

中国银行业协会专职副会长杨再平：银行理财业转型需解决七大问题

□本报记者 梅俊彦



中国银行业协会专职副会长杨再平在6日举行的“金牛财富管理论坛”上指出，中国银行业理财业务经过十年突飞猛进的发展，目前正进入转型升级的关键期。转型升级势在必行。转型升级需解决去存款化、去刚性兑付化、去短期化、业务模式资产化管理化、投资工具多样化、投资通道直接化以及监管协调统筹化等七大问题。

转型升级势在必行

自光大银行阳光理财A计划在2004年7月份获批起，理财业务正式在中国金融机构中启动。数据显示，2005年银行理财产品发行额为2000亿元，到去年年底，发行额已增长到68.2万亿元，余额是10.2万亿元。

私人银行业务最近5年也有突飞猛进的发展，目前已经有32家银行在40多个城市开展私人银行业务，私人银行业务的客户或者开户的客户总量达到38万多户，管理的资产也达到3.6万多亿。

杨再平指出，银行理财业务的发展有三方面好处。一是为投资者带来了收益，去

年到期的4.9万款的理财产品全部实现到期支付，给投资者带来了4500亿收益，年增长50%；其次，70%的理财资金进入实体经济，说明理财募集资金对实体经济的支持是相当可观的；三是理财业务促进了银行业的转型升级。银行中间业务收入占比在去年从19.5%增长到22.5%，理财业务在其中的贡献突出。例如工商银行的理财业务在中间业务收入中的贡献达到21.08%。除此以外，理财业务还推动了金融改革，在利率市场化的推进过程中理财先行，功不可没。

杨再平表示，银行理财业务经过十年突飞猛进的发展已经进入转型升级的关键时期，转型升级势在必行。“希望我们能

共同努力推动理财业务的发展、转型升级，在未来的十年、二十年能再创辉煌。”杨再平说。

银行承担过多风险难持续

杨再平认为，银行理财业务经过十年发展遇到了包括理财产品的存款化、兑付刚性化、期限短期化、业务模式非资产管理、投资工具有限、资金运用通道不直接以及分业监管不适应事实上已交叉混业的理财业务及产品等问题。

杨再平指出，银行理财产品有5万元的投资者进入门槛，但是目前余额宝没有门槛，所以银行5万元的门槛实际上已经不存在，如果这种现象继续存在，意味着

会对银行的存款造成彻底的冲击，是不可持续的。

在刚性兑付的问题上，虽然有不保本浮动收益类的产品，但实际上往往很难做到不刚性兑付，这样就造成了理财产品跟存款实际上没有区别。但实体经济的需求是多样性的，如此一来很难满足风险偏好较高的投资者和科技类等实体经济企业对风险资金的需求，银行承担过多的风险也很难持续。

之所以银行理财产品发行额有68万亿元，而余额只有10多万亿元，杨再平认为是由于理财产品短期化造成的。数据显示，目前银行理财产品平均周期只有118天，其中6个月以下达到86%。理财产品短期化无法与实体经济对长期资金的需求相匹配。

杨再平表示，以上问题又与银行理财业务模式非资产管理有关。由于非资产管理理财，其与传统存贷款业务没有区分，加之必要的信息披露不充分，相应的责权利不明确，所以导致理财存款化、对付刚性化、期限短期化。

除此以外，银行理财产品资金运用可供选择的工具非常有限，标准化产品数量不足，就导致银行会选择非标产品，这反映出背后多样性的金融市场发展没有跟上。另外，银行自身的直接通道也非常有限，近期银行才有证券账户，之前银行都不能够买卖优先股、信贷资产支持证券等产品，通道业务因此产生。

“理财业务与产品事实上已错综复杂交叉混业，但目前监管分业，规则不一，监管不一，为监管套利留下很大空间，这也让理财业务继续稳健发展成为问题。”杨再平说。

杨再平指出，银行理财业务继续稳健发展必须转型升级，转型升级势在必行，转型升级正在进行时。而转型升级需解决的七大问题即去存款化、去刚性兑付化、去短期化、业务模式资产化管理化、投资工具多样化、投资通道直接化以及监管协调统筹化，这需要监管机构与各类金融机构共同努力。

国泰君安证券谢建杰：资产管理行业三方面应对挑战



□本报记者 倪铭姬

国泰君安证券首席执行官谢建杰6日在第二届“金牛财富管理论坛”上表示，步入公募时代，资产管理行业应从三方面应对挑战：一是差异化存在，突出竞争优势；二是提高投资管理能力；三是建立吸引人才留住人才的体制机制。

