

流动性收益性兼备 银行“零钱理财”升温

●本报记者 吴杨

“我刚上班,积蓄较少,又担心紧急情况要用,最近发现了很多零钱理财产品收益较高,同时又具有一定流动性,快赎额度高,感觉很契合我的需求。”在北京工作的刘凡向中国证券报记者表示。

中国证券报记者还发现,交通银行、招商银行等近期公告称,提升部分零钱理财产品的单日最高快赎额度。业内人士表示,零钱理财产品具有高快赎额度,且底层对接产品类型多样,在一定程度上兼具流动性和收益性,可以满足投资者多样化资金需求。

单日最高快赎额度提升

5月29日,交通银行宣布其“活期盈”产品快赎额度提升,单日最高快赎额度由此前的5万元提升至10万元。据产品详情页信息显示,截至5月25日,该产品七日化收益率为2.24%,1分钱起投,支持消费支付。

除交通银行外,招商银行3月通过其App社区官方号“招财”宣布,该行“朝朝盈2号”产品计划于2023年3月30日新纳入10只货币基金产品,该产品单日最高快赎额度由70万元变为80万元。此外,该行底层配置40只理财产品的“日日宝”产品单日最高快赎额度为40万元。

随着现金管理类理财新规过渡期结束,现金管理类理财产品和货币基金一样,单个产品每个自然日快速赎回限额1万元。“可以通过持有多个现金管理类理财产品来提升单日最高快赎额度,比如1只产品单日最高快赎1万元,2只产品则为2万元,以此类推。”某城商行理财公司相关负责人表示。

此外,购买诸如“朝朝盈2号”等零钱理财产品也可提升单日最高快赎额度。例如,宁波银行“日日宝”底层对接50只货币基金,购买后每日最高快赎额度50万元。“银行纷纷布局零钱理财也正是基于其起投点低、支持快速赎回且满足了投资者对低风险、稳定利息的期待。”巨丰投顾高级投资顾问谢后勤说。

底层对接产品类型多样

经梳理发现,目前多家银行推出的零钱理财产品底层对接产品多为货币基金、银行理财产品等,组合方式多样。

一方面,有的零钱理财产品底层对接的为货币基金,例如工商银行推出的“天天盈”,最高可关联10只货币基金,宁波银行的“日日宝”底层对接50只货币基金。另一方面,有的零钱理财产品底层对接的为银行理财产品,例如目前底层对接40只理财产品的招商银行“日日宝”,平安银行的“灵活宝”。

此外,也有部分零钱理财产品底层对接的既有货币基金也有理财产品,例如中信银行的“零钱+”。据中信银行App显示,产品明细中既包含信银理财日盈象天天利26号、11号等理财产品,也包括华夏快线货币B、南方天天利货币A等基金产品。

据多位理财经理介绍,这些零钱理财产品并非严格意义上的理财产品,而是银行向投资者

者提供的一键式购入多只产品的便利性服务。

适合理财“小白”

刘凡说,这类产品风险较低,收益虽然不是很多,但对于理财“小白”来说,还是非常合适的“最后果断选择把闲钱都放了进去。”

另一位投资者杨燕表示,这种产品的收益水平较余额宝高,且具有较强灵活性。中国证券报记者发现,目前余额宝的七日化收益率在1.94%左右,而以招商银行推出的“朝朝盈2号”为例,底层产品最高七日化收益率在2.65%左右。

招商银行某理财经理说,如果投资者对流动性要求较高,资金额度较大的话,这种一键式购入多只产品的活钱管理服务会更合适,且能实现快速赎回。

但也有理财经理提醒,投资者还应根据自身资金使用需求和风险承受能力来购买零钱理财产品,也可以采取组合搭配提升整体收益。

贝莱德建信理财总经理范华：守正出奇 推动产品体系优化升级

两年的时间不算长,但每一步成长都落地有声。

6月10日,贝莱德建信理财揭牌开业将满两周年。从推出合资理财公司首只权益类产品,到“大胆”发行10年期养老理财试点产品,再到推出固收系列产品,合资理财公司中率先发行美元存款产品,包容创新已融入贝莱德建信理财的血液之中。

“以正合,以奇胜。”谈及贝莱德建信理财的发展战略,总经理范华向中国证券报记者表示,公司一方面将坚守“正”的本色,打造适合大众、收益稳健的产品,另一方面将发挥“奇”的本领,满足客户个性化投资需求。

