



展望2022年 银行理财将蝶变成长

拥抱蝶变 全新启航

规则明确,发展路径逐渐清晰。2022年,银行理财行业将有更多新作为。展望2022年,多位业内人士表示,首要任务在于提供富有竞争力的产品。“说到底,作为一家资产管理机构,产品才是发展的核心竞争力。2022年我们准备继续加大理财产品体系的转型力度。一方面,对标公募基金,适当加大开放式产品的发行力度。另一方面,根据客户的投资需求,开发在收益、回撤等方面更具有竞争力的理财产品。”杭银理财有关负责人表示。

与此同时,提升权益类资产投研能力势在必行。“再困难的路也要走下去。虽然目前权益类资产投资不是银行理财公司所长,但作为增厚收益、提升规模的重要抓手,是银行理财市场的一片蓝海。我们已经明确提出,2022年将加大含权益类资产产品的发行力度,预计2022年年底混合类产品和权益类产品规模占比之和将达到15%左右。”华夏理财投资研究部总经理助理邓文硕说。

兴银理财副总裁汪圣明表示,2022年公司将继续坚定不移推行“固收+”产品策略:“+”的种类、门类更加丰富多样,从原有的“+权益”,进一步延伸到

“+商品、衍生品和另类资产”;理顺“固收+”背后的资产配置逻辑,使“固收+”的策略在产品端呈现出与传统的固收投资、主动权益不一样的特征,创造出风险收益介于纯债与主动权益产品之间的业绩表现。

在全面净值化、无风险收益率下行的大背景下,投资者教育迫在眉睫。邓文硕介绍,2022年华夏理财计划向长三角、粤港澳、成渝经济圈三个重点地区增派常驻人员,与当地分行客户经理保持实时联络,讲解产品运行逻辑,做好投资者服务工作。有银行理财公司市场部人士表示,2022年公司尝试通过漫画、小视频等形式,制作更多短小精悍、简单易懂的投资科普内容,丰富理财客户的专业知识。

此外,转型将继续,现金管理类理财产品整改是关键。按照监管要求,现金管理类理财产品应在2022年年底之前完成整改,并压降此类产品占比。业内人士表示,预计2022年行业将“多管齐下”:一是提升资产管理总规模,降低现金管理类理财产品规模占比;二是探索开发期限为7天、14天等短期的产品,逐步替代现金管理类理财产品。



银行理财在资管行业占据举足轻重的地位,其未来的发展也将对资管行业乃至金融生态产生重大的影响,银行理财自2004年起经历了逾17年的发展,期间历经初创、成长、膨胀、规范、转型五个阶段。近年对银行理财的监管逐步走向系统化,在打破刚兑、实现净值化管理的要求下,银行理财已经开始在净值化、产品线、资产配置和成立理财子公司等方面积极转型。

随着资管新规过渡期结束,我国资产管理行业在2022年将破茧成蝶。

历经考验 转型成效显著

为迎接“新资管元年”,银行理财行业已经历三年多的考验。在过渡期的最后一年,行业转型动作尤为密集。产品整改是2021年的主旋律。2021年,多家银行将理财产品密集迁移至旗下理财公司,对不符合资管新规要求的理财产品开展提前终止等工作,全行业净值化转型目标基本完成。

估值方法调整牵一发而动全身。多位从业者表示,采用市值法估值以来,为降低产品净值波动,定开式理财产品降低了二级资本债、永续债等长期限债券投资比例,增配了短期限的债券,优化投资组合久期。其他持有较多长期限债券的理财产品也受到一定影响。

系统整改也加快推进。一家银行理财公司人士透露,为使理财产品的估值全面对接IFRS 9,该公司2021年多次优化资产管理系统,并在2021年年底启用新系统。

与此同时,紧抓新机遇,创新型产品迭出。2021年11月以来,紧抓北交所成立的投资新机遇,中银理财陆续发行三只“专精特新”主题产品。2021年12月6日,工银理财、建信理财、招银理财、光大理财首批养老理财试点产品出炉,为居民提供更加丰富的财富管理工具,助推养老第三支柱发展。

