

去年成绩单渐次披露

# 理财公司持续丰富产品体系



视觉中国图片

随着多家上市银行2022年年报出炉，部分理财公司也披露了2022年业绩情况。数据显示，2022年，信银理财、光大理财的管理规模小幅提升，其余多家公司管理规模有所下降，但依然保持稳定。2022年，银行理财先后经历来自股市和债市的冲击。展望2023年，多家银行管理层表示，理财产品管理规模增长并非目的，练好内功提高能力才是根本。

●本报记者 王方圆

## 管理规模涨跌不一

招商银行年报显示，截至2022年末，招商银行管理的理财产品余额2.67万亿元，较2021年末下降3.96%。

信银理财、光大理财的管理规模取得一定增长。截至2022年末，光大理财管理资产总规模11852.41亿元，比2021年末增加1175.32亿元，增幅达11.01%。截至2022年末，信银理财公司存续产品数量为1252只，合计产品金额为1.49万亿元，较2021年末增长3464.29亿元。

平安银行数据显示，截至2022年末，平安银行非保本理财产品余额8868.40亿元，较2021年末增长1.7%。其中，符合资管新规要求的净值型产品规模8752.38亿元，较2021年末增长4.4%，占非保本理财产品余额的比例由2021年末的96.1%上升至98.7%。

还有部分理财公司2022年业绩表现在理财业务报告中得以曝光。数据显示，截至2022年末，农银理财存续产品规模为17757.21亿元，2021年末该数据为18232.11亿元；汇华理财存续规模总计509.66亿元，2021年末该数据为782.07亿元。

**加强渠道建设**

2022年是资管新规实施的第一年，银行理财公司在产品整改、投资者教育、渠道建设、产品创设等方面成果丰硕。

渠道建设方面，中信银行年报显示，截至2022年末，信银理财与27家代销合作机构开展理财产品代理销售业务，较2021年末增加15家。率先推出直销APP对客服务，成为首家拥有直销APP的股份制商业银行理财子公司，稳步推进开放式理财平台布局。

与此同时，各家理财公司持续丰富产品

体系。招银理财已构建110余个产品系列，继“朝朝宝”后，与招商银行再度合作推出便民型理财服务“日日宝”；光大理财发行普惠、共同富裕、拥军、乡村振兴、绿色发展、公募REITs等主题特色理财产品，推出十只符合长期养老需求和生命周期特点的养老理财产品。

值得一提的是，商业银行也加强了投资者陪伴服务。招商银行介绍，截至2022年末，招商银行通过在APP收益中心、产品持仓等页面投放基金、理财陪伴内容，覆盖持仓客户的比例达98.40%。

**提升能力是立足之本**

2022年对银行理财而言并不寻常。数据显示，截至2022年末，理财产品存续规模27.65万亿元，较年初下降4.66%。展望2023年，业内人士充满信心，并表示管理规模并非目的。

中国证券投资基金业协会梳理银行理财登记托管中心数据发现，截至3月27日，全市场共有28227只存续的理财产品披露产品净值，其中1711只产品净值低于1，占比6.06%。中信证券首席经济学家明明表示，预计3月银行理财规模环比增速将会转正，赎回影响将基本消除。加之央行3月27日降准，债市有望震荡走强，2023年下半年理财规模有望恢复至29万亿元以上的水平。

“展望2023年，债券和理财规模高波动不可避免，理财公司需持续练好内功、夯实发展根基。”南银理财董事长师波表示，包括适时创设发行产品，减少净值波动，提供稳定的收益回报，做投资者放心的理财产品；不断拓展自身能力圈，稳步构建全天候大类资产配置能力；持续强化投资者教育，做好投资者适当性管理，逐步形成多元化、广覆盖的理财客群。

## 中国人保：坚持战略稳定性 财险发展机遇良好

●本报记者 赵白执南

3月27日，中国人保相关负责人在2022年度业绩发布会上表示，中国人保将坚持卓越保险战略的稳定性和连续性，更有效科学推进战略实施。未来财险业务有良好发展机遇，农险、巨灾保险等发展空间巨大，人保车险业务整体盈利的稳定性和可持续性较强。

