

## ■ 市场瞭望

## 直销银行现三大主流产品

□本报记者 殷鹏

目前直销银行三大主流产品业务分别是,定期存款(3个月至5年期限)、理财产品和宝宝基金类产品。这是中国金融认证中心(CFCA)日前发布的《2015中国电子银行调查报告》所显示的。

直销银行的理财产品作为银行理财产品的一种形式,不能取代传统银行的理财产品;用户倾向大额理财产品(大于5万元以上)的还是选择购买传统银行的理财产品,而在直销银行主要购买中短期(不超过6个月)小额理财产品。

从直销银行的认知度和使用率看,全国性银行品牌认知度高,用户使用率明显高于地方性银行。报告显示,用户最常使用的直销银行占比中,全国性银行里,民生银行直销银行、工行融E行、兴业银行直销银行位居前3位。区域性银行里,北京银行直销银行、江苏银行直销银行、华润银行直销银行排列前3名。报告指出,直销银行APP目前使用率最高,且满意度也高;微信直销银行客户满意度最高,客户使用率上存在较大发展潜力。

直销银行的用户来源于哪里?调查显示,目前直销银行的用户主要来源于各银行现有客户(60.8%),由已拥有该行的借记卡用户转化而

## ■ 投资潮流

## 直销银行现三大主流产品

来,出现了由原来的线下存量客户向线上转移而来的特征,仅有近四成(39.2%)的用户是从第三方渠道或者他行转移而来。

对于直销银行普遍面临的客源获取难题,报告认为,如何突破客源困局,抢占市场先机,是直销银行发展的先决条件。此外,调查显示,提升直销银行的安全指数,创造一个安全的互联网金融平台,有利于扩大直销银行的用户普及率。产品方面,用户觉得目前直销银行的产品同质化严重,希望能够加大产品创新力度,丰富直销银行产品线。

从直销银行的未来发展趋势来看,直销银行作为一种全新的银行业务模式,顺应了互联网金融大潮,是传统银行向线上发展的第一步。同时,从央行鼓励银行业互联网金融创新的态度来看,也认可了直销银行模式。另外,直销银行不设营业网点,不发放实体银行卡,定位中等收入群体,主打有趣、方便的特性,充分契合了当前80、90后年轻客户的刚性需求,让直销银行拥有广阔的发展前景。

由中国金融认证中心(CFCA)组织发起的直销银行用户使用行为调查已经持续两年。2015年全国直销银行调查从9月开始启动,历时3个月,共调查了22家直销银行,合计1036个样本。

□本报记者 刘夏村

“融资方想置换便宜资金,我手里的两只产品要提前结束了。”近日,一位信托经理感慨道。这并非个例,中国证券报记者了解到,8月以来,货币宽松加之,大量股市资金流出,“资产配置荒”开始凸显,房地产、政府平台公司融资成本降幅明显。受此影响,一些融资方正在用低成本资金置换此前的高成本资金,因此不少存量信托产品特别是基础产业信托提前结束。

融资成本的下降,使得固收类集合信托收益率呈下降趋势。不过,中国证券报记者了解到,随着投资者预期收益率的下降,近期这类产品对投资者依旧具有相当强的吸引力。

## 集合产品提前结束

前述信托经理表示,8月以来,不少固收类集合信托产品提前结束。这与往年相比,有很大不同,一是提前结束的产品数量增多,二是今年产品提前结束的原因主要是融资方想置换便宜资金,而在往年更多的是项目快结束时资金方提前还款或信托产品面临兑付风险。

来自Wind的统计数据显示,今年8月至11月间共发布85条提前结束公告,而在去年同期只有60条。多位信托业人士透露,在提前结束的产品中,基础产业信托产品占据相当大比例。中国信托业协会的统计数据显示,截至2015年三季度末,资金信托在基础产业领域的配置规模为2.7万亿元,相比二季度末的2.74万亿元,环比减少1.46%。

实际上,今年以来货币政策持

续宽松,社会融资成本下降;加之A股大跌使得包括银行理财资金在内的大量资金涌向固收领域,房地产、地方平台公司的融资成本下降较为明显。值得关注的是,与工商企业、房地产投向相比,地方融资平台是更为优良的交易对手,在以地方政府信用为背书的交易条件下,其信用水平要高于其他种类交易对手。因此,金融机构在该领域的竞争颇为激烈。

