

银保机构加速布局公募REITs



视觉中国图片

相关主题理财产品扩容

公募REITs市场将添新成员。日前，华夏基金华润有巢租赁住房封闭式基础设施证券投资基金正式获得发行批文，成为国内首单R4租赁用地建设的保障性租赁住房REIT。

截至目前，已获批复公募REITs产品共23只（其中20只已上市），各路资金对公募REITs认购踊跃。在各路资金中，银行保险资金是重要参与方，通过战略投资、网下认购、推出相关主题理财产品深入掘金公募REITs市场。

业内人士认为，公募REITs兼具固定收益和权益属性，与银行保险资金投资需求相匹配。未来，银保资金有望进一步布局公募REITs领域。

●本报记者 黄一灵 薛瑾

险资积极布局

作为资本市场重要的机构投资者之一，保险资金也在加速布局REITs投资。银保监会数据显示，截至今年二季度末，保险业共投资公募REITs约70亿元，占公募REITs总规模约13%。

中国证券报记者了解到，优选1号也是银行理财市场首款公募REITs主题产品，其于去年11月成立，产品持续保持80%以上REITs仓位运行。优选1号三季报显示，截至9月末，其产品规模达到2.36亿元。在优选1号前十大资产配置中，直接持有5只公募REITs，分别为富国首创水务REIT、中航首钢绿能REIT、华安张江光大REIT、建信中关村REIT以及平安广汇REIT。

截至目前，银行理财公司中，除光大理财外，今年6月招银理财已推出公募REITs主题理财产品。此外，今年以来，北京银行陆续推出“京华远见基础设施公募REITs京品”1号-5号等5个理财管理计划。对配置公募REITs理财产品呈扩容趋势的现象，光大理财认为，公募REITs产品底层资产成熟优质、运营稳定，且具有现金流稳定、波动性适中、较高分红比例等特点，与银行理财产品稳健运作、分散风险配置的投资需求较为契合。

多家保险资产管理公司均表示，参与公募REITs本身就是积极参与国家战略的一种方式。未来还会加大公募REITs配置比例，积极关注PRE-REITs等策略，推动投保联动。

北京大学光华管理学院副院长、金融学教授张峰表示：“公募REITs产品特征与保险资金的投资需求相适配。

首先，公募REITs强制高比例分红，能够提供长期稳定现金流，和保险负债的长期属性匹配。其次，

公募REITs与股票、债券等大类资产的收益相关性较低，有利于保险资金分散投资风险，优化资产配置。最后，公募REITs制度本身具有较强的约束力，使公募REITs成为高透明度、高治理标准的产品，满足保险资金的投资标准。”

大有可为

公募REITs是资本市场服务实体经济高质量发展的重要举措，自2021年6月首批试点项目落地以来，截至目前，已获批复公募REITs产品共23只，基础资产范围覆盖收费公路、产业园区、污水处理、仓储物流、清洁能源和保障性租赁住房等多种类型。

其中，已上市公募REITs20只，募集资金618亿元，市场认可度高，运行总体平稳。截至11月3日收盘，Wind数据显示，20只产品上市至今平均涨幅达28.16%。

“经过一年多时间的试点，中国公募REITs市场的发展状况令人振奋。它的推出不仅为原始权益人提供了一条可行的融资渠道，也为投资者带来了新的投资工具。”上海交通大学上海高级金融学院学术副院长、金融学教授严弘日前表示。

在严弘看来，目前中国公募REITs市场在发行端、运营端和控股股东机制等方面还处在摸索和改善的阶段，还有很大的优化空间，但是中国公募REITs未来发展前景非常乐观。

“既有需求，在供给端也有丰富的底层资产，整个公募REITs在中国的发展可以说是大有可为。”

掘金A股市场 信托公司展开密集调研

●本报记者 石诗语 见习记者 吴杨

四季度以来，部分信托公司加快调研步伐。Choice数据显示，截至11月3日，10月以来，约30家信托公司合计调研了近200家A股上市公司，累计调研次数近370次。从调研行业来看，计算机、医药生物、电力设备等行业是信托公司调研关注的重点方向，三个行业均被调研超过40次；电子、有色金属等行业紧随其后，被调研次数均达30次以上。

在具体标的的选择上，业内人士表示，当前A股市场的整体估值已处于相对低位，提前调研发掘低估值品种，或能在四季度更好地把握布局机会。

信托公司调研忙

Choice数据显示，截至11月3日，10月以来，共计约30家信托公司对近200家A股上市公司展开了调研。其中，建信信托、华能贵诚信托、中融信托、上海信托等公司较为积极。

具体来看，截至11月3日，10月以来，建信信托调研次数位居榜首，合计对56家上市公司展开了调研。另外，华能贵诚信托、中融信托、上海信托等信托公司调研上市公司数均超过30家。

