

存款业务断档 中小银行上架代销产品救场

在监管点名违规后,靠档计息、周期付息等“创新”存款产品陆续整改退场,很多中小银行揽客产品进入“青黄不接”的阶段,如何继续“拉新促活”,丰富产品线守住客户成为各行着力探索的课题。北京商报记者近日调查获悉,部分中小银行代销银行理财产品提前上架,以补充现有银行产品线。“银行需要丰富产品线,理财子公司需要拓宽渠道。”在这样的双向需求之下,代销业务会成为中小银行的新赛道吗?

提前上架

近日,北京商报记者调查银行App存款产品时注意到,在监管整顿银行“创新”存款以及高息揽储之后,大量中小银行的产品进入“青黄不接”的阶段——存款产品骤减、产品数量形式单一、仅余少量定期存款。2020年以来热推的“周期付息”型存款或下架销声匿迹,或显示售罄不再发售,但也仍有部分银行卡在凌晨零点短时开放部分额度。

谈及目前存款产品整改进展,一位地方银行人士对北京商报记者表示,该行不符合目前监管要求的产品已经全部下线,而重新上线的产品均是整改完毕的合规产品,只是目前产品线比较单一,都是定期存款,公司业务部门也一直在研究什么样的存款产品能够满足合规要求,并能丰富产品线。

在此背景下,部分中小银行将代理理财产品提前上架,以期丰富产品线,优化客户体验,留住客户。

北京商报记者关注到,近期部分中小银行新上线了代理理财产品,比如亿联银行3月新上线了一款代销兴银理财的“添利日日鑫”产品,该产品风险等级为“低风险”,1元起购、申购赎回T+0,近七日年化收益率为2.719%。

某最近上线代销产品的中小银行的相关负责人向北京商报记者坦言:“现在上架的代理理财产品比原计划要提前一些”。他进一步表示,该行从去年开始就一直在接

触一些理财子公司,做代销的准备,包括前期业务和科技资源排期、谈合作、系统上线。在公司原来的计划里,今年也会丰富产品线,而在监管要求存款整改后,代理理财子公司的产品也抓紧提上日程并提前上线。

同业“联姻”

在渠道规范性提升的背景下,已经有越来越多的中小银行及理财子公司选择了同业合作代销模式,而在业内看来,这是一门双向选择、互惠互利的生意。

产品起购金额小、灵活性和收益率兼顾、品牌信任度高、与行内现有客群适配度高,能够与银行现有产品进行补充,成为中小银行挑选理财子公司产品进行代销的重要考量。

上述中小银行相关负责人表示,现在上线代理理财子公司的产品最主要的原因是要丰富产品的条线,让客户体验好一点。现在存款利率比较低,形式也比较单一,自营渠道的客户已经习惯了各种创新型、方便的产品,现在存款整改,自家银行短时间内无法推出理财产品,代销一些理财子公司的产品是本行产品的补充,也是为了促活,留住客户。我们现在一直在接触更多理财子公司,接下来上线的可能是形式更多样的产品。”

根据业内人士对北京商报记者介绍,相对而言,很多大行代销他行理财子公司的产品可能会形成竞争,热情不足,但出于补充产品的考虑,中小银行积极性会更高。

交银理财相关人士也对北京商报记者表



示,从目前行业发展态势看,中小银行对代理理财的需求比较旺盛。事实上,2021年底资管新规过渡期结束之后,中小银行就会面临缺少产品供给的情况。从去年开始,部分中小银行已经开始寻求其他机构代销,这种趋势已持续了一段时间,并有可能延续到资管新规过渡期结束前。

对于理财子公司而言,拓宽代销渠道的需求一直存在,因而对待中小银行的渠道也是敞开的。

某股份理财子公司人士对北京商报记者表示:“目前找公司谈渠道代销的银行一直是增加的。理财子公司拓展渠道不需要什么投入,销售费多少要具体谈,看对方愿不愿意接受,而代销渠道越多对理财子公司销售产品越有利,理财子公司肯定愿意广泛接触,建立更多的销售渠道”。

双向需求

值得关注的是,银行理财子公司铺设他行销售渠道其实兴起已久,2020年12月25日,银保监会发布《商业银行理财子公司理财产品销售管理暂行办法(征求意见稿)》,更是加速了同业合作代销的趋势。北京商报记者注意到,目前市面上,铺设代销渠道比较有代表性的理财子公司有光大理财、兴银理财、交银理财、平安理财、青银理财、建信理财等,代销他行产品的银行有招商银行、百信银行、微众银行等。

“大行的理财子公司产品进入代销行,短期内将会凭借品牌优势挤压行内原有理财产品的生存空间,目前开始参与代销的中小银行,不少还是头部的知名城商行,本身行内也

有理财子公司或者业内知名的理财品牌,敢于正面应对‘外来的和尚’的挑战。”金融监管研究院副院长周毅钦对北京商报记者如是说。在存款业务、渠道整顿之下,代理理财子公司产品是否会成为中小银行的一条新赛道和新出路也成为业内关注的问题。