●本报记者 王方圆



视觉中国图片

拥抱市场变化 适时调整产品策略

2023年尚未过半,贝莱德建信理财已迎来公司发展的一个重要里程碑。今年4月下旬,公司管理规模超过100亿元。据了解,2022年6月末和2022年末,公司的管理规模分别为30.1亿元、67.4亿元。

管理规模增长的背后,是贝莱德建信理财产品策略优化、产品类型丰富和资产投资范围的拓展。范华介绍,今年公司做出了三个重要改变:一是加快了固收类产品的发行节奏,以提升品牌辨识度;二是产品投资范围新增了可转债,以拓宽产品收益来源;三是推出了美元存款产品,捕捉美元利率的相对高点。

其中第一个改变出乎不少人的意料。由于公司第一、二只产品均为权益类理财产品,贝莱德建信理财起初被业界认为专注做权益类理财产品。即使公司在2022年7月推出了首只固收类产品,但截至2022年末,公司的权益类资产投资比例达27.63%,在银行理财公司中仍处于较高水平。

“这是我们结合客户偏好和资本市场情况,主动做出的策略调整。”范华说,一方面,权益类产品波动较大,发行需要更为谨慎;另一方面,与去年下半年相比,今年的市场利率水平更利于发行固收类产品。

对于权益投资,范华依然抱有较高期待。范华表示,公司希望把权益类产品更多地放到多资产多策略的产品大领域中,更好发挥资产配置的能力。另外,建议投资者采取长期定投方式,提高取得正收益的概率。

深耕养老优势 研发第三支柱产品

根植于养老投资见长的贝莱德集团,贝莱德建信理财在养老投资方面具有天然优势。去年,公司成为首家发行养老理财试点产品的合资理财公司,并入围了首批个人养老金理财产品发行机构。

据范华介绍,近期公司个人养老金理财产品已在筹备中。“我们的目标是承接投资者多样化的养老投资需求,探索封闭式和开放式等多种产品形态,推出标的丰富、整体

稳健的个人养老金理财产品,积极支持并促进中国养老保障体系的建设。”

目前,全市场已有近20只个人养老金理财产品,但数量和规模相对其他类型个人养老金产品而言较为有限。对此,范华对个人养老金理财产品的发展空间坚定看好。“等个人养老金理财产品陆续多起来,收益成绩单‘亮眼’起来,个人养老金理财产品将得到更多投资者的认可。”

据了解,贝莱德建信理财去年针对位于中国一线、新一线及二线城市的1000位“上有老下有小的”“夹心”一代进行了养老调研。调研显示,受访者对于如何更好地利用多元资产配置来提升收益预期和抵御通胀缺乏认知。“这些问题和挑战都需要专业机构进行深入研究,并对相关业务进行创新。”范华表示。

立足全球视野 探索本土化创新

从股权结构来看,合资理财公司的设立,有利于引进国际先进的资管实践和专业经验。

贝莱德集团、建设银行和淡马锡三大股东加持,贝莱德建信理财未来有哪些打算?

“在我加入之前,我们的团队已做了很多工作。但我们国内成熟的理财公司还有很大的差距,我可能正在做‘从0.5到1’的工作。”范华表示,全球化的股东和雇员背景是公司非常难得的优势,“我们一定要立足全球的视野,同时要适应中国客户的需求”。

范华举例称,在发行首款养老理财试点产品之时,公司就已经进行了一些本土化的改造。“考虑到国内客户对于长期性产品的接受程度需要培育,同时也为中国养老理财产品市场填补空白,我们的首款养老理财试点产品将期限设置为10年,比海外15年、20年的产品期限短一些。”

谈及公司的产品体系,范华向中国证券报记者介绍说:“以正合,以奇胜。”所谓“正”,就是通过多资产多策略的投资,打造收益稳健的产品,满足大多数客户的财富管理需求。所谓“奇”,就是要满足客户个性化的投资需求,提供包含权益资产、另类投资的产品。

基金代销违规频现

商业银行补齐内控短板成当务之急

●本报记者 王方圆

江苏证监局网站日前发布的信息显示,昆山农商行因制度建设及执行、内部控制、系统建设、考核机制四方面存在违规行为,被采取暂停接受新投资人开立交易账户申请六个月的行政监管措施。

