

银行理财产品净值化转型

# 大型银行有序推进 中小银行亟待破局

“多家商业银行日前发布公告称,将下架旗下的预期收益型理财产品。随着保本理财产品陆续退出历史舞台,净值型理财产品存续余额及占比持续增长。分析人士指出,当前,银行理财净值化转型正有序推进,但仍有待进一步提速,在此过程中,提升投研能力和加强投资者教育是关键。”

□本报记者 欧阳剑环

### 多款预期收益型产品下架

光大银行日前公告称,为落实监管机构《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》相关要求,该行将于11月30日起停止“活期宝”理财服务,“活期宝”余额将转回至签约卡内。“活期宝”是光大银行2009年推出的一款预期收益型理财产品,每周三通过门户网站公布当周三至下周二的预期年收益率,一周内收益稳定,客户可提前知晓下周产品收益。交通银行已经从11月20日起停止办理沃德薪金定投组合产品,并提前终止沃德薪金定投组合产品协议。沃德薪金定投组合产品是一年期零存整取存款+“得利宝·天添利-沃德薪金”人民币理财产品组合,也属于预期收益型产品。

邮储银行此前公告称,该行对“财富日升”人民币理财产品进行转型,原产品运作模式为开放式预期收益率型,调整后产品运作模式为开放式净值型。

按照资管新规的相关要求,保本理财即将退出历史舞台。融360大数据研究院

监测数据显示,2019年以来,保本理财产品发行量占比逐渐下降。截至10月末,保本理财产品发行量占比为19.10%,较2018年末下降了3.86个百分点。

与此同时,银行理财净值化转型有序推进,净值型产品存续余额及占比持续增长。作为理财转型的关键着力点,已有7家银行理财子公司相继设立,并发行了多款1元起售、期限较长的新产品。

银行业理财登记托管中心日前发布的《中国银行业理财市场报告(2019年上半年)》显示,今年上半年净值型产品累计募集金额21.82万亿元,同比增长86.39%。截至今年6月末,净值型非保本理财产品存续余额7.89万亿元,同比增长4.30万亿元,增幅达118.33%;净值型产品占全部非保本理财产品存续余额的35.56%,其中,开放式净值型产品占全部净值型产品比例为82.84%。

### 转型仍待提速

商业银行理财产品中净值型产品存续余额及占比持续增长,多位业内人士认为,银行理财净值化转型亟待进一步提速。

中国银行业协会副秘书长周更强表

示,目前,银行理财中的净值型产品推出速度有所增加,但规模还是比较小,商业银行需要进一步搭建资产估值、信息披露、风险监控等核算和运行体系,针对不同客群分步骤推出新产品,夯实产品基础,部署固收类、混合类和权益类、商品和衍生品类四大产品线,搭建完善的净值化产品管理体系。

融360分析师刘银平认为,虽然净值型理财产品的发行量、存续规模及占比、募集金额均大幅增长,但资管新规留给银行的过渡期所剩时间已经不多,银行理财需进一步加快产品转型速度。

不同类型的银行净值化转型节奏不同,进度不一。整体来看,存量资产处置是银行面临的共同难点。周更强表示,资管新规要求金融机构制定过渡期内资产管理业务整改计划,明确时间进度安排。从目前的进度来看,仍存在契约修订障碍、非标转标不畅、回表资本消耗过高等难点,以市场化多元化专业化的方式审慎妥善处理存量资产仍需要深入研究。

刘银平介绍,国有银行、股份制银行在净值型理财产品方面起步更早、转型更快。城商行、农商行等地方性银行的理财产品净值化转型速度偏慢,目前仍存在大量预



本报记者 丰亮 摄

期收益型产品。小型银行面临人才储备不足、投研能力较弱、产品种类单一、投资者教育不足等问题,理财产品转型更加艰难。

江海证券首席经济学家屈庆表示,许多中小小型银行的理财转型基本处于停滞状态,主要受制于专业人员缺乏,无法发行符合监管要求的理财产品;同时理财系统缺乏,即使要构建也需要时间和人力物力。

华夏银行资产管理部总经理苑志宏表示,过去银行理财都是固定收益型产品,不需要估值。现在净值型产品需要做估值,这对估值人员和系统是一个全新的要求,也是银行理财转型的一个巨大短板。他强调,运营是银行净值化转型的短板和关键之一。从去年开始华夏银行在人员和系统上投入了很大资源,当前正在搭建一套全新的理财系统,其中包含清算、估值、风险管理等方面。同时,该行在投资者教育、销售渠道、销售团队建设上也投入了巨大精力。