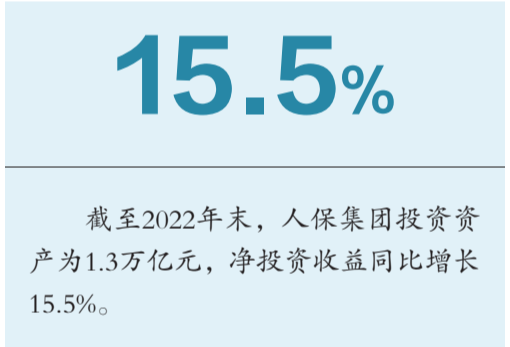
### 财产险面临较好发展机遇

谈及中国人保如何推进卓越保险战略，中国人保总裁王廷科表示，卓越保险战略符合当前保险行业发展和人保集团的战略布局。人保将坚持战略的稳定性和连续性，保持战略定力，也会把战略的稳定性和策略灵活性有机结合起来，对一些具体策略进行动态优化，更有效科学推进战略实施。

王廷科强调，未来将从四方面进一步推进战略实施：一是更突出高质量发展，二是更突出服务国家战略，三是通过创新驱动发展，四是更加突出全面风险管理。

同时，王廷科表示，财产险存在良好的发展机遇，有几方面驱动因素：一是伴随乡村振兴和农业强国的建设，农险等业务有着广阔的发展前景，惠民保以及巨灾保险的发展空间很大。二是国家加快建设现代化产业体系，经济发展动力转换，需要保险在保障单一企业风险的基础上，降低产业链供应链整体风险，科技创新、绿色环保、工程投资、物流运输、对外开放等方面将为法人业务发展带来广阔空间。

此外，王廷科表示，深入实施扩大内需战略，也为保险个人业务带来潜在发展空间。与居家、健康、医疗、旅游出行等相关的保险业务将持续加快发展。车险的需求结构也在发生变化，电动化、网联化、智能化、共享化、信息化成为汽车产业发展的主要趋势，新能源车险以及智能网联车险正在成为拉动车险规模增长的主要动力。



# 存款定期化趋势明显 商业银行净息差承压

●本报记者 陈鑫

近期，多家银行陆续披露2022年年报。从年报披露的存款数据来看，多家银行的存款余额出现增长，零售定期存款占比提升，存款定期化趋势较为明显。

业内人士认为，在商业银行加大服务实体经济力度、存款定期化趋势等因素的影响下，商业银行净息差承压，预计2023年净息差仍有收窄趋势，但收窄幅度有限。

**多家银行存款余额增长**

多家银行的存款余额出现较大幅度增长。招商银行日前披露的年报显示，截至2022年末，招商银行客户存款余额72745.13亿元，较上年末增加11618.36亿元，增幅为19.01%，存款增量创历史新高。

年报显示，截至2022年末，中信银行客户存款余额（不含应计利息）50993.48亿元，比上年末增加3627.64亿元，增长7.66%；平安银行吸收存款本金额33126.84亿元，较

上年末增长11.8%。

这其中，零售定期存款的增长幅度较大，存款定期化趋势明显。年报显示，截至2022年末，招商银行的零售定期存款余额为11208.25亿元，同比增长53.48%。截至2022年末，平安银行的个人定期存款余额为7378.50亿元，同比增长39.79%。

此外，多家银行的零售定期存款占比也有所提升。比如，截至2022年末，光大银行的零售活期存款余额为2594亿元，占比为6.62%，较2021年末占比有所下降。零售定期存款余额为8071.01亿元，占比为20.60%；2021年末，该行零售定期存款余额占比为16.40%。

对于存款定期化趋势，部分银行在年报中披露原因。招商银行表示，受资本市场震荡影响，客户增加投资定期存款产品，活期占比有所下降。

**净息差仍有收窄趋势**

业内人士认为，存款定期化趋势明显，将对商业银行的净息差造成挤压。

从目前披露的年报数据来看，部分银行的净息差出现下降。年报显示，2022年，中信银行净息差为1.97%，比上年下降0.08个百分点；常熟银行净息差为3.02%，同比下降0.04个百分点。

在资产端，受贷款市场报价利率（LPR）下调等因素影响，资产收益率下降，也对商业银行的净息差造成影响。2022年以来，1年期和5年期以上LPR分别累计下调15个基点和35个基点。

展望2023年，部分银行预计净息差仍有收窄压力，但收窄幅度有限。平安银行在年报中表示，在资产重定价及让利实体经济的背景下，预计2023年净息差仍有收窄趋势。杭州银行在近期接受机构调研时表示，预计2023年息差存在一定下行压力，但净息差下降幅度会远低于2022年。

