

■ 资管机构高端访谈

专访中邮理财总经理彭琨

深耕“稳、选、投、信、智” 构筑银行理财核心竞争力

“稳是一个状态,不是一个刻度。”中邮理财总经理彭琨日前在接受中国证券报记者专访时,这样定义银行理财的核心特质。在他看来,“稳”不是零波动,而是回撤可预期、波动可承受、风险可管控。这不仅是银行理财转型后的基本盘,也是居民资产向金融资产转移中,银行理财作为“普惠型资管底座”的差异化定位。

在此过程中,理财公司还应优化“选”的辨识度、提升“投”的专业化、保障“信”的公平性、强化“智”的赋能网,多维协同发力,从简单的存款替代者角色跃升为负债端普惠化与资产端多元化之间的枢纽,打造核心竞争力。

● 本报记者 程竹 薛瑾



视觉中国图片

“存款替代”第一站

“理财作为居民‘存款替代’的第一站,必须当好大众财富管理的‘钱袋子’。”彭琨说,依托与居民储蓄天然贴近的渠道优势和客群信任,银行理财正加速承接财富迁徙的资金,并由此形成鲜明的风格特色。

“发展适合大众稳健型财富管理需求的普惠化产品,在居民资产配置中发挥压舱石作用,是银行理财应该担负的历史使命。”彭琨表示。2022年债市调整后,行业持续完善产品管理、强化风险控制、深化投资者陪伴,理财产品净值波动逐步收敛,稳健性得到市场充分检验。今年上半年,理财产品平均年化收益率2.05%,累计为投资者创造收益3052亿元,以固收和“固收+”产品为主,在波动率、最大回撤等风险指标上整体表现更为稳健。

截至今年上半年末,理财投资者数量达1.5亿户。在彭琨看来,低波稳健的产品特征与广泛的客户基础使理财成为居民财富管理中的重要的底仓配置。

在普惠本色中拓展潜力

专访中,彭琨不止一次提到银行理财的本色:脱胎于商业银行,连接着最广大地域与客群,天生就是“普惠型财富管理产品”的执棋者。

“但普惠不等于‘一刀切’,而是要适应最广大客户群体的差异化需求,理财公

司要联动渠道摸清客群差异化需求,并充分运用大数据、人工智能等手段持续优化客户风险承受能力与产品适配的精准度。”彭琨说。

对于产品和客户需求匹配的逻辑和流程,彭琨娓娓道来:在明晰客户需求与产品定位的基础上,以客户风险承受能力为出发点搭建配置框架,按照“客户要什么、产品装什么、资产配什么”的逆向推导,通过不同波动的资产组合为不同风险承受能力的客户输出对应产品。他还表示,要科学设置风险敞口与集中度约束,从源头压减组合波动,对不同风险等级产品匹配差异化回撤、波动管控标准,严防风格漂移。

在服务居民财富保值增值目标的同时,银行理财还承载着服务国家战略、支持实体经济的重任。

“行业发展最大的‘合规’,是服务国家战略导向。”一方面,中长期资金入市政策堵点相继打通,理财资金参与资本市场的路径不断丰富。另一方面,低利率环境下固收类资产收益率持续下行,权益类资产对组合收益的价值更加凸显。

中邮理财的权益投资探索已走在行业前列,累计参与港股IPO投资43笔,规模约21亿元,累计参与定增投资162笔,聚焦半导体、人工智能、高端装备等新质生产力领域,成为理财资金“打新常态化”的典型样本。

“在加快权益投研体系建设的同时,公司一方面精选委外机构增配权益基金,另一方面深度参与A股、港股一级与一级

半市场,用固收+打新/定增的折价安全垫增厚收益,也让居民财富通过理财渠道精准灌溉实体经济。”彭琨说。

五大维度塑造竞争力

资管新规实施以来,银行理财与公募基金、保险资管、信托等同台竞技。相较其他机构,理财公司的底牌是上亿客户对“稳稳的幸福”的朴素追求。

彭琨认为,正因如此,理财公司不能只靠牌照红利与渠道惯性,而要从“稳、选、投、信、智”五个维度重塑竞争力。

一是坚守“稳”的基本盘,将低波稳健打造成理财的核心品牌特质和长期竞争优势。这离不开优化产品布局筑牢低波基本盘,精进大类资产配置构建低波收益稳定资产体系,健全全链条风险管控守住波动可控底线。