“2021年银行理财行业已经迈向更加规范发展的轨道,基本实现经营模式的深度调整,和投研、风控、科技、产品等关键领域的全面转型一道,成为行业可持续发展的重要基石。”工银理财有关负责人表示。

直面挑战 加快高质量发展

成长的道路上仍有荆棘存在。业内人士表示,2022年银行理财行业可能面临比以往更加激烈的竞争和挑战。

部分压力来自行业本身。业内人士表示,目前全行业有逾3万只理财产品,绝大部分产品在收益、投资策略等方面差别并不大,销售情况大部分取决于代销机构的营销力度。按照监管部门“成熟一家、批准一家”的原则,银行理财公司数量短期内不会有较大幅度增加,这意味着现有银行理财公司的竞争格局将逐渐清晰,市场竞争或趋于白热化。

邓文硕表示,产品策略层面,公司将继续围绕“环境、社会与公司治理”(ESG)和“科创投资”两张特色名片,在底层资产和收益方面做出特色。销售层面,公司将加大代销渠道建设,同时加强金融科技投入,做好代销系统的对接工作。此外,公司可能在适当时机开发独立直销平台。

杭银理财有关负责人表示,发展代销平台已成为

行业发展趋势,目前公司已和17家银行签订代销协议,2022年将继续加大代销渠道的铺设力度。

不仅是同质化竞争,行业本身也有部分待解的难题。中信证券固定收益首席分析师明明表示,在净值化转型整体稳步推进的过程中,部分理财公司开始通过构建体外资金池、使用摊余成本法等方式,来维持收益稳定、拉动理财规模。对于这类问题的治理,将成为过渡期结束后乃至未来理财发展中值得关注的要点。

部分压力来自其他行业的“挤压”。以近年来规模大幅增长的公募基金为例,中国证券投资基金业协会日前发布的数据显示,截至2021年11月底,我国境内公募基金资产总规模达25.3万亿元。这意味着,公募基金与银行理财市场或进一步“重叠”。

有业内人士表示,随着监管规则拉平,现金管理类理财产品将与货币基金站上同一起跑线。未来现金管理类理财产品相对于货币基金的收益优势将逐渐消失,银行理财产品面临更大压力。

开拓蓝海 抢抓新赛道

财富管理方兴未艾,资管蓝海大有可为。展望未来,业内专家指出,在“双循环”新发展格局中,银行理财行业迎来前所未有的发展机遇,四条“新赛道”值得期待。

一是服务经济高质量发展的“新赛道”。工银理财有关负责人表示,银行理财行业应聚焦“专精特新”等国家重点支持的发展方向,进一步优化理财投资结构,加快创新步伐,以转型促进发展,以发展带动转型,赋能自身业务的长期稳健发展。

“银行理财行业要紧融入乡村振兴战略,重点利用数字化渠道和平台工具,将更多优质理财产品输送到县域经济,并结合农村农业农户的周期性资金需求,加强产品分红、减费让利等产品定制设计,提升产品适配性。”汪圣明说。

二是居民财富需求升级的“新赛道”。汪圣明表示,银行理财行业最终需要回归到客户需求和做好产品创新创设,充分发挥资产配置商和产品采购商的优势,升级普惠理财服务能力,延伸普惠理财产品线,创

新商业模式,为普通客户提供分享资本市场红利的中低风险产品,帮助大众客户提高财产性收入。

三是金融高水平对外开放的“新赛道”。工银理财有关负责人表示,在境内资金的全球配置需求和海外资金的中国配置需求不断提升的背景下,银行理财公司在投资品种、资产配置等方面实现全球化的同时,在公司治理、投资理念、业务模式等方面也要对标国际同业,全面提升行业的国际竞争力。

四是绿色发展的“新赛道”。我国绿色金融市场发展已步入“快车道”,未来有充裕的发展空间。“比如,在清洁能源、绿色建筑等行业存在巨大投资机会,这为包括银行理财公司在内的资管机构带来了前景非常广阔的新发展机遇。”工银理财有关负责人说。

建信理财总裁谢国旺表示,如何用投资引导绿色发展,如何做好风险控制以防范系统性风险,这一切都需要资管机构给出满意的答案。