谢建杰表示，只有发展差异化竞争策略，开发适合投资者实际需求的产品，资管行业才能在竞争激烈的市场中站稳脚跟。不管是基金公司还是证券资管公司，投资能力都是立身之本。只有为客户不断奉献绝对收益回报，才能迎来规模的不断扩大和各项业务的良性循环。提高投资管理能力，努力实现绝对收益，控制净值波动风险，才能铸就资产管理行业的核心竞争力。资产管理行业是轻资产行业，雄厚的人力资源，是开展资产管理业务的根本保障。有吸引力的激励机制是关键因素，随着公募基金管理牌照的放开和私募基金的合法化，未来将出现越来越多的股权结构灵活以及实行合伙制的资产管理公司，这些公司将传统资产管理公司的人才形成巨大的吸引力，从而从根本上挑战目前还占据优势的资产管理公司地位。

今年一季度券商资产管理规模增加到6.08万亿元。但券商资管面临着投资门槛过高、不能公开宣传的问题。与此同时，截至今年6月30日，发行公募基金产品的基金公司已有84家，公募基金产品的最新规模已达3.548万亿元。但目前公募基金面临着品种单一，基金业绩与整体市场相关性强，收益波动较大；投资方式比较单一；缺乏市场渠道的问题。

专家称信托业刚性兑付终将打破

□本报记者 刘夏村

在第二届“金牛财富管理论坛”上，参会嘉宾就“后十万亿时代的信托监管环境及业务转型”话题发表了自己的观点。中国社会科学院金融研究所副所长胡滨表示，信托行业转型的方向应该是各公司多元化的经营发展，抓住擅长的领域。中国对外经济贸易信托有限公司副总经理李银熙认为，刚性兑付打破与否是市场行为，随着市场的不断成熟，未来可能会以某种形式打破刚性兑付。

兑付风险增大

胡滨表示，信托业经过几年迅猛发展后，今年一季度规模已达11.7万亿元，与此同时，信托亦面临一些情况。根据中信证券的研究报告显示，今年大概有将近8000只信托产品集中到期，集中到期的本息兑付超过1万亿。据海通证券测算，今年房地产信托将有6000只集中到期，这对于整个信托行业来说，集中到期引发的兑付风险增大。

李银熙认为，在这种环境下，信托业转型已经是大家的共识，但各家转型的路径和方法不一样，需要根据各个信托公司的能力禀赋来定位。

对于外贸信托的转型，李银熙表示，公司将从服务财富客户、服务银行、服务资本市场和服务实体经济四个纬度进行。对银行客户服务来讲，公司定位在资产证券化业务，并将投资者权益、机构合作和业务创新三个方向作为切入点；在财富客户服务方面，从向高净值客户提供信托产品，到提供财富管理最终到家族信托这个定位，致力于帮助高净值客户实现“根深叶茂、家业常青”。

她表示，目前外贸信托的家族信托也是行业里面做得最多的，已经签约40多单。对于资本市场的服务方面，公司定位在整个资产管理中的受托、募资、交易、清算和增值服务环节，为私募基金提供第三方清算服务业务，目前外贸信托的清算服务业务规模已达到1200亿；在实体经济服务方面，外贸信托定位在精品投行业务，也就是选择和信托私募融资匹配度高、契合度高的行业加强合作。“虽然在大资管时代挑战很多，但是随着信托理念深入人心，未来的空间还是非常大。”

关于信托业的转型，胡滨亦认为，如果打破现有信托行业高度的同质化，打破这种信贷类的业务格局，恐怕很难改变现状。因此，转型方向应该是各公司多元化的经营发展，抓住擅长的领域。

刚性兑付可能以某种形式打破

对于刚性兑付，李银熙表示，整个信托行业发展到现在来之不易，各家信托公司都希望维护自己行业和企业的美誉，但是刚性兑付打破与否是市场行为，随着市场的不断成熟，未来可能会以某种形式打破刚性兑付。

关于“生前遗嘱”，李银熙认为，这是出于强调卖者有责的目的，对行业和企业健康发展是有好处的，相信随着信托行业的发展，信托公司的各项制度将变得更加完善。胡滨认为，“生前遗嘱”要求红利回拨等，但这需要通过修改公司章程，通过公司的股东大会作出要求来实现，而信托公司在此方面将会遇到实际困难。

李银熙表示：“我们最近几年看到信托业蓬勃发展的现实，也感受到了信托人创新创业的精神和能力，未来信托行业有无限的发展空间。虽然现在信托还面临着监管标准不统一等影响行业发展的问

