

《2018年中国资产管理行业报告》节选

落实监管要求 银行理财应“三管齐下”平稳转型

□中国工商银行城市金融研究所 周月秋

客户端(产品端)转型的主要策略

1.短期丰富保本负债工具。

保本理财将逐步退出市场,结构性存款、大额存单等产品可能会继续承接市场需求。一方面,银行需强化表内负债产品研发能力,提升衍生工具价格波动把控水平,适时引入和创新风险缓释工具,夯实结构性存款资金保护机制。另一方面,为满足低风险偏好的客户需求,银行需进一步丰富保本负债工具,如将资金配置于高等级信用债券、货币市场工具、短期利率债等净值波动较小的资产等。

2.持续推进净值型资管产品转型。

消费者对于理财净值化转型,仍需一定的适应时间。短期来看,把握“摊余成本+影子定价”方法估值的窗口期,通过现金管理类理财产品吸引客户,促进银行理财业务平稳过渡。

长期来看,银行资管仍需运用市场化手段不断优化流动性管理能力,使产品净值与投资标的价格之间形成快速联动机制,并以此为基础设计多档收益或区间收益的结构性产品,实现从利差盈利模式向“固定费用+业绩分成”盈利模式转型。

3.持续深化理财投资者的宣传教育。

在产品营销过程中,及时向投资者披露产品投资范围、收费模式、风险收益等信息,严肃“卖者有责、买者自负”的市场纪律,真正做到“将合适的产品卖给合适的投资者”。

资产端转型的主要策略

1.过渡期内,通过部分老产品投资新资产,并控制新资产投资期限。

2018年资管新规及细则下发后,商业银行理财业务的转型迫在眉睫,不管从资产端、客户端(产品端)还是风控端来说,如何渐进过渡以及后续的策略选择,值得探讨。

银行应首先选择2020年之前到期的非标资产(包括内部资产和同业资产),积极与银登中心、同业机构联系,在风险可控前提下积极参与同业投资,同时积极对接北金所债权融资计划和理财中心理财直接融资工具等品种。

2.发行期限匹配专属产品,稳妥开展传统期限相对较长的非标业务(3-5年)。

按照《办法》要求,银行理财购买门槛已降低至1万元,这有利于银行长期限理财产品的发行。下一步,银行理财应在尽可能提高投资者收益的基础上,积极发行期限匹配、符合新规的专属产品。资产集中于国有企业、优质民营企业、基础设施领域、政府融资平台(自身现金流充足)、上市公司龙头企业等。

3.通过资产证券化开展非标转标,应对理财业务监管新规。

创新资产证券化是指通过信托贷款或其他SPV发放委托贷款,将存量非标底层资产包,转变为具有债项特性的标准化投资工具,并借助交易所和银行间市场提高流动性实现存量非标转标。资产支持计划通过二级市场募集资金,置换信托贷款或其他SPV委托贷款,银行理财资金通过证券持有到期或转让实现退出,期间付

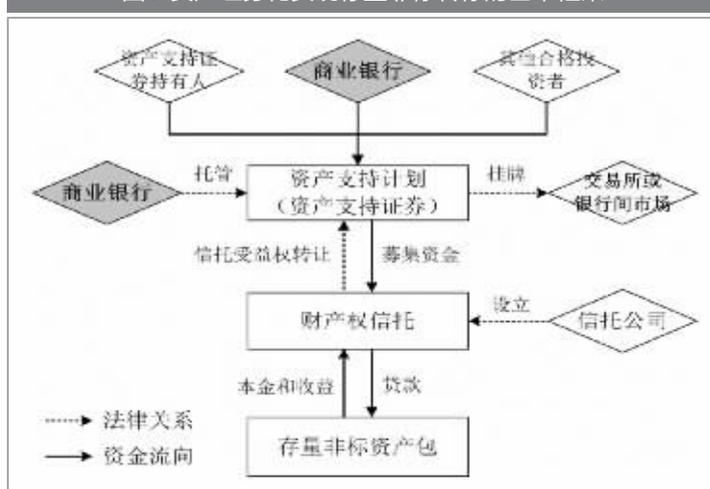
息费用来源于信托收益权或其他债权收益权。理财资金穿透至底层资产为标准化资产支持证券(或票据)。银行获取财务顾问收入、资产支持证券承销费用,以及二级市场持有到期获取投资收益。

风控体系转型的主要策略

包括两方面内容:一方面是建立符合新规要求的风控模型,由事后风险监测向事前风险配置转变,将资产风险限额作为收益测算的约束条件,将风险配置与大类资产配置结合起来。另一方面是完善时点范围、资产品种、风险类型全覆盖的全面风险监测体系,持续提升银行资管风险监测的有效性和自动化。