某信托公司投研相关人员向中国证券报记者表示，信托公司频繁调研上市公司可以增加客户渠道资源，尤其是了解客户需求、资产质量，利于信托公司进行主动管理，通过调研上市公司及行业发展基本面来印证对上市公司未来发展的判断。

“扎堆”调研热点标的

在信托公司调研标的的选择上，记者根据Choice数据梳理发现，截至11月3日，10月以来高测股份被调研次数最多，分别受到建信信托、光大信托等8家信托公司“扎堆”调研，紧随其后的是容百科技和华阳集团，分别获得7家、6家信托公司密集调研。

调研纪要显示，高测股份的三季度业绩和金刚线产业链等情况受到信托公司关注，该公司在回应相关问题时称，2022年光伏行业景气度持续提升，规模效应显现，受益于此因

素，该公司今年前三季度实现营业收入同比增长125.18%；实现归母净利润同比增长283.89%。

从调研标的所属行业上看，10月以来，计算机、医药生物、电力设备等行业是信托公司调研关注的重点方向，三个行业均被调研超过40次；电子、有色金属等行业紧随其后，被调研次数均达30次以上。

在具体标的的选择上，业内人士表示，当前A股市场的整体估值已处于相对低位，提前调研发掘低估值品种，或能在四季度更好地把握布局机会，较倾向于选择长期成长确定性高、空间较大的行业。

近200家

10月以来，约30家信托公司合计调研了近200家A股上市公司，累计调研次数近370次。

优化持仓结构

展望后市，多家信托公司投研人士认为，目前市场整体具备较好的投资性价比，价值股、赛道股或有估值修复的机会，基本面向好或政策支持的行业个股股价将有更好的向上弹性。

建信信托预测，A股仍需要在四季度反复夯实底部，上证指数将继续在3000点左右磨底，建议维持中等仓位，大市值风格将逐渐占优；同时建议降低资源、周期配置，未来继续看好地产板块持续边际改善。

上海信托在研报中称，预计国内利率将重回窄区间震荡走势，建议优化持仓结构，杠杆回归中性偏低水平，多看少动、不做信用下沉，观察政策推进及经济修复的进度，静待更优市场机会。

银行抢滩“双十一”支付市场 激发消费潜力

●本报记者 石诗语

“双十一”购物节火热进行，多家银行与电商平台、支付平台合作，推出多重优惠福利抢占信用卡支付市场。业内人士认为，“双十一”购物节是助推四季度消费活力上涨的重要契机。银行推出多种金融促销活动，有利于促进消费潜力释放，对于促消费、稳增长有积极意义。

“花式”优惠频现

多家银行开启“花式”优惠模式，抢占信用卡支付渠道。其中，满减优惠是“双十一”银行信用卡福利活动的必备项目。例如，工商银行活动公告显示，在“双十一”期间，部分工银信用卡客户在部分电商平台使用支付宝绑定信用卡分期支付时，有机会享分期满300减20元、满1500减50元的优惠。

此外，为减轻“尾款人”的还款压力，建设银行、邮储银行、民生银行等多家银行纷纷推出分期付款免手续费优惠活动。中国邮政储蓄银行表示，9月24日至12月31日，在部分电商平台购买支持信用卡分期免息的商品，并选择邮储银行信用卡分期付款，即可免除3期、6期、12期、24期分期手续费。

值得注意的是，今年“双十一”期间，多家银行对信用卡支付优惠的场景进行扩围。中国证券报记者梳理发现，多家银行不仅在线上发力，也将优惠延伸至线下。例如，工商银行活动公告显示，10月28日至11月30日，使用该行信用卡在苏宁易购线下部分指定门店消费，单笔实付金额满1500元有机会享立减200元优惠。

除信用卡活动外，部分银行还

扩展了储蓄卡优惠活动。“双十一”期间招商银行储蓄卡客户可在招行手机银行APP参与砸金蛋活动，最高可领取1111元消费返券；支付宝绑定招行储蓄卡领最高88元礼包。

提振消费热情

业内人士认为，银行信用卡业务与居民消费息息相关。目前，信用卡业务已经进入存量竞争阶段，多家银行把握“双十一”营销机会，一方面可通过绑卡、分期送福利等活动，提升信用卡开卡率、日活量、利息收入等业务增长，另一方面优惠活动也提振了消费者的消费热情。

10月24日，国家统计局发布的数据显示，前三季度，社会消费品零售总额为320305亿元，同比增长0.7%。全国网上零售额95884亿元，同比增长4.0%。其中，实物商品网上零售额82374亿元，同比增长6.1%，占社会消费品零售总额的比重为25.7%。

不少业内人士认为，“双十一”购物节是助推四季度消费活力上升的重要契机。银行推出各种金融促销活动，叠加购物节商家促销活动，有利于促进消费潜力释放，对于促消费、稳增长有积极意义。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示，未来银行将充分发挥金融服务与风险防控优势，线上和线下结合，提升产品创新能力，丰富消费场景，增加适销对路的金融服务产品，满足市场多元化、个性化、体验式高质量的金融服务需求，促进国内消费潜力释放。同时，他也提示消费者在享受消费信用贷款便利的同时，需要理性消费，避免过度借贷超前消费。