券商看好下半年债市

□本报记者 倪铭姬

东方证券资产管理有限公司投资总监、执行董事张锋和安信证券股份有限公司资产管理部投资总监、投资决策小组组长尹占华6日在第二届“金牛财富管理论坛”上表示，券商资管最近几年迎来大发展，发展速度超出很多人预期。券商发展大资管的路很多、市场很大、业务种类也很多。我国总体融资成本肯定会往下走，债券市场规模还会持续增加，信用利差会扩大，看好下半年债券市场。

券商资管发展超预期

券商资管最近几年的发展可能超出很多人预期。尹占华表示，对安信证券而言，券商资管原来的利益收入占比不到5%，今年有可能突破15%。券商资管最近几年大发展，业务实现全牌照。

尹占华认为，目前券商资管发展主要有三个方向：一是通道，但通道肯定会逐步萎缩，不会将其作为公司发展重点；二是融资渠道，做结构融资或类信托，这在逐步发展；三是资产管理，这是最核心的竞争力。

尹占华称，现在券商资管并不单纯代客理财，目前也是逐渐变为半自营。拿到一笔资金，可以做结构性产品，公司资金做业务端，业务端通过银行发出去，在这个情况下，可以获得很大的超额收益。

尹占华同时表示，公司重点打造的核心



竞争力就是投资管理，公募基金公司暂时不准备介入。原因在于，一是证券公司有自己的咨询公司，二是通过银行渠道发行成本太高，三是单独的收管理费，要靠规模才能做上去，通过做定向或者链后可以有丰厚的20%提成，这是公募基金给不了的。

张锋表示，券商发展大资管的路很多、市场很大、业务种类也很多。只不过具体到某一

家公司时，希望能够把这与公司自身长期以来投资的方向、资源禀赋、人力资源的配置等结合起来。

对于权益投资，张锋表示，公司跟公募所面临的环境是一样的，其实也很困难。在这样的市场上做投资，而且希望能够获得持续的正回报是非常艰难的。但张锋认为，相对来说，权益市场更乐观。公司希望以比较

业内人士：财富管理需差异化发展

另外，要借助银行的研发产品，发展结构性理财产品。

平安银行财富管理事业部产品管理中心副总经理魏毅华认为，从客户端和资金端的方向考虑，2004年开始，银行理财开始规模发展，大多都是以预期收益率方式呈现给客户相应产品的一些回报，这实际是市场利率化的先行。随着利率市场化的推进，这种预期收益方式会逐步淡出，并且会退出历史舞台。银行需要在经营风险管理方面进行更大的转型，因为客户越来越依赖刚性兑付的产品，以至于对价格本身的敏感度越来越高，而黏度越来越低，而这将积累越来越多的诟病，使得转型成为必然。

魏毅华表示，利率市场化将使利差减少，银行更诉求于理财产品能够获得多元化的收入，所以银行要有更强的识别产品、识别客户、提供产品能力，全面将理财业务纳入到银

行的风险管理体系，这是必要前提。此外，银行机构还应加强投资者教育。

中国社会科学院金融所银行研究室主任曾刚认为，在正常情况下，风险和收益成正比，越高的风险对应越高的利率，但现在风险仅在理论上存在，实际暴露出来的还很小，以至收益端被拉上去，这样的利率市场化，除了拉高资金成本以外，不会有很大的优化资源配置能力的作用。

差异化发展

事实上，对于不同的银行来说，财富管理与银行理财会根据自身实际情况而有不同定位。魏毅华表示，平安银行与其他银行有所不同，包括财富管理和理财产品在内，整个集团在做全方位的综合金融战略。

“第一部分是互联网金融如何在集团实施”，魏毅华表示：“这一过程其实是新型的金融模式和传统金融模式相结合的方式，因

为互联网不能解决客户所有的问题。”此外，她表示，银行还会承担整个体系中产品平台的角色，银行可以整合集团资产管理端、保险端，通过一站式服务、多元化服务的方式为客户服务。

李雁则表示，资产管理对于南京银行来说，是增加客户黏度特别重要的产品。此外，要打造自己的资产管理或者财富管理品牌。“我们根据不同客户去发展自己的客户品牌，增加当地客户的黏度。”李雁说，在北京、上海等相对发达地区，会推出一些跟苏北地区不一样的理财产品。在固定收益产品方面，南京银行在品牌上做了很多工作，产品通过中小银行代销。现在国内理财市场在大城市的接受程度更高，而在一些中小城市地区做理财产品或者客户培育不足。我们银行基于这样的方式，与中小商业银行一起合作进行这种培训，从而在更广的区域内把理财产品推广下去。