兴业银行资产管理部总经理顾卫平认为,今后理财产品设计研发在资产配置布局上应更广泛。除了培育主动管理投资能力外,今后银行理财还需提升大类资产配置的能力,通过大类资产配置做好投研生态圈建设。

## 银保监会贾飙：银保监会贾飙：四维度推动保险业发展

□本报记者 程竹

中国银保监会人身保险监管部副主任贾飙11月28日表示,人身保险业正面临转型升级、资产负债匹配、产品供给、风险挑战、行业竞争力五方面的挑战,保险业需要四个坚持,即坚持回归保障,坚持扩大开放,坚持强化监管,坚持沟通。贾飙透露,银保监会正在修订人身险精算规定;正在研究新一轮的改革开放措施。

贾飙称,当前保险业转型升级基础尚不牢固,2019年保费收入增速不高,新单保费增长率为13.8%。同时,行业退保率处于高位运行。资产负债匹配难度不

断加大,主要体现在:久期匹配、收益匹配、现金流匹配、期限匹配等4个方面。人身险负债久期为12.44年,资产久期为5.77年,错配较为突出。

在产品供给上,其与国家期望差距较大。贾飙透露,老年人群买不到保险,专注于老年保障风险产品仅有162款。商业保险在长期护理险方面还未有实质性的突破。

在贾飙看来,保险业竞争力仍需提升。衡量一个市场发展的状况有三个主要指标,一是保费收入,二是保险密度,三是保险深度。当前风险挑战不容忽视。由于利率持续走低,未来几年,利差损风险仍然是重点关注的对象。虽然健康险发展很快,但随

着市场竞争加剧、科学技术的发展,以及医疗诊断技术的提高,赔付率或明显恶化。

贾飙指出,我国保险业需要从四大维度进一步推动其发展。一是坚持回归保障,提升生存和死亡保障能力和水平。银保监会正在修订人身险的精算规定,进一步提高保障能力和水平。全力推动《健康保险管理办法》落地,完善税优健康产品设计。扩大税延养老保险试点,加快建设养老保险第三支柱,支持保险资金服务养老医疗事业。

二是坚持扩大开放,不断提升行业竞争力。银保监会正在研究新一轮的改革开放措施,鼓励更多的优秀保险机构进入内地保险市场,引进高素质人才。服

务粤港澳大湾区规划,积极推动创新型跨境医疗保险和保险服务中心的落地实施。今年第一款跨境医疗保险成功通过备案并且销售,明年的一项重点是要推进保险服务中心建设。

三是坚持强化监管,持续优化市场秩序。强化主动监管,严格准入管理,做实机构监管,完善产品监管,整治市场乱象,夯实精算基础,强化信息披露,严密防控风险,坚决守住不发生系统性风险的底线。

四是加强沟通协调,争取政策支持,将积极沟通协调相关部门,推动完善税延养老保险相关政策,探索多层次养老保险制度体系,完善大病保险制度,加快税优健康险的发展。

## 中银国际证券首发申请获批 A股将迎第37家上市券商

□本报记者 胡雨

证监会发审委11月28日召开的2019年第187次发审会议审议通过了中银国际证券股份有限公司(下称“中银国际”)首发申请,A股市场因此将迎来第37家上市券商。

作为中国银行间接参股券商,中银国际是否对中国银行存在重大依赖、其与中国银行关联交易合理性等成发审委问询重点。分析人士称,从业绩来看,最近三年中银国际业绩略有下滑,其收入结构和业务布局有待进一步优化。

### 无控股股东及实控人

中银国际前身为中银国际证券有限责任公司,2002年2月28日公司在上海设立,注册资本15亿元。经过多次增资扩股及股份制变更,截至2019年5月24日(招股说明书签署日),中银国际股东合计有13名,总股本为25亿股。

从股权结构看,目前中国银行全资子公司——中银国际控股为中银国际第

一大股东,持有9.28亿股股份,持股比例为37.14%。本次IPO顺利完成后,中银国际控股的持股比例将降至27.85%。但中银国际表示,公司任何单一股东都不能通过股东大会、董事会单独决定公司的经营方针、决策和经营管理层的任免,公司无控股股东、实际控制人。