汇丰中国环球私人银行总监缪子俊：

中国内地财富管理市场前景广阔

●本报记者 黄一灵

在即将开幕的第五届进博会上，已是第五年参展的汇丰中国在财富管理领域将重点展示智能财富管理系统、一站式财富规划服务App等数字化工具及服务场景。

中国证券报记者注意到，此前，汇丰中国在杭州和成都的私人银行业务正式启动，这标志着汇丰中国进一步加码中国财富管理市场。汇丰中国环球私人银行总监缪子俊在接受记者专访时表示，中国内地财富管理市场具有强大的内生动能，前景广阔。汇丰中国将持续加码财富管理领域，积极培育人才，凭借“本地专长+国际视野”，在群雄逐鹿的私人银行业务中走出一条特色化道路，积极打造高净值人群认可的产品和服务。

在更多城市布局私行业务

在财富管理领域，汇丰集团早在去年初就宣布，计划在未来五年投资超过35亿美元推进亚洲财富管理业务的发展。

“而汇丰亚洲私人银行计划把三分之一的投资投向中国内地，致力打造独具特色的在岸私行业务。环球私人银行有望成为汇丰中国财富管理业务增长的新引擎。”缪子俊介绍，今年5月，汇丰中国启动业务增长新模式，全面拓展环球私人银行业务，目前已覆盖上海、北京、广州、深圳、成都和杭州。

多维度打造差异化竞争优势

虽然中国内地财富管理市场增长潜力巨大，但市场竞争激烈，入局者也纷至沓来，高净值客户服务近年来已成为金融机构的战略布局重点。

“我们与中资私人银行的竞争格局一定是共存共赢的，这个市场需求足够大，但我们也有自身的独特优势，我们有信心给客户提供独具特色的产品

和服务。”缪子俊直言，在私人银行领域，汇丰中国的特色优势，一方面在于环球视野。

一般而言，外资私人银行的国际网络和国际资源更具优势，高净值人士对于跨境金融服务和国际化资产配置也有更强劲的需求。缪子俊称：“凭借汇丰集团及环球私人银行的环球网络，在监管允许的框架内，我们的目标是桥接东西，持续提升和优化国际化财富管理服务，助力客户联通本地与全球市场的发展机遇。与此同时，客户还可享受便捷高效的跨境资金划转及境外留学海外预约开户等跨境金融支持。”

另一方面则是集团各机构的合作。环球私人银行业务在与汇丰中国的对公业务形成联动优势的同时，与集团在中国内地的证券、基金、保险和金融科技等机构也可以形成合力，共同满足高净值个人及其家庭和企业长远发展的全面金融需求。

“与其他业务的联动已印入汇丰中国的DNA，这也是我们吸引客户的关键优势之一。”缪子俊强调，以汇丰中国和汇丰前海证券的合作为例，汇丰前海证券成立了专门服务私人银行客户的私人财富管理部门，通过双方的合作，当汇丰中国的私人银行客户有资本市场的需求时，在客户同意的前提下，可以邀请汇丰前海证券的合作伙伴为客户提供专业的咨询服务。利用汇丰前海证券的研究团队和资产管理能力，私人银行客户还可以接触到更丰富及更专业定制化的投资方案。

积极培养本地人才

展望未来私人银行业务的发展趋势，缪子俊认为，高净值人群财富观念从追求财富增长转向更多地承担社会责任及提升影响力，因此，家族信托、慈善信托已成为越来越多高净值人士的主动选择。这个阶段，“人”在私人银行服务中将起到关键作用。

“以前高净值客户可能更在意产品收益率，但现在可能更关注如何以更合理的方式持有和传承财富，不再单纯追求收益，这个市场已经在发生变化。”缪子俊称，如今高净值人群除了关注个人财富需求，还延伸到家庭、企业和社会，涵盖金融、传承和慈善的需求，这些变化引发对私人银行从业人员更高的要求。

但与中国内地蓬勃发展、潜力巨大的财富市场需求相比，目前市场上具有国际视野和综合财富管理能力的专业人才还相对有限。为应对这种挑战，汇丰中国近年来致力于培养本地人才，用国际经验和技术支持帮助本地人才加速成长。

据悉，今年，汇丰中国在中国内地首次招聘10位管理培训生从事环球私人银行业务，其中大多是应届毕业生，汇丰中国希望依托完善的培训体系以及多元化的工作环境，积极储备和培养高端人才。同时，汇丰中国还提供海外短期工作机会并设立“环球私人银行中国学院”为员工提供定期的在线和教室培训课程，致力于让团队拥有国际视野、专业和全面的金融知识体系。