二是优化“选”的辨识度,完善产品管理体系,让客户更易识别、辨认、选择。“当前理财产品数量繁多,同质化程度较高,质量参差不齐,叠加收益竞争加剧、分类标准不够明晰等因素,投资者难以有效甄别和理性选择。”彭琨说。对此,中邮理财的探索是从统一产品语言、强化品控管理、完善信息传递三个层面,全流程使产品更加清晰可比较、稳定可预期、透明可感知。

三是提升“投”的专业化,打造多资产多策略组织管理能力。在彭琨看来,多资产、多策略是投研组织、风险管理和运营模式的系统性重构,应围绕“广度、深度、精度、粘度”四个维度一体推进。

“广度”决定投资可达的有效前沿。广覆盖的可投图谱是银行理财最重要的比较优势,跨资产、跨市场、跨策略的分散才有机会把组合有效前沿外推。

“深度”决定收益超额来源是否可靠。以“禀赋+生态”追求关键资产上的深度穿透和非核心资产上的可控合作。通过体系化的委外合作形成可执行、可复用的仓位与工具。

“精度”决定资产配置能否落地。精度须建立在战略配置定锚、战术配置微调的分层之上,同时人工智能是精度跃迁的重要工具。

“粘度”决定组合能否穿越波动、守住客户体验。互补性是关键,回撤控制是根本。要分别在产品层、组合层、工具层把“多资产”真正粘成“一个组合”。

“以广度打开空间,以深度确认能力边界,以精度把配置做成工艺,以粘度守住回撤与体验。”彭琨总结道。

四是保障“信”的公平性,加强投资者权益保护,坚守合规底线。压实适当性管理、强化信息披露、深化投保审查等,把对投资者权益保护的要求贯穿投、销、管全流程。

五是强化“智”的赋能网,发挥人工智能价值,赋能全链路升级。彭琨认为,人工智能不是简单的技术迭代,而是推动资管行业发展模式深刻变革的核心力量。为此,中邮理财坚持前瞻性布局,体系化搭建企业级智能基础设施,通过投研分析、风险预警、客户运营等业务场景落地,推动AI成为支撑公司高质量发展的底座。

“准备抢雪季早鸟票”

冰雪旅游需求升温 看银行如何“借雪生金”

● 本报记者 薛瑾

全国多地滑雪场即将迎来密集开板期。社交平台 and 旅游平台上,雪季早鸟票售卖已经活跃起来。“我最近在关注长白山雪场动态与酒店优惠,准备抢雪季早鸟票。”10月28日,在北京工作的滑雪爱好者小李告诉中国证券报记者。

随着天气转冷,消费者对冰雪观光、滑雪等体验型消费燃起热情,冰雪旅游需求逐渐升温。冰雪经济成为热门赛道,金融也未缺席。秉持“冰天雪地也是金山银山”的理念,从信贷到消费,多家银行深度融入冰雪产业。

雪季开板旺季

当不少地方还在赏秋,2026—2027冰雪季已拉开大幕——10月20日,位于新疆阿勒泰地区的可可托海国际滑雪度假区率先开板;河北崇礼万龙滑雪场10月23日启动试滑;10月27日,亚布力阳光度假村滑雪场抢抓宝贵低温窗口期,启动雪季造雪作业。

一批雪场将于11月陆续开板。当前,位于吉林的长白山万达国际度假区、长白山华美胜地均启动了新雪季造雪作业。其中,长白山华美胜地计划于11月14日试滑,11月21日正式运营,长白山万达国际度假区则将在11月21日开板。北大湖滑雪度假区已于10月20日开启造雪,并将于11月7日开启试滑。

在线旅游平台也为冰雪季“预热”,推出冰雪旅游套餐,“滑雪”“冰雪”“早鸟”等关键词搜索热度渐显,趁着早鸟套餐价格合适“先囤再约”消费特征鲜明。

消费热度也传导至资本市场。近期,多只冰雪产业概念股盘中走强。北京市社会科学院副研究员王鹏表示,今年冰雪游前置升温特征显著,雪场开板节奏普遍提前,早鸟预订、出行规划大幅前置,南方跨区域冰雪游客出行意愿更早释放,市场预热周期较往年拉长,反映出需求端提前消费的趋势,冰雪游市场整体仍处于上行通道。

