

# 银行理财遇“低温” 收益率下行趋势难改

□本报记者 彭扬 欧阳剑环



“为什么最近很多银行理财产品收益率下降了？”在某股份银行网点大堂徘徊的老陈发问。中国证券报记者走访多家银行网点后发现,很多人与老陈一样困惑。

国有大行、股份制银行和城商行多位理财经理表示,与往年月末、季末、年中理财收益率显著冲高的现象不同,受资管新规影响,当下银行理财收益普降。此外,市场流动性较充足,也拉低了理财收益率。

接受中国证券报记者采访的多位专家表示,近期央行基础货币供给充足,通过公开市场工具、定向降准等手段持续向市场注入流动性,推动利率水平下移,理财产品利率下降是随行就市。预计未来银行理财收益率变化主要取决于市场利率走势,大概率稳中趋降。

■ 记者手记

## 理性理财

□本报记者 王凯文

近期,部分P2P平台的员工与投资人一样,也成为受害者。

“知道这个行业风险大,所以只投了自己就职的平台。想着等上市后可以利用股权激励实现财务自由;买入自家P2P产品,顺便多赚一些买房钱。没想到实控人跑路了。现在一边投着简历,一边维权。”某平台员工说。

快捷、方便的P2P理财曾是理财小白们的首选。“存银行才那么点利息,放在这些网贷平台,随随便便都有8%的收益率,大平台应该是安全的。”初涉理财的陈小姐说,“至于多处投资、分散风险啥的,太麻烦了。”

如果P2P风险大,那么货币基金是更好的选择吗?融360理财分析师建议,货币基金可以适量购置,但不建议重仓,而是将零钱放在里面。以前这部分钱放在银行活期账户,而放在货币基金中,起码收益高出很多。不是所有的货币基金都可以随便购买,尽量挑选被金融机构或理财机构“包装”之后的“宝宝理财”,好处是提现能当天到账、实时到账。

融360监测的数据显示,6日至12日一周中,74只互联网宝宝产品的平均七日年化收益率为3.89%,较前一周下降0.34个百分点、降幅较大。上述分析师指出,近期互联网宝宝收益率一直在4%附近浮动,7月央行降准,向市场释放7000亿元流动性,市场利率可能进一步下降,宝宝收益率再次升至4%上方的可能性较低,预计短期内或在3.8%-4%之间波动。

以前面对P2P与宝宝理财均表现不佳的情况,保守型投资人可以寻求银行理财产品进行投资。然而当今随着资管新规的颁布,这一保本保收益的产品已然存于记忆中。随着过渡期结束,保本型理财产品将成为历史。

与此同时,银行理财收益已连续4个月下跌。融360监测的数据显示,6月银行理财产品发行量共11319款,较5月减少778款;平均预期年化收益率为4.80%,较5月小幅下降0.02个百分点;平均期限为185天,较5月缩短1天。保本类理财产品占比28.89%,较5月下降2.08个百分点,资管新规发布后,保本理财占比呈现明显下降趋势。

理财产品不再保证收益以来,未达到预期收益率的现象日渐增多。融360统计,6月到期的产品共13177款,5713款产品披露了实际到期收益率,140款产品未达到预期最高收益率,收益未达标比为2.45%,其中131款为结构性产品,9款为非结构性产品。

专家表示,一两年后,净值型理财产品将成为银行理财的主流。6月净值型理财产品共发行171款,较5月增加16款,发行银行以国有银行、部分股份行、少部分大型城商行为主。近两个月净值型理财产品数量增幅较大,但在整个银行理财市场的占比仍非常低。从投资者角度看,净值型理财收益率普遍低于预期收益类理财,且收益率存在不确定性,接受程度较低。

当前市场多变,各种理财方式收益均受影响。投资人所追求的应该是长期的保值与增值,在入市前切记考虑风险,切忌盲目与冲动。由于中小投资者缺乏信息与经验,建议咨询专业的理财机构,如银行等;通过不同渠道购买多样化产品,以实现风险分散。

## 理财产品收益率走低

发行理财产品是银行拉存款的主要方式之一。往年,在月末、季末、年中等关键时点,银行都倾向于通过加大理财产品发行量等方式以应对贷存比等考核压力,从而使得这些时点发行的理财产品利率较高。

但据中国证券报记者走访银行网点的情况来看,今年理财产品收益率走势与往年不同,近期银行理财产品收益率大多下降或保持不变。

普益标准监测数据显示,7日至13日这一周,272家银行共发行1553款银行理财产品(包括封闭式预期收益型、开放式预期收益型、净值型产品),发行银行数减少1家,产品发行量增加22款。其中,封闭式预期收益型人民币产品平均收益率为4.74%,较上期减少0.03个百分点。