多位信托业内人士透露,基础产业信托业务已经显现展业困难迹象。一方面,融资方为置换便宜资金使得一些存量产品面临提前结束;另一方面,对于新增业务而言,融资成本下行使得信托公司展业利差逐渐缩小,同时信托公司还要面临诸多其他金融机构的竞争。一位信托经理坦言:“一些融资方在提前结束信托产品后,就通过其他金融机构对接便宜资金了。”

## “资产配置荒”冲击波:

## 存量信托遭便宜资金置换



CFP图片

## 信托公司发力PPP

在中国信托业协会发布的一份报告中,西南财经大学信托与理财研究所表示:“宽松货币政策和‘资产配置荒’的供求效应导致政信投资的资金回报率大幅下滑,可能会抑制信托资金投资于基础产业的热情和力度。除了传统的政信合作模式,信托公司在积极思索基于PPP或者基于项目融资背景的基础设施产业投融资模式。”

中国证券报记者了解到,今年下半年以来,多家信托公司试水PPP业务。例如,在今年7月6日,中信信托“中信·唐山世园会PPP项目投资集合资金信托计划”成立,这意味着国内首单信托公司参与的PPP项目正式落地。9月下旬,由中建投信托、中国十九冶集团共同出资成立的昆明实久投资有限责任公司在云南昆明挂牌成立,标志着中建

投信托、中国十九冶集团及昆明市人民政府共同合作的昆明滇池西岸生态湿地PPP项目启动实施。近期举行的江苏省PPP融资支持基金管理机构评审项目公开招标会上,紫金信托从15家参加投标的金融机构中脱颖而出,成为5家基金管理人之一,受托管理基金规模20亿元,管理期限为10年。据悉,江苏省PPP融资支持基金是由江苏省财政厅推动设立,按市场化原则运作,运用政府和社会资本合作的新型基金模式。此外,亦有多家公司通过产业基金的形式参与政府投融资业务。

紫金信托总裁崔斌对媒体表示,伴随着地方债务限额规定的实施,以及我国投融资体制改革的深入,传统的基础产业信托面临转型,而PPP模式等创新的信托计划模式或成为未来吸纳社会资本参与各项基础设施建设的重要力量。

## 收益率下行

不过,对于投资者特别是众多非机构投资者而言,不得不面对这样一个事实——固收类集合信托收益率下行。

“现在融资方不断压低资金价格,我们为了保证盈利,自然会下调信托产品收益率。”某中型信托公司财富中心总经理说。据中国信托业协会的统计数据,来自中国信托业协会的数据显示,今年三季度,信托年化综合实际收益率为7.30%,较二季度末回落3个百分点左右,年化综合实际收益率从今年一季度反转上升以后再次下降,2014年四季度为7.52%,2015年一季度为8.11%,二季度达到10.19%。

不过,西南财经大学信托与理财研究所认为,虽然信托产品收益有所下滑,但其收益下浮幅度远小于其他类型理财产品。相较其他大类金融资产而言,信托综合回报率依然保持在较高水平。短期内这种竞争优势将增强信托对投资者的吸引力,加之股市动荡挤出大量投资资金,因此三季度市场中出现了固收类信托产品预约和申购火爆的局面。

值得关注的是,进入四季度后,固收类集合信托收益率下滑趋势明显。近期,某信托公司销售人员对中国证券报记者透露,其公司的固收类集合信托产品收益率较10月下降近1个百分点,不过产品申购火爆,当日下午3点起公司开始预约一只新产品,仅一秒钟就被全部抢光。多位业内人士认为,利率下行,加之“资产配置荒”冲击,现在投资者的预期收益也在下降。

## ■ 理财看台

## 加息预期下金价难抬头

□富金融研究所 谢堃

本周国际黄金价格冲高回落,当前完全丢失本周初的反弹涨幅,市场逢高沽盘力量持续增强,金价下探至下行通道下轨线。美联储主席耶伦暗示年内加息,美元指数再度突破100关口,金银价格延续下跌格局,尤其金价已经跌破1060美元/盎司支撑位。料后市金银价格将维持弱势下行,投资者可考虑逢高卖空策略。

