《中国经营报》:金融是实体经济的血脉,服务实体经济是金融的天职。随着国家“双碳”战略的持续推进,绿色金融发展也进入新的阶段。当前,绿色金融在创新产品服务、赋能实体经济转型升级过程中呈现哪些新的特点和需求?理财公司要如何助力赋能?

郑福湘:绿色金融的兴起,是经济社会发展到一定阶段的必然趋势。中央金融工作会议明确了金融要为经济社会发展提供高质量服务的目标,并指出绿色金融是实现“双碳”目标的关键环节。

随着“双碳”目标的推进,可持续发展和绿色投资理念逐步普及,同时ESG相关政策、法规和行业标准不断完善,预计绿色金融理财产品的数量和规模将保持持续增长,绿色投资理念将嵌入各金融主体的投资、产品设计和日常经营决策等活动中。

招银理财在符合“代客理财”投资需求的基础上,加大对绿色行业的支持,将绿色发展纳入综合评估,明确了优先支持符合人民银行《绿色债券支持项目目录》的资产配置策略。2024年9月末,招银理财绿色债券投资余额超272亿元,ESG主题产品存续规模达42.5亿元。

在丰富绿色金融产品和服务体系方面,我们主要从三个方面着手。一是积极推动绿色标准资产投资。在债券投资方面,加大投资绿色金融债券、绿色企业债券等绿色金融产品,支持绿色行业内企业融资需求。在权益投资方面,重点考虑投资碳中和利好的相关产业,如新能源板块、工业节能板块、绿色制造板

块、碳排放交易权板块等。

二是支持绿色非标资产投资。重点考虑光伏、水电、风电等新能源生产、新能源汽车产业链以及低碳工艺改造行业中的企业投融资需求带来的资本市场业务、产业基金、并购等投资机会。充分利用非标资产的优势,积极探索为能源、工业、交通、建筑、新能源等行业企业提供综合化的融资服务方案。

三是重视推进ESG投资,主动引入具有绿色金融理念的理财产品。截至今年11月,招银理财围绕绿色发展等主题累计推出了6只ESG主题理财产品。同时,倡导绿色投资理念,通过投教、科普等形式引导客户建立绿色投资理念,支持绿色产业、企业发展。

《中国经营报》:养老金融是做好“五篇大文章”的重要一环。招银理财目前在养老产品的设置、配置策略等方面现状如何?

郑福湘:总体来看,目前国内第三支柱养老体系仍处于起步阶段,未来的成长空间依然广阔。

一方面,国内的第三支柱养老产品主要停留在固收、固收+和偏债混合产品领域,从长期而言,借助养老资金的长期限优势,可以通过适度提升权益占比,提高长期收益中枢。

另一方面,银行理财在布局养老产品上,除配置传统的股票、债券资产外,还可灵活运用多资产多策略,达到多元化收益来源和对冲风险的目的,提供真正“一键打包”的整体解决方案。

当然,银行理财布局养老理财产品也存在一些难点。目前我国第一支柱和第二支柱养老

体系虽部分可投资养老金产品,但投资范围未明确包含理财产品,且目前暂无理财公司获得第一、第二支柱养老金的投资管理资质。另外,银行理财作为财富管理的重要品种,目前获得个人养老金业务资格的仅11家,其中仅6家实际发行产品,与公募基金、保险等行业差距较明显,未能充分发挥银行理财资产配置的优势。

因此建议扩大个人养老金理财产品试点,并研究放开银行理财在第一、第二支柱养老金的投资管理资格,丰富养老金融产品供应,加大养老理财的发行力度,为资本市场引入耐心资本,为国家养老金融建设贡献一份力量。

招银理财作为首批获得养老理财试点和个人养老理财试点资格的机构之一,始终坚持“金融为民”的价值理念,依托多年个人客群投资服务经验,积极融入国家养老金融事业建设,做好存量养老理财试点产品投资管理工作。目前已累计发行5只养老理财产品,合计规模约266亿元。

同时,招银理财还结合境外主流养老解决方案及客户需求,开展养老理财产品创新,如主要服务于已退休或临近退休客群的定期分红类产品,服务客户养老全生命周期的目标日期产品,以及主打稳健增值的低波固收型产品等。招银理财还通过功能创新和场景打造,提升养老投资的便利度;并持续通过线上线下传播矩阵,围绕养老投资、长期投资和价值投资等主题,普及养老金融政策和养老理财知识,提升居民养老储备意识。