银行“借雪生金”

近年来,银行业紧扣产业发展脉络和新兴消费场景,主动将金融资源注入冰雪产业链。从雪场建设的项目贷款,到雪具分期的消费金融,再到外籍游客的支付便利化改造,一场覆盖冰雪产业链上下游的金融“接力”正在持续推进,“借雪生金”成为银行对公与零售业务共同的新叙事。

“我们立足冰雪经济上下游金融需求,将金融服务融入冰雪景区建设、装备制造、赛事运营等重点领域,助力提升冰雪经济消费体验。”农业银行相关负责人说,“针对部分景区,该行量身定制了金融消费服务方案,积极开展信用卡刷卡金、消费立减优惠等活动,配套全渠道结算服务,助力冰雪景区完善基础设施,提升运营能力。面向冰雪经济领域商户,农业银行提供了聚合码、POS机及智慧收银等收单服务产品,覆盖新疆吉克普林国际滑雪度假区、黑龙江亚布力滑雪旅游度假区、吉林北大湖滑雪度假区等景区重点商户,有效缓解商户旺季资金结算压力,激发市场主体活力。”

浦发银行相关负责人表示,了解到抚顺龙岗山雪上运动中心建设项目后及时跟进,针对冰雪产业投资规模大、回报周期长的特性,迅速组建专项团队,深入开展调研,并为其量身定制了综合性金融服务方案,通过开辟绿色通道等,高效完成了1亿元项目前期贷款的发放。

政策和产业面双重支撑

银行密集布局冰雪经济的背后,是政策与产业基本面的双重支撑。

2024年,国务院办公厅印发《关于以冰雪运动高质量发展激发冰雪经济活力的若干意见》,明确提出到2027年冰雪经济总规模达到1.2万亿元、到2030年达到1.5万亿元的阶段性目标,并专设条款部署“加大金融支持力度”,如创新金融产品、加大对冰雪企业信贷投放等。

产业规模迈过万亿元关口,让这一赛道有了实实在在的分量。2026国际冬季运动博览会上发布的《2026中国冰雪产业发展研究报告》显示,2025年我国冰雪产业规模首次突破万亿元;2025—2026冰雪季全国居民冰雪运动参与人数达3.08亿人,参与率21.75%。

在冰雪经济大省黑龙江,中国人民银行黑龙江省分行相关负责人介绍,积极推动金融资源向冰雪经济关键领域倾斜,创新“再贷款+文旅”定向支持模式,丰富“再贷款+消费”应用场景,以低成本资金引导金融机构持续加大冰雪领域信贷投放力度;打造“冰雪+金融”特色化服务方案,锚定冰雪产业核心板块,精准匹配融资策略,强化黑龙冰刀等冰雪装备企业智能化升级改造融资支持。

该负责人还表示:“我们创新了‘冰雪+信贷’的差异化产品体系,紧扣冰雪产业链经营主体融资特点和需求,推动金融机构结合实际,因地制宜推出‘北极·民宿贷’‘雪都文旅贷’‘雪乡驿贷’等特色文旅信贷产品;丰富‘冰雪+消费’多元化支持场景,强化科技赋能,推动信用卡、线上个人消费等金融产品嵌入冰雪旅游场景。”



视觉中国图片

房贷贴息政策满月观察:红利从纸面直达刚需

● 本报记者 石诗语

“在我手机银行的房贷还款计划中能看到每个月贴息金额300多元,5年补贴下来利息能省近两万元。”家住江西南昌的廖女士向中国证券报记者表示。近期,廖女士贷款39万元,购买了人生第一套住房,她选择等额本息的还款方式,贴息前月供1600多元,贴息后每个月还款1300元左右。

自9月29日房贷贴息政策正式出台至今已满一个月,各家银行加快系统改造与业务落地,不少新近办理房贷的购房者已可在银行系统中查询到具体贴息金额。业内人士认为,贴息政策依托财政与金融协同发力,聚焦首套住房,重点支持普通家庭新购中小套型、较低价位的住房,把政策红利精准传导至刚需群体。