当前,商业银行基金代销违规相关罚单频现。除昆山农商行外,今年已有10余家银行因基金销售业务存在违规行为被监管部门责令改正。从违规行为来看,销售人员“无证驾驶”、“打鸡血”考核、产品准入不合规、风险控制不完善等问题均引起了监管部门注意。业内人士认为,商业银行开展基金代销业务,需“苦练内功”,加快补齐内控制度短板。

涉及四个方面违规行为

信息显示,本次昆山农商行被给予行政监管措施,涉及四个方面的违规行为。制度建设及执行方面,未按照审慎经营的原则,建立健全并

有效执行基金销售业务的内部控制和风险管理制,完善内部责任追究机制,确保基金销售业务符合法律法规和中国证监会的规定。

内部控制方面,一是合规风控人员未对基金宣传推介材料和新销售产品、新业务方案等进行合规审查并出具合规审查意见,年度监察稽核报告存在缺失的情况。二是未设立产品准入委员会或者专门小组,对销售产品准入实行集中统一管理。

此外,昆山农商行存在系统建设和考核机制的问题。包括:未采取有效手段确保基金销售信息管理平台的安全和高效运行,对于自身原有的基金销售系统,存在开发升级不及时的情况;对于基金销售的考核以考核基金销量为主,考核维度较为单一,未将基金销售保有规模、投资人长期投资收益等纳入考核评价指标体系。

目前江苏证监局已对昆山农商行采取暂停接受新投资人开立交易账户申请六个月的行政监管措施。此外,暂停业务期间,该行应依法稳妥服务好存量客户。

严格落实监管要求

据中国证券报记者梳理,除昆山农商行外,今年已有10余家银行因基金销售业务存在违规行为被监管部门责令改正,涉及昆仑银行、厦门银行、长春农商行、重庆农商行、唐山银行、邮储银行河北省分行、光大银行长春分行、中信银行昆明分行等。

除上述昆山农商行涉及的四方面外,投资者适当性管理也是监管部门关注的重点。5月15日,云南证监局表示,中信银行昆明银行2022年上半年代销产品销售自查报告包含投资者适当性内容,但未见审核、发文留痕。3月10日,重庆证监局向重庆农商行出具警示函称,向投资者销售基金前,该行未按照规定向投资者告知“因经营机构的业务或者资产状况变化,可能导致投资者本金或资产受损的事项”。

宣传推介材料不规范、未对基金管理人充分审慎调查等方面问题也需要引起银行重

视。4月28日,晋商银行被给予责令改正措施。据了解,晋商银行存在未对基金管理人九泰基金进行充分的审慎调查和风险评估;合规风控人员未对基金宣传推介材料出具合规审核意见,使用的宣传推介材料不规范等问题。

基金业协会数据显示,2023年一季度公募基金销售保有规模排名前8位的机构中,商业银行占据6位。在业内人士看来,作为基金代销的重要渠道,银行代销基金更要“苦练内功”。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示,银行要严格落实落细基金代销业务监管要求,加快补齐内控制度短板,配备专业、综合素质高销售人员,健全风控体系,落实好投资者适当性管理要求。

针对基金代销中的考核激励问题,监管导向也十分清晰。据《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》规定,基金销售机构应加大对存量基金产品持续销售、定期定额投资等业务的激励安排,不得将基金销售收入作为主要考核指标,不得实施短期激励,不得针对认购期基金实施特别的考核激励。

银行“试玩”元宇宙 客群经营有待深化

●本报记者 石诗语

日前,中金金财发布公告称,中标上海银行元宇宙银行项目。据了解,该项目将选取理财厅、元宇宙营业厅、汽车金融服务等应用场景,打造元宇宙银行。

今年以来,多家银行持续深耕元宇宙领域,在虚拟数字人、虚拟营业场景等方面均有所突破。业内人士认为,打造元宇宙业务对银行打破金融服务同质化、赢得新一代年轻客群具有重要意义。但与此同时,也应注意元宇宙的不确定性和复杂性可能对现有银行风险管理体系带来的冲击。