作为中国银行间接参股的证券公司,中银国际在招股书中坦陈:“公司自成立以来一直使用‘中银’品牌,很大程度上有助于本公司提升品牌知名度和业务的开展”,因此其与中国银行的关联关系也成为发审委关注问询的重点。例如,发审委要求中银国际说明公司不存在控股股东、实际控制人的认定依据是否充分;公司自身不注册商标的原因,是否对中国银行存在重大依赖,是否对公司资产完整性及经营独立性造成不利影响。报告期内,中银国际与中银国际控股、中国银行及其关联方,在投资银行业务、资产管理业务、自营投资、私募股权投资、房屋租赁等领域存在大量的关联交易,对此发审委要求

中银国际说明各类关联交易的必要性及合理性、交易价格的公允性,主要业务是否依赖中国银行,是否影响公司业务独立性,与中国银行业务合作的稳定性及可持续性,以及对公司未来持续经营能力的影响。

### 谋求收入结构优化

中银国际总部位于上海,并在全国80多个主要城市设有115家分支机构。根据中国证监会2018年证券公司分类结果,中银国际获评A类A级。2016年至2018年,中银国际营业收入分别为28.30亿元、30.68亿元和27.55亿元,净利润分别为10.66亿元、10.69亿元和7.06亿元。截至2018年12月31日,公司总资产合计387.06亿元,其中净资产115.96亿元。

从具体业务看,中银国际将公司业务划分成投资银行业务、证券经纪业务、资产管理业务、证券自营业务、私募股权投资业务、期货业务和其他业务等七大类,其中证券经纪业务、资产管理业务、投资银行业务为主要业

务。2016年至2018年,三项业务收入合计占营业收入的比例分别为94.30%、87.16%及86.86%。

中银国际表示,目前证监会实施以净资本和流动性为核心的风险控制监管指标,证券公司的净资本规模是影响业务规模的重要因素。是受制于融资渠道有限,公司净资本规模的不足已在较大程度上对公司业务规模的扩大、创新业务的布局 and 盈利水平的提升形成了制约。因此,公司计划通过本次发行,有效利用资本市场,多渠道补充净资本,进一步提高公司的抗风险能力和竞争能力。

此外,公司收入结构和业务布局有待进一步优化,目前公司的业务收入仍主要来源于证券经纪等传统业务,而经纪业务受证券市场行情影响较大,可能会造成公司经营业绩的较大波动。公司今后将继续坚持创新转型,大力开展业务产品创新,不断形成新的利润增长点,扩大创新业务和多元化业务收入规模,优化公司收入结构,努力降低证券市场周期对公司收入和盈利的影响。

### ■ 证券行业文化建设系列之五

## 三十而立 行稳致远 共建健康行业生态

□海通证券股份有限公司

自1988年成立以来,海通证券一直秉承着“行稳致远”的发展理念。“行稳”代表的是公司一贯秉承的“稳健乃至保守”的风险管理理念。在三十多年的经营中,这个理念让公司成功渡过了多个市场和业务周期,适应行业转型发展,是国内在上世纪八十年代成立的证券公司中唯一一家未被收购重组过、至今仍在营运且未更名的大型证券公司。公司通过搭建覆盖全公司的风险管理体系,切实落实全面风险管理要求,有效地管理市场风险、信用风险、流动性风险和营运风险。公司已在各业务之间建立了有效的风险隔离机制和适当的预防机制,处理潜在利益冲突。此外,公司还建立了独立和集中化的内部审计及合规体系,用以有效检查、监督各项营运和交易的合规性、真实性、完整性、有效性。

### 回归本源 不断提升实体经济服务能力

经过31年的发展,海通证券基本建成了以证券为核心,业务涵盖期货、资产管理、私募股权投资、另类投资、融资租赁、境外银行等多个业务领域的金融服务集团。公司始终将“以客户为中心”作为战略出发点和落脚点,以“做深服务价值链,构建客户生态圈”作为总体发展思路中的关键着力点,通过股权融资、债券融资、并购融资、新三板、股权投资、租赁业务等多种形式,积极为实体经济提供综合金融服务。截至2019年6月底,公司为实体经济(含地方政府债)提供的融资总额超过85,000亿元。为进一步缓解民营企业融资难融资贵问题,公司出资50亿元,设立“证券行业支持民企发展系列之海通证券资管1号FOF资产管理计划”,截至2019年9月底,合计支持民企发展计划基金总规模480亿元,其中已实际出资规模超过100亿元。

### 擦亮“上海服务”金字招牌

海通证券踊跃参与助力上海各项重大任务的推进,截至2019年6月底,为上海本地企业(含地方政府债)提供的融资总额近14,000亿元。

首先,公司抓住科创板推出的历史性机遇,在新一代信息技术、高端装备制造和新材料、新能源及节能环保、生物医药、浙江服务等领域深耕细作,已成功申报科创板项目13个,7个为投行承销保荐项目,其中天准科技、中微半导体2家企业已完成注册发行,创鑫激光、硅产业2家企业已过会待发行;6个为私募股权投资项目。