美国经济持续复苏,尤其就业市场表现抢眼,投资者对美国经济增长的信心增强。美国11月ADP就业人数新增21.7万人,远好于预期的19万人,前值为增加18.2万人。尽管该数据与非农存在偏差,但高于20万人的结果让市场对周五非农数据感到更加乐观。美联储主席耶伦表示,“憧憬”美联储可以升息的那一天,将是美国经济复苏力度的证明。自今年夏季以来,美国面临的海外风险减弱,消费者支出“特别稳健”,支出前景乐观,保持利率在近零水平过长时间可能导致通胀超过美联储目标、增加金融风险。美联储在12月加息基本上可以确定,美元指数获得上涨动力,进而打压黄金及白银的走势。

不过,最大的不确定性似乎来自欧元。从数据来看,欧元区11月消费者物价指数年率持平于0.1%,但不及预期的0.2%,核心消费者物价指数年率仅为0.9%,低于前值和预期1.1%。在此背景下,欧元反扑非常有力,除了在事件风险前的谨慎情绪所致,恐怕不能排除市场对相关消息已经大部

## ■ 银行理财

## 银行理财陷低谷

## 客户经理改卖保险

□陈洋

据报道,近日银行客户经理纷纷推荐银行代销的保险产品,“保本、保息、无风险”成为理财经理对这些产品的宣传语。其实,从今年10月24日央行再次“双降”起,银行理财产品收益率继续下调,收益率5%以上的理财产品已难寻觅。

银行业内人士提醒,对理财经理推荐的高收益产品要保持理性,问清楚产品属性,看好合同,避免口头承诺无法兑现。另外,由于保险产品流动性低,提前支取会损失本金,投资者要考虑好自己的资产配置,如果资金短期要用,建议购买短期理财产品。

近段时间,多家银行理财产品提前终止,成为投资者和媒体关注的热点。据报道,截至今年11月26日,已有逾百只银行理财产品提前终止,创出2011年以来同期最高纪录。银行提前终止理财产品,是指银行单方面在理财产品尚未到期时,向投资者返还本金和相应收益。在实际操作中,提前终止理财产品的收益率会按照预期收益率计算,但由于理财天数缩短,投资者实际获得的收益会相应减少。而从产品的收益类型看,非保本型最多,达45只。投资市场波动,成为各家银行提前终止的主要原因。

截至10月底,共成立P2P平台3598家,其中1078家平台出

现问题,爆雷率高达三分之一,涉及资金达150多亿元。年底将至,投资人如果撤资,将雪上加霜。已有一大批平台因为运营思路出现问题,股东直接撤资。更重要的是年底各类金融机构将收回对企业的贷款,这时候给那些企业借过钱的P2P平台将很难收回借款,银行的都还不上,平台就别想了。一边收钱难,一边还钱难,P2P兑付危机或爆发。

据金融界金融产品研究中心统计,本周银行理财产品周均预期年化收益率达4.34%,与上周一致。7天以内的理财产品共有10款,周均收益率达到2.84%,环比降低0.01%;8天至14天期限的理财产品共有4款,周均收益率达3.39%,环比提高0.18%;15天至1个月期限的理财产品共发行5款,预期收益率达3.82%,环比降低0.4%;1个月

至3个月期限的理财产品共有375款,周均收益率达4.36%,环比提高0.03%;3个月至6个月期限的理财产品共发行300款,周均收益率达4.41%,与上周一致;6个月及以上期限的理财产品共发行220款,其中12个月及以上期限的理财产品共有62款,周均收益率达4.22%,环比提高0.05%。

从发行银行类型来看,各期限预期收益率最高产品多来自中小银行。高预期收益类型均属于非保本浮动收益型。从具体各期限预期收益率最高产品来看,江苏银行的一款非保本浮动收益型产品以10%的预期收益率夺得1个月至3个月期限第一的位置,长春发展银行的一款非保本浮动收益产品以6.3%的预期收益率居12个月及以上期限产品收益率的首位。