国盛证券分析师马婷婷预计银行整体净息差仍有下行压力。不过，她也表示，下半年随着经济企稳修复，LPR继续大幅下降的空间不大，且零售恢复也将形成一定支撑，净息差有望企稳。

**降低负债成本**

业内人士认为，2023年商业银行净息差压力仍存，商业银行需要采取多种措施来应对净息差收窄。

多家银行透露了应对净息差收窄的具体措施，降低负债成本是其中一项。比如，招商银行在年报中表示，将通过持续加强对高成本存款的定价管控，应对存款成本上升压力。紫金银行在近期接受机构调研时表示，该行将积极调整负债结构，严控高息存款规模，优化存款FTP定价，引导中长期存款向短期存款转化。完善客户定价管理体系，持续开展精细化、差异化定价管理。

3月27日，央行降准正式落地。业内人士认为，降准有利于降低银行负债成本，缓解银行息差压力。

招商银行董事长缪建民表示，2023年的重点策略是要“做强重资本业务，做大轻资本业务”。目的是应对净息差收窄，增加财富管理业务和收费，降低重资本业务的风险。

# 招商银行：打造价值银行 应对市场挑战

●本报记者 齐金钊

3月27日，“零售之王”招商银行召开2022年度业绩说明会。针对投资者关注的热点问题，招商银行高管一一进行回应。招商银行董事长缪建民表示，现阶段，该行战略目标升级为价值银行。但价值银行不是对过去招行零售银行战略、轻型银行战略的否定，而是一脉相承、不断升华的。

**寻找新业务增长点**

年报显示，2022年，招商银行实现营业收入3447.83亿元，同比增长4.08%；实现归属于该行股东的净利润1380.12亿元，同比增长15.08%。

在交出这样一份稳健成绩单的同时，招商银行在年报中首次把战略目标定为“打造

价值银行”。对于这一表述的变化，缪建民解释称，价值银行不是对过去招行零售银行战略、轻型银行战略的否定，而是一脉相承、不断升华的。

“只有零售做得好，轻资本业务做得好，才能成为价值银行，后者是前两者的集大成者。价值银行不是单纯强调股东价值，而是通过为客户、员工、合作伙伴、社会创造价值，最终汇聚成为为股东创造价值。”他说。

他认为，过去银行业快速发展吃到了三个红利：一是经济高速增长；二是房地产市场繁荣；三是利差比较高。现在经济从高速增长进入高质量发展阶段，房地产市场从增量市场转为存量市场，同时利率不断收窄，这对商业银行提出很大挑战。如今，招商银行提出“成为创新驱动、模式领先、特色鲜明的最佳价值创造银行”来应对这个挑战。只有坚持创新驱动才能更好地聚焦质量，寻找新的业

务增长点。

缪建民表示，招商银行会坚持“旧的思路、新的打法”。“旧思路”是指招商银行的经营战略始终未变，坚持现代公司治理方法，走市场化道路。“新打法”是指该行的经营业务总能跟着客户需求变化而变化，从而优化该行的服务。

**优化产品结构**

去年下半年以来，受债市市场波动影响，银行理财行业承受较大的赎回压力。年报显示，2022年末招银理财管理的理财产品余额2.67万亿元，较上年末下降3.96%。

招商银行行长王良表示，由于净值波动导致客户赎回，招商银行去年一度承受流动性管理压力，公司也进行了认真总结和反思。王良称，银行理财公司对中国银行行业

说是新生事物。从银行的经营策略来讲，母行对招银理财的要求是稳定规模，不追求规模做多大。“事实上，即使在去年的情况下，招银理财的管理规模依然位列行业首位。”

“银行理财公司要优化产品结构。过去理财公司的产品，主要是以固收类和现金管理类产品为主，固收类产品占比更大，债市波动导致回撤幅度很大，而很多投资者对银行系理财产品仍有保本保收益的预期。接下来，招银理财会稳定规模优化结构，丰富产品线，加大权益类资产配置。同时，招银理财还要提高投研能力、风险管理能力、产品创新能力、系统科技支持能力，以支撑理财公司长远发展。”王良称。

对于今年招银理财的经营计划，王良表示，今年债券市场整体利率保持稳定，理财产品规模已经保持在稳定水平。接下来要将夯实内功、提升能力作为今年的主要工作要求。