小微企业融资协调机制落地:多家银行首批贷款投放

本报记者 杨井鑫

北京报道

近日,国家发展改革委、金融监管总局普惠金融司召开了全国支持小微企业融资协调工作机制现场会暨培训会。会议强调,小微企业是扩大就业、繁荣市场、改善民生的重要支撑,改善小微企业融资环境对稳预期、稳信心、稳就业具有重要意义。要坚持问题导向、目标导向,推动协调机制走深走实,切实增强小微企业融资获得感和满意度。

据《中国经营报》记者了解,自10月中旬以来,各地金融监管部门着力推动协调工作机制落地,银行紧锣密鼓成立工作专班,全面摸排融资需求及对接走访,以两张清单(企业融资需求清单和银行推荐清单)从供需两端发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。多家银行首批贷款已顺利投放,越来越多的小微企业从中受益。

银企精准对接

普惠金融经过多年的发展,信贷投放总量已超过32万亿元。但是,市场却长期存在小微企业“喊渴”银行“喊难”的矛盾局面。为了进一步提升小微企业的融资可得性和便利度,各地小微企业融资协调工作机制陆续落地,从供需两端发力,在最贴近基层、最了解小微企业的区县层面建立工作专班,搭建起了银企精准对接的桥梁。

“浙江省民营经济发达,小微企业数量很多。如今省内小微企业融资能够通过直接通过浙江省金融综合服务平台进行线上申请,不用跑银行。”浙江一家个体工商户朱华向记者介绍。

据朱华介绍,在微信小程序中,浙江省政府推出了一款“浙里办”的应用小程序,其中“浙里金融”栏目下专门开辟了“小微企业融资协调

贷款密集投放

尽管目前小微企业融资协调工作机制的建立尚不到两个月,但是多家银行已通过该机制完成了首批贷款的投放。

中信银行(601998.SH)表示,该行加速推进与各级工作机制的对接及首批推荐清单企业的融资落地,为小微企业提供高效便捷的贷款支持,有效缓解了小微企业融资难题。

据介绍,中信银行福州分行对接了福建省金服云平台“小微企业融资协调工作机制专区”。目前已有25家企业向中信银行发布融资需求,该行已完成20家企业授信审批,发放贷款1881万元。中信银行深圳分行携手深圳市宝安区发展和改革局共同推动宝安区小微企业融资协调工作机制落地,已成功

专区”板块。小微企业在该程序中填写翔实材料之后,就能够在线上提交融资申请。

“一周多的时间,银行就主动联系我,并上门为我办理了100万元的贷款。”朱华表示。

记者从浙江省金融综合服务平台上看到,浙江省辖内的小微企业申请主要是登记融资需求,且开辟银行的融资绿色通道。企业申报材料包括了企业名称、经营地址、融资类型、融资需求金额、融资需求期限、意向机构等相关信息。

另据了解,小微企业在平台申报融资需求之后,县市工作专班将联合开展“千企万户大走访”活动,对小微企业、个体工商户、新型农业经营主体等开展全覆盖走访对接,重点走访无贷户和授信银行2家(含)以下企

业。对有融资需求且符合“五项标准”的企业将被纳入“推荐清单”,银行机构在收齐企业申请材料后30日内需作出是否授信决定。

所谓的五项标准,即合规持续经营、有固定经营场所、有真实融资需求、信用状况良好和贷款用途合法合规。

朱华向记者透露,由于他经营的个体规模不大,此前向银行贷款都是以个人名义做的消费贷。“小微企业经营贷往往要抵押房产且手续比较复杂,这次部分银行贷款可根据企业经营情况以信用的方式申请,确实便捷。”

除了通过线上平台申请小微企业贷款之外,不少银行也将触角伸向了辖内园区。在“国家级科创金融改革试验区”的杭州,农业银行

(601288.SH)杭州半山支行对接了杭州大运河数智未来城管委园区管理机构,绘制了片区服务作战图。

“有的银行在园区内的小微企业融资宣传中放置了二维码,企业通过扫二维码填写资料就能申报融资,银行随即可进行后期对接。有的银行则在园区内直接上门服务,了解企业的经营和融资需求。”相关人士表示,园区企业的需求相对集中,也是银行提供金融服务的主战场。