## 各期限预期收益率最高产品

期限	预期收益率%	产品名称	发行机构	收益类型
≤7天	4	平安财富-周添利(滚动)现金管理类2012年6期人民币理财产品-认购期2015年12月02日-2015年12月03日	平安银行	非保本浮动
8-14天	4.2	平安财富-双周添利(滚动)现金管理类2014年300期人民币理财产品-认购期2015年12月1日-2015年12月2日	平安银行	非保本浮动
15天-1月	4.5	嘉通理财“锦鲤钱程计划月盈1号第十三期	广东南海农村商业银行	非保本浮动
1-3月	10	聚宝财富专享4号(结构性)1510期“人民币理财产品	江苏银行	非保本浮动
3-6月	6.3	2015年吉林农信-发展财富125期	长春发展农村商业银行	非保本浮动
6-12月	6.3	2015年吉林农信-发展财富126期	长春发展农村商业银行	非保本浮动
12月≥	6.3	2015年吉林农信-发展财富127期	长春发展农村商业银行	非保本浮动

以上数据来源:巨灵数据&amp;金融界金融产品研究中心

## 证券投资基金资产净值周报表

截止时间:2015年12月4日

单位:人民币元

基金代码	基金名称	单位净值	累计净值	基金资产净值	基金规模
184721	嘉实丰和	1.3769	4,130,761,101.32	3,000,000,000.00	
505888	嘉实元和	1.0952	1,995,673,821.63		
500038	通联基金	1.6515	4,1895	3,303,067,426.47	2,000,000,000.00
184728	基金鸿阳	1.3489	2,9204	2,697,744,887.26	2,000,000,000.00
184722	长城久嘉封闭	1.3921	2,784,164,772.47	2,000,000,000.00	
500058	银河银丰封闭	1.7150	4,0730	5,146,052,348.30	3,000,000,000.00

注:本表所列12月4日的数据由有关基金管理公司计算,基金托管银行复核后提供。

2、基金资产净值的计算为:按照基金所持有的股票的当日平均价计算。

3、累计净值=单位净值+基金成立以来累计派息金额。

## 华夏银行与蚂蚁金服签署战略合作协议 全面发力“互联网+”

为积极响应国家“互联网+”行动计划,落实央行《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》精神,传统银行积极互联网化,互联网企业也加速向金融方面发展,双方不断相互渗透和融合。近日笔者从华夏银行重庆分行获悉,华夏银行与蚂蚁小微金融服务集团签署战略合作框架协议,正式建立战略合作伙伴关系,双方将在互联网支付、互联网金融生态圈、互联网理财、互联网征信、云计算、风险控制等方面开展深入合作,共同推动普惠金融的发展。

华夏银行行长樊大志表示,“与蚂蚁金服集团签署战略合作协议,是华夏银行打造“第二银行”的重要举措。蚂蚁金服集团服务小微、发展普惠金融的全新模式,与我们“中小企业金融服务商”、“第二银行”、“大众理财银行”等战略高度契合。互联网与金融的融合将是大势所趋,随着双方合作的深入,必将对各自的产品、业务、流程、服务、IT等方面提升,为用户提供更便捷、更安全、更丰富的产品和客户体验,满足双方小

银行也有自己的朋友圈了,而且,这个朋友圈还能转账汇款,你造吗?据笔者从华夏银行重庆分行获悉,该行在最近更新的“小龙人”移动银行中引入互联网思维,从用户体验、普惠大众和社交传播等多个角度全面提升产品品质和服务水平,率先推出了“朋友圈汇款”,当属银行同业产品的首例。

近日,赵女士给在外地读大学的儿子汇生活费的时候,偶然发现“小龙人”移动银行跟以往不大一样了,尤其是在自己常用的汇款业务中多了一个“朋友圈汇款”功能,于是,赵女士抱着试一试的态度体验了一把。出人意料的是,这个“朋友圈汇款”不仅免去了繁琐的短信验证码环节,让熟人之间的汇款更加方便快捷,而且还不收手续费,“看来华夏银行真是为客户服务、创新产品方面下了功夫”,想起前段时间某互联网公司宣布转账收费的新闻,向市场。

对此,华夏银行重庆分行电子银行部经理表示,像“朋友圈汇款”、“理财产品朋友圈分享”这类既能紧贴电子银行业务特征、又能巧妙融入互联网特性的新功能,仅仅是华夏银行与市场、与同业、与跨界者频繁碰撞、屡屡交手、不断学习产生的无数思维火花中的一朵,随着华夏银行互联网金融创新步伐的不断加快,将会有更多、更好的创意与产品投向市场。