降低月供压力

“我在9月13日就提交了房贷申请,办理途中出现了一些小插曲,直到10月初才办妥抵押登记,没想到刚好赶上了贴息政策。”廖女士说,国庆假期结束后,银行客户经理通知她签署贴息服务确认书,各项流程完成后款项顺利发放。

贵州遵义的李先生近日购买了一套108平方米的三居室,用来满足一家五口人的居住所需。“原本每月还款金额是3055

元,现在系统显示,每月能享受的贴息金额为500多元。”从李先生为记者提供的还款计划列表可见,由于在等额本息的还款方式下,每月还款利息都在减少,因此贴息金额也随利息逐月减少,前10个月的贴息金额均在580元以上。

与廖女士机缘巧合搭上政策“顺风车”不同,江苏南通的梁女士与张先生在一系列房贷利好政策的助推下,决定购置一套属于自己的住房。

“我们一直都有买房的想法,但又不想早早背上高额的房贷。”梁女士向记者坦言,她和张先生步入职场都不足5年,积蓄不多,月收入水平不高,结婚一年多来都是租房住。“最近了解到房贷可以延期至40年,这样就摊薄了月供,现在又有贴息政策,能补贴5年,月供压力又减少了一些。我们测算了一下,虽然同面积自购房月供比当前租金略高一点,但在我们可承受范围内。再加上近两年计划生小孩,买套房子能让我们更快稳定下来。”

需满足三项要求

9月29日,财政部会同中国人民银行、金融监管总局印发《关于实施居民购房贷款贴息政策的通知》,决定自10月1日起在全国范围内实施居民购房贷款贴息政策,减轻新购买首套住房家庭的商业性个人住房

贷款利息负担。9月30日,多家银行纷纷响应政策安排,发布落实居民购房贷款贴息政策的公告,并在国庆期间快速落地房贷贴息政策。

“享受房贷贴息政策需满足三项硬性要求。”建设银行北京地区房贷业务人员向记者表示,需是在10月1日(含)后完成放款的新增商业贷款,贷款款项用于购买首套住房;借款人所购住房建筑面积在120平方米以下(含120平方米);价格在150万元以下(含150万元)。

“首套住房的认定按照现行政策执行,既包括新房也包括二手房。”上述建行工作人员补充道。

在贴息额度方面,农业银行北京地区个贷工作人员向记者表示:“财政部门按照贷款本金给予年化1个百分点的贴息支持,贴息期限最长不超过5年。单户可享受贴息的贷款规模上限为100万元。贷款规模不超过100万元(含)按实际贷款规模计算贴息,超过100万元的按照100万元上限计算贴息。”

值得注意的是,在记者调研过程中,不少借款人反映,在部分银行的系统中还查询不到应贴息金额。对此,记者咨询了相关银行了解到,可能存在几种情况,例如刚完成放款,系统尚未更新至最新的还款计划,借款人可在本月底或下月初再次查看;借款人不符合贴息条件,具体情况可咨询银行客户经理;部分银行的系统中虽未明确显示贴息

金额等详细指标,但在下个月还款时贴息金额会被自动扣除。

精准滴灌刚需群体

贴息政策并非面向市场全面松绑,而是瞄准刚需群体进行定向支持。业内人士认为,这将和一系列地产政策形成联动效应,带动住房消费链条修复。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉分析称,“9·29贴息政策”是财政端直接出钱补贴利息,进一步解决了“月供贵”问题,财政与金融双向协同,可与此前出台的房地产新政形成合力。此外,二套房不在贴息覆盖范围内,政策聚焦首套住房,重点支持普通家庭新购中小套型、较低价位的住房,说明政策不是全面刺激,而是精准滴灌刚需群体。

上海易居房地产研究院副院长严跃进向记者表示,此次政策的落脚点在于减轻新购买首套住房家庭的房贷利息负担,体现了对居民家庭刚性住房需求的支持。

“当前楼市中,如果刚性需求没有被激活,会影响到后续置换需求和改善需求,因此从本源上对刚性购房需求进行支持,导向非常明确。该政策不仅会对购买首套房家庭形成直接减负效应,也会对各线城市不同房屋交易产生积极的带动作用。”严跃进说。