一是加强整体资产组合流动性风险管理,二是加强投资组合的信用风险管理,加强标准化资产投资的集中度管理,防范表内外业务风险叠加。三是完善风险补偿机制,四是提高监控的时效性与自动化水平。

图1:资产证券化实现存量非标转标的基本框架



《2018年中国资产管理行业报告》节选

四个维度构建新时代私银业务 发挥财富管理市场主体作用

□中国银行财富管理与私人银行部总经理 刘敏

积极发挥财富管理市场的主体作用

2017年,中国可投资资产在600万元以上的高净值人士金融资产规模达到63万亿,占中国居民资产总额的44%。未来,私人银行将在中国财富管理市场发挥日益重要的作用。

未来,预期收益型产品持续压降,净值化将成为理财产品常态。其中,无风险及低风险资产收益逐步下行,风险资产信用利差走阔,不同风险主体的融资成本进一步分化。

市场将从“资产驱动”走向“资金驱动”,竞争焦点在于通过产品遴选为客户创造价值。

私人银行作为高端客户和大额资金的服务平台,在投资管理、组合配置、客户服务等方面具备良好的转型基础,重要性进一步凸显。

随着利率市场化的不断深入,我国居民财富构成悄然变化,金融资产比例提升,不动产比例下降。未来,随着金融打破刚兑,高净值客户通过组合配置分散风险的需求将更加强烈,对保障型资产关注度提升。

调查显示,96.8%的亚洲高净值客户希望获取专业机构的投资建议(凯捷咨询《Asia-Pacific Wealth Report 2017》),私人银行具有广阔的发展空间。

今年以来,《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》及系列文件相继出台,资产管理与财富管理的差异化定位将更加清晰,商业银行私人银行业务迎来巨大的发展空间。

从“销售服务模式”转向“顾问式服务”

当前中国大多数私人银行实则仍为“升级版理财业务”,通过产品价格战来吸引客户,抢占规模,导致品牌不突出,差异不明显,客户服务关系停留于产品销售关系,客户服务内容局限于产品价格比拼,偏离了私人银行管家式服务本源。新的市场格局下,私人银行迎来转型发展契机。

以产品销售为主的服务模式,归根到底仍然是“卖方服务”,未来,资产配置能力成为高净值客户选择财富管理机构的首要考量。

同时,资管新规下销售适用性要求加强,机构要避免过度依赖销售佣金的倾向。这一变化将为私人银行向“买方服务”转型创造契机。

从金融投资来讲,从固定收益资产向直接

融资体系的二级市场投资、私募股权投资、对冲基金等产品类型延伸。

从更大的视角来看,随着客户企业发展壮大,私人银行服务领域将向资本市场运作、市值管理、基石投资、杠杆融资并购、债券发行、风险投资等方面扩展。

随着我国财富市场迎来跨代传承,加之资管新规要求期限匹配,私人银行应当着眼长远,引入家族信托及大额保险等业务架构,构建配置组合,覆盖短期流动性、中期投资性及长期保障性需求,实现家族资产长期保值增值的发展目标。

四维度构建快速健康发展的私人银行业

面对巨大的市场机遇,为构建一个健康快速发展的私人银行业,需要监管、市场和行业自身的多方努力和推动。

私人银行服务范围已超越“高端理财”范畴,涵盖个人、公司、资产管理、投资银行等跨领域的服务内容。尽管目前商业银行私人银行属于银保监会监管,但其业务范围多元,涉及资产管理、资本市场运作、跨境投资等领域。建议参考新加坡、瑞士等海外私人银行监管体系,针对私人银行业务制定相对独立的监管政策,明确私人银行设立准入条件、业务范围、人员资质、反洗钱及风险合规等要求,规范业务开展。

业务范畴方面,建议清晰界定以下服务内容:1.资产管理服务;2.投资顾问、资产配置、全权委托等投资顾问类服务;3.投融对接、平台撮合、资本市场等综合顾问类服务;4.传承规划、慈善事业等家族财富顾问类服务。

一是境内尚无真正意义、有助于资金长期配置的REITs产品,建议加快该类创新,满足高净值客户长期配置需求。二是加快资产配置类FOF产品创新,开展跨领域投资管理,满足私人银行客户多元配置需求。三是参考海外经验,设定准入门槛,允许私人银行客户中的“专业投资者”参与境内银行间债市投资,丰富投资种类。

资产配置方面,产品遴选与组合管理是核心能力,建议搭建开放式产品平台,面向全市场开展产品遴选。综合配置方面,要提升私人银行资源调动能力。