统计数据显示,融资协调工作机制启动以来,该支行已走访科技企业116家,发放普惠贷款15笔。

杭州博达伟业公共安全技术有限公司负责人表示,该企业在研发和生产上需要加大投入时,农业银行向企业提供了500万元流动资金贷款。

数据显示,自小微企业融资协调工作机制启动以来,贵阳银行已走访上万户企业,成功对接912家小微企业,实现累计授信金额26亿元,累计投放13亿元,并获得首批“推荐清单”500余户。

实际上,近年在政策的大力支持下,普惠小微信贷一直保持较高

的增长速度,而小微企业融资协调机制的落地将有利于维系该高增长态势。国家金融监管总局最新数据显示,10月末,全国普惠型小微企业贷款余额32.45万亿元,同比增长14.98%,较各项贷款增速高7.47个百分点。其中,普惠型小微企业信用贷款余额同比增长30.56%。

“小微企业数量多,经营情况却各不相同。每家银行选择客户偏好也不一样,只能在满足银行风控条件的情况下应贷尽贷。从对接的情况看,银行更倾向于资质条件好的企业优先给予授信。”一家股份制银行人士向记者透露,根据监管的硬性要求,银行能否贷款需要在一个月内给予答复,并对结果进行说明。在应贷尽贷的背后,这对银行风控而言也是一个极大的考验。

据《中国经营报》记者了解,自10月中旬以来,各地金融监管部门着力推动协调工作机制落地,银行紧锣密鼓成立工作专班,全面摸排融资需求及对接走访,以两张清单(企业融资需求清单和银行推荐清单)从供需两端发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。多家银行首批贷款已顺利投放,越来越多的小微企业从中受益。

据《中国经营报》记者了解,自10月中旬以来,各地金融监管部门着力推动协调工作机制落地,银行紧锣密鼓成立工作专班,全面摸排融资需求及对接走访,以两张清单(企业融资需求清单和银行推荐清单)从供需两端发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。多家银行首批贷款已顺利投放,越来越多的小微企业从中受益。

据《中国经营报》记者了解,自10月中旬以来,各地金融监管部门着力推动协调工作机制落地,银行紧锣密鼓成立工作专班,全面摸排融资需求及对接走访,以两张清单(企业融资需求清单和银行推荐清单)从供需两端发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。多家银行首批贷款已顺利投放,越来越多的小微企业从中受益。

据《中国经营报》记者了解,自10月中旬以来,各地金融监管部门着力推动协调工作机制落地,银行紧锣密鼓成立工作专班,全面摸排融资需求及对接走访,以两张清单(企业融资需求清单和银行推荐清单)从供需两端发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。多家银行首批贷款已顺利投放,越来越多的小微企业从中受益。

据《中国经营报》记者了解,自10月中旬以来,各地金融监管部门着力推动协调工作机制落地,银行紧锣密鼓成立工作专班,全面摸排融资需求及对接走访,以两张清单(企业融资需求清单和银行推荐清单)从供需两端发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。多家银行首批贷款已顺利投放,越来越多的小微企业从中受益。

据《中国经营报》记者了解,自10月中旬以来,各地金融监管部门着力推动协调工作机制落地,银行紧锣密鼓成立工作专班,全面摸排融资需求及对接走访,以两张清单(企业融资需求清单和银行推荐清单)从供需两端发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。多家银行首批贷款已顺利投放,越来越多的小微企业从中受益。

据《中国经营报》记者了解,自10月中旬以来,各地金融监管部门着力推动协调工作机制落地,银行紧锣密鼓成立工作专班,全面摸排融资需求及对接走访,以两张清单(企业融资需求清单和银行推荐清单)从供需两端发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。多家银行首批贷款已顺利投放,越来越多的小微企业从中受益。

据《中国经营报》记者了解,自10月中旬以来,各地金融监管部门着力推动协调工作机制落地,银行紧锣密鼓成立工作专班,全面摸排融资需求及对接走访,以两张清单(企业融资需求清单和银行推荐清单)从供需两端发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。多家银行首批贷款已顺利投放,越来越多的小微企业从中受益。

据《中国经营报》记者了解,自10月中旬以来,各地金融监管部门着力推动协调工作机制落地,银行紧锣密鼓成立工作专班,全面摸排融资需求及对接走访,以两张清单(企业融资需求清单和银行推荐清单)从供需两端发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。多家银行首批贷款已顺利投放,越来越多的小微企业从中受益。