吸引年轻客群

据了解,上海银行元宇宙银行项目将通过人工智能、虚拟现实等技术打造线上元宇宙版手机银行,并选取理财厅、元宇宙营业厅、汽车金融服务等应用场景,打造高度沉浸、良好用户及交互体验、有社交属性的元宇宙银行。该项目旨在以元宇宙的概念来契合现在年轻人情绪价值和美的体验,在手机银行上建设上海银行元宇宙银行应用。

赢得新一代年轻客户的青睐,对金融产品具有重要意义。今年以来,多家银行持续深耕元宇宙领域,在虚拟数字人、虚拟营业场景等方面均有所突破。例如,平安银行深入洞察年轻客群的个性化需求,打造与运营的“小财娘”虚拟数字人IP,将金融元素与年轻人喜爱电竞、科技等元素有机结合,产出了一系列独特互动的IP衍生品。

“凭借着行业内稀缺的动画自动化管理流程、插件的自主研发能力,我们打造出满足AI规格使用的小财娘虚拟人形象,让虚拟人的应用场景得到充分发挥和拓展,也让我们可以拓展虚拟直播、游戏、AI智能服务等行内外业务场景,进一步探索和完善元宇宙布局。”平安银行有关负责人介绍说。

百信银行金融科技部相关业务负责人表示:“数字员工可实现7×24小时无休工作,维护成本相对较低,此外,还具有处理任务准确率高、处理流程可溯源等优点,在商业银行降本增效方面有较大优势,其特殊形象也有助于银行丰富对客服务内容以及提升交互体验。”

多元服务场景

同时,元宇宙也为银行打破金融服务同质化提供了新路径。在服务和营销场景建设方面,南京银行推出“你好世界”虚拟服务场景,客户可以在3D沉浸式空间中自由行走、参与游戏、领取奖品,还可以从客服人员处了解银行金融业务;据了解,该空间未来还会开放营业厅模块,用户可从游戏直接跳转银行交易。

工商银行金融科技研究院基于主流3D渲染技术自主研发元宇宙技术引擎,推出“VR元宇宙虚拟营业厅”。首期已在河北省雄安分行落地试点,包含基于VR智能眼镜的各项功能,打破时间与空间的限制,使客户仿佛置身于虚拟场景中,产生沉浸式新奇体验。

以贵金属销售为例,中国银行运用了3D虚拟展示、感知交互、AR等技术,将实时形成的虚拟贵金属,通过移动终端与现实场景相结合,360度呈现于客户眼前,同时,支持多维度查看产品细节、虚拟试戴摆放、在线支付购买、分享朋友圈等全流程操作。

在业务场景探索中,有业内人士认为,目前商业银行对元宇宙的应用都是基于单一场景的简单业务,仅起到补充的作用,至于元宇宙银行生态系统的目标模式都处于模糊形态,业务模式和盈利模式还有待进一步开发。

风控问题待解

中国证券报记者调研发现,虽然银行对元宇宙领域探索不断深入,但在元宇宙产品触达客户方面还有所欠缺,甚至有储户表示没有了解过银行虚拟数字人等项目。

“只参与过银行数字藏品的活动,对虚拟数字人客服的使用比较少,感觉在复杂业务的解答和处理上,还是人工客服更高效。”北京地区互联网公司职员小赵告诉中国证券报记者。

还有银行储户表示,在极少的特定业务场景中体验过虚拟服务。

“当前银行业应持续下沉元宇宙产品应用,从理念、组织、业务、技术、数据、合作六大层面深化数字化能力,加快数字化转型步伐,结合客户需求推出针对性产品和服务。如应用虚拟现实、增强现实等技术,提高银行远程服务的客户体验。”招联首席研究员董希淼认为。

此外,某国有银行软件中心相关业务负责人还提到对风控问题的担忧:“元宇宙的不确定性和复杂性对现有的风险管理体系造成冲击,产生不可预知的风险;商业银行业务与元宇宙的结合,对于信息安全、反洗钱、经济诈骗等合规问题带来巨大的挑战;元宇宙基于多维虚拟空间、实时交互、沉浸式体验依赖于巨量的数据作为支撑,这对商业银行带来极大的数据安全包括网络安全、身份识别以及数据安全等方面的隐患。”

他认为:“对于元宇宙银行的研究和应用,商业银行应该制定与之适应的风控体系,探索和制定元宇宙银行行业规范,从法律、制度、管理体系等方面入手,落实数据安全、隐私安全、保护消费者权益等措施。”