其次,公司着眼于长三角一体化发展的实际需求,在上海、浙江、江苏、安徽四省市设立营业部超过100家,为长三角地区的企业提供一揽子服务。2018年起,公司先后与上海松江区、浙江省地方金融监督管理局、杭州市、金华婺城区、安徽省投资集团等单位签署战略合作协议,持续深入进行网点布局。

再次,公司积极参与自贸区金融创新业务,早在2014年就设立了上海自贸试验区分公司,临港新片区方案发布后,公司主动邀请上海市金融办有关负责人进行政策解读,为布局新片区积极准备。

最后,公司积极践行“以客户为中心”的理念,努力在金融领域擦亮“上海服务”金字招牌。

### 加强党建引领 提振干事创业精气神

海通证券党委始终把坚持党的领导、加强党的建设作为公司发展的“根”和“魂”,充分发挥党组织的战斗堡垒和党员的先锋

模范作用。以保持和增强政治性和先进性为主线,先后开展“改革立新功、实干创佳绩”“贯彻十九大,建功新时代”“践行新思想,岗位作贡献”等党建主题活动,激发党员活力。选树先进典型,提振干事创业的精气神。先后开展“两优一先”评选表彰、职工立功竞赛、“两学一做”优秀组织生活案例及“入党那一天”优秀主题征文、青年演讲比赛、党建工作品牌评选等活动。

同时,结合“不忘初心、牢记使命”主题教育,在全体干部中开展“争当海通好榜样”活动,引导党员干部比学赶超,组织全体员工参与“海通好榜样”网络投票评选,在公司上下营造风清气正的干事创业环境。

### 推动贫困地区 实现社会经济转型

多年来,海通证券发挥国有大型金融企业在国家脱贫攻坚战略中的生力军作用,通过资本市场金融帮扶、“一司一县”产业帮扶、新一轮农村综合帮扶、社会慈善公益帮扶、教育培训智力帮扶等各种形式,不忘初心凝心聚力,牢记使命扶贫攻坚。

公司先后与安徽省亳州市利辛县、江西省赣州市宁都县、安徽省六安市舒城县、云南省文山州西畴县等国家级贫困县结对,全力支持贫困县“脱贫致富”。

2016年至今,公司服务国家级贫困地区融资金额达15.24亿元,精准扶贫金额4400余万元,帮助建档立卡贫困户脱贫人数7969人,为贫困地区产业升级和经济发展贡献了海通力量。公司积极发挥专业优势,在融资策划、债券发行、企业上市、并购重组等方面为贫困县企业提供全方位的金融服务,帮助企业拓宽融资渠道、降低融资成本、抵御市场风险,助力贫困地区企业和经济发展。

2019年7月,公司为利辛县城乡发展建设投资集团有限公司发行了总额为5.85亿元非公开扶贫专项公司债券(S19利发1、S19利发3),同时成功创设了首单以扶贫专项债为标的的信用保护合约(CDS),借助债券信用衍生品的联动发行模式,标的债券(S19利发1)最终打破2019年区县级AA标的最低发行利率,以5.6%的票面利率顺利发行。

具体到海通证券文化建设发展战略,主要有以下两个方面。

一是强化“软文化”与“硬制度”建设。企业文化是公司的软实力,也是公司的核心竞争力。海通文化的核心就是志同道合的海通人,按照海通的战略和理念,为打造国内一流标杆投行这个共同的事业,携手共进。每一个海通人都把公司文化的传承作为自己的使命,将公司整体利益的提升作为重要目标,经过三十多年的发展,形成了海通特有的文化积淀。制度是真文化和假文化的试金石,没有制度保障的文化是虚幻的文化,不严格执行制度的文化是没有生命力的文化。公司将持续强化制度体系建设,强化对制度执行力的监督,让每项制度都体现出文化的力量和精髓,在制度的执行中加深对文化的理解和认同。

二是对标先进文化,共建健康行业生态。中国经济正转向高质量发展的新时代,公司在经历了三十多年的高速发展后,也将迈入新的发展阶段。海通证券要打造中国标杆式投行、系统重要型券商,需要对标国际最高标准、最好水平,推进文化和品牌建设,将文化内化为实力、外化为竞争力。输出产品的同时输出文化,推广品牌的同时推广文化,突出企业文化个性的同时融入行业共同文化,努力提供高质量的中介服务,共建高质量的资本市场。