事实上,近几个月银行理财产品收益率均呈下滑趋势。融360监测的数据显示,6月银行理财产品平均预期年化收益率为4.8%,较5月下降0.02个百分点,连续4个月下降。

“理财产品利率中枢下移,主要原因是央行基础货币供给充足,通过公开市场工具、定向降准等手段持续向市场稳定供给流动性,推动利率水平下移,理财产

品利率下降是随行就市。此外,严监管环境下,金融去杠杆继续,银行等金融机构杠杆降低后流动性压力减小,也会对利率形成压制。”西泽资本首席经济学家赵建说。

强监管使得非标、通道类业务得到有效规范。交通银行金融研究中心高级研究员赵亚蕊认为,在“货币政策和宏观审慎政策双支柱”调控框架下,随着强监管政策陆续落地,金融去杠杆取得一定成效,尤其是非标、通道类业务的有效规范和约束,在一定程度上有效遏制了资金在金融体系空转现象。

强监管政策之一就是《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》的出台,其对理财产品收益率影响显著。兴业研究分析师孔祥表示,非标资产目前不能错配,因此新理财产品不能配置传统高收益资产,导致收益率下滑。

值得注意的是,近期监管部门将存款偏离度监管指标值由原来的3%调整至4%。中国民生银行首席研究员温彬强调,这有助于银行更好地做好资产负债管理,降低在月末或季末拉存款压力,也使得近期理财产品收益率与整个市场收益率变动保持一致。

## 银行揽储各显神通

伴随资管新规实施以及年中流动性充裕,理财产品收益率持续下行,但银行负债端压力仍然存在,送礼揽储现象并未完全销声匿迹。

在某股份行网点,大堂显眼处的黑板上写着近期“等级提升有好礼”活动:普通借记卡通过一定额度存款可以依次提升为白金、黑金和钻石卡,储户可获得洗衣液、雨伞和加油卡等礼物。尽管时效已过,但大堂经理告诉记者,该活动在这几天仍然有效。

华东地区某国有银行支行负责人坦言,存款压力每家银行都存在。从央行近日公布的金融数据看,6月人民币存款增加2.1万亿元,同比少增5482亿元。上半年人民币存款增加9万亿元,同比少增712亿元。

与此同时,大额存单、结构性存款等产品补位,成为银行揽存发力重点。融360监测了35家银行的大额存单利率,6月仅有13家银行上调大额存单利率,原因是5月一些大额存单利率已一浮到顶。结构性存款方面,央行统计数据显示,截至5月末中资全国性银行结构性存款余额9.26万亿元,同比增长53.9%。

居民储蓄行为的改变也为银行揽储“制造”了一些困难。浙商银行首席经济学家殷剑锋说:“2010年以来居民存款增速持续下滑,反映出居民储蓄行为发生变化。从银行负债管理来看,一方面,银行受制于监管环境变化;另一方面,从贷款创造存款机制看,今年宏观经济形势会使得银行放贷意愿收缩。”

“存款是银行立行之本,今年吸储压力比以往更大一些。”孔祥表示,从一般存款来看,今年增速或有限,大约在5%、6%左右。虽然结构性存款复合增速很快,但

## 下半年流动性料保持平稳

多位业内专家表示,当前银行体系内流动性整体保持相对平稳状态,未来理财收益率大概率会稳中有降。

“下半年随着央行货币政策工具运用方式不断创新,调控更趋灵活,银行间流动性整体保持基本稳定的难度相对较小。”赵亚蕊表示,但在国际经济形势复杂多变,同时受强监管影响,表外融资受限情况下,金融市场流动性可能会存在一定的波动和压力。从6月信贷数据来看,信贷增速有小幅反弹,表明央行上半年两次定向降准的结构性引流作用有所显现。

判断流动性状况的重要标准就是市场利率走势。温彬表示:“在三次降准之后,不管是拆借、回购,还是无风险国债收益率都较年初有较大回落,这种情况反映出流动性相对充裕。预计未来仍有降准空间。通过降准或定向降准,保持市场流动性稳定和资金面宽松,有助于降低实体经济融资成本。”



制图/王力

## 外资银行发力中国财富管理市场

□本报记者 欧阳剑环

当前,中国财富管理市场保持着较高的增长速度,多位外资银行人士表示看好这一市场。

精心布局

银保监会数据显示,截至2017年末,共有外资银行业营业性机构209家,外资银行总资产3.24万亿元,同比增长10.76%;2017年全年外资银行净利润146.46亿元,同比增长14.59%。

随着对外开放程度加深,外资银行机构在华蓬勃发展。当前,在看好中国财富管理市场背景下,外资行发力国内资产管理业务迹象十分明显。

花旗中国个人银行业务总裁柏达仁表示:我们将抓住契机,增加在中国财富管理市场上的投资,实现规模化增长。”

星展中国个人银行及财富管理业务总经理顾家祥认为,中国的财富管理市场保持着较高和较稳的增长速度,客户对于财富增值、保障传承、子女教育等方面的规划要求越来越高。

在看好中国财富管理市场的背景下,外资银行发力国内资产管理业务迹象十分明显。柏达仁介绍,近年来,花旗重新布局资源,打造财富管理中心,持续投资并提升数字化能力。进一步加强对客户经理的专业培训,提升其专业能力,提供贴合客户需求的理财咨询和服务体验。上半年,在“数字化+财富中心”模式下,零售银行业务比去年同期增长9%,其中财富管理业务增长23%。

5月渣打中国宣布,“渣打财富管理APP”在各大应用商店上线。渣打中国结合其国际银行财富管理经验,打造了这款以“全球资产配置”和“家庭财富规划”为两大特色的财富管理APP,支持中国投资者在资管新规时代构建符合家庭需要和风险偏好的财富管理模式。

顾家祥称,在中国,星展的个人业务专注于中高端客户,其中“星展丰盛理财”在北京、上海、广州、深圳等重点城市为客户提供一站式综合服务。“未来我们将致力于提升私人银行金融服务能力、产品设计、开发能力以及风险控制能力。伴随中国金融开放不断扩大,为高净值客户人群带来更完善服务。”

优势明显

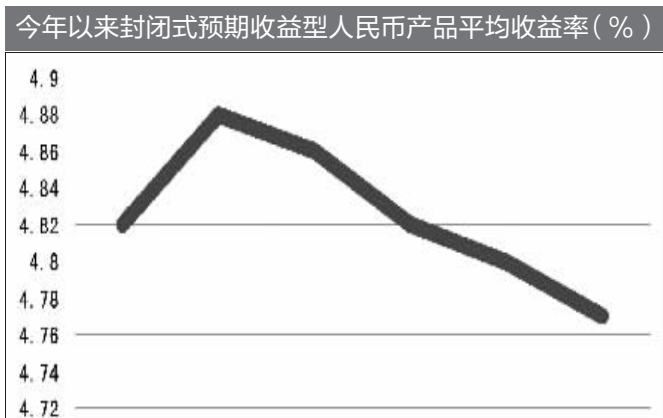
业内人士认为,从竞争角度看,外资行多年来在全球各大市场深耕该领域,积累了独到经验。

在柏达仁看来,花旗在财富管理方面的优势在于该行在全球拥有丰富的个人银行业务经验。“这些经验和能力使我们可以更好地为目标客群设计和交付产品。花旗银行不需要面对大量普通储户,所以能给目标客户更为个性化的银行服务体验。”柏达仁称,花旗所吸引的主要是那些拥有全球视野的客户,他们或是在国外有过留学经验,或是经常进行国际旅行,或是本身就拥有国际业务。对于这些客户,花旗凭借全球优势,能够在中国或国际市场给他们独特的高端服务。

顾家祥介绍,星展的客户面对的不是一个客户经理,而是专属理财专业团队,如投资顾问、财资市场专员和财务规划顾问组成的3+1财富管理团队,根据客户的风险偏好和承受度给出专业的投资策略组合。

“资管新规对于银行的投研能力、资产管理能力和专业投资顾问团队的建设都提出了更高要求。”渣打中国财富管理部董事总经理梁大伟表示,渣打中国已拥有出色的投资组合定制能力,推出了涵盖国内外市场的产品特别是齐全的QDII产品线,以及拥有专业的投资顾问、财富安全规划师和外汇顾问团队。

“我们不会把自己视作中资银行的竞争对手。中资银行不仅拥有较大的规模优势,也具有服务本土大众的社会责任。”柏达仁强调,对于包括花旗银行在内的任何一家外资银行而言,个人银行业务应该还是比较小众的市场。但因为人口基数大,所以在中国哪怕再小众的市场也是一个大市场。



数据来源/普益标准 制表/彭扬