当前,产品单一是中小银行的痼疾,在北京商报记者调查的10余家中小银行App中,大部分的中小银行自身没有推出理财产品,在存款业务整顿后,产品界面仅余寥寥存款产品。

周毅钦指出,不管是看国际上商业银行的资管业务,还是分析国内走得最前的公募基金行业的发展史,强者恒强、头部优势不断加强是历史的必然规律。当前国内前50名的商业银行理财规模占据市场近95%的份额,后面300多家中小银行的生存空间日渐狭小。

针对为何选择代销而不是推广自身理财业务来活跃客户,一位民营银行人士对北京商报记者表示,银行自己发行理财产品,需要满足一定的资质,同时还有人员团队搭建等要求,不少银行尤其是成立时间较短的民营银行不具备这一条件,而且由于客户信任度不高,小银行发行理财能不能发出去也是一个问题,如果是代销大中银行产品就相对容易发售。

“后续应该也会有很多民营银行去开展这项代销业务,这也是双向需求,理财子公司很需要代销渠道,本行渠道有限,希望更多渠道去代销自己的产品,民营银行也能丰富银行产品线。”上述民营银行人士对北京商报记者表示。

在周毅钦看来,代销是中小银行不得不走的一条路,无非是早走和晚走的问题。中小银行代理理财子公司产品可以有效实现两者双赢,互相发挥禀赋优势。在这一过程中,中小银行要扮演好投资顾问的角色,为客户做好大类资产配置,投顾这条赛道已经兴起,要积极提前介入,进行人才、系统的储备。

北京商报记者 孟凡霞 马婧

新增1.7万亿 2月社融超预期

3月10日,据央行披露,2月人民币贷款增加1.36万亿元,同比多增4529亿元。2月社会融资规模增量为1.71万亿元,比上年同期多8392亿元,其中,对实体经济发放的人民币贷款增加1.34万亿元,同比多增6211亿元。在分析人士看来,受多方因素推动,2月人民币贷款、社融数据表现强劲,后续,货币政策逐步回归正常是大方向,将更倾向于结构性工具调节,精准支持实体经济薄弱环节和重点领域。

金融统计数据显示,2月人民币贷款增加1.36万亿元,同比多增4529亿元。分部门看,住户贷款增加1421亿元,其中,短期贷款减少2691亿元,中长期贷款增加4113亿元;企(事)业单位贷款增加1.2万亿元,其中,短期贷款增加2497亿元,中长期贷款增加1.1万亿元,票据融资减少1855亿元;非银行业金融机构贷款增加180亿元。

光大银行金融市场部分析师周茂华在接受北京商报记者采访时指出,2月人民币贷款供需两旺,数据表现强劲,主要是国内疫情持续受控、政策支持,以及国内需求复苏态势良好,企业经营改善等因素推动。其中,2月居民贷款明显回暖,企业中长期贷款强劲,表外融资继续放缓。

“2月居民短期贷款下滑,主要是与国内多个城市就地过节,部分消费活动受到一定抑制有关。但2月居民短期贷款强于上年,且1、2月居民短期贷款表现强于2019年同期,显示国内居民消费活动明显复苏;企业中长期贷款强劲,主要企业盈利前景改善预期乐观,预示后续企业投资活动明显增强。”周茂华称。

苏宁金融研究院宏观经济研究中心副主任陶金同样指出,2月人民币贷款数据超预期,继1月新增信贷规模创新高后,2月信贷扩张速度并未放缓,反映了稳信用政策背景下实体经济融资需求仍然十分旺盛。从结构上看,企业部门和居民部门中长期贷款双双

大增,或反映了工业部门盈利的改善和相应的固定资产投资需求较多,以及房地产在年初交房的繁荣;而住户部门短期贷款减少和企业部门短期贷款少增更多是因为春节还款因素。

尽管同比贷款数据上升,但从环比来看,2月人民币新增贷款需求相较1月出现明显回落。从结构上看,无论是居民贷款还是企业贷款均较上月出现明显减少,例如,居民贷款比上月少增11279亿元,其中居民短期贷款减少5969亿元;此外,企业贷款也较上月少增13500亿元,尤其是企业中长期贷款少增9400亿元。

对此变化,周茂华告诉北京商报记者,2月贷款环比下滑,主要是银行在年初加大信贷投放力度“早投放、早收益”,这也符合往年银行的做法。

另在社融数据上,据初步统计,2021年2月社会融资规模增量为1.71万亿元,比上年同期多8392亿元。其中,对实体经济发放的人民币贷款增加1.34万亿元,同比多增6211亿元;对实体经济发放的外币贷款折合人民币增加464亿元,同比多增212亿元;委托贷款减少100亿元,同比少减256亿元;信托贷款减少936亿元,同比多减396亿元;未贴现的银行承兑汇票增加640亿元,同比多增4601亿元。

在多位分析人士看来,受强劲的信贷支持,社融数据明显超预期。一方面显示企业融

资需求改善,企业信心改善、投资活跃表现,是内需回暖表现;另一方面,国内政策继续为实体经济恢复给予支持。

货币供应方面,数据显示,2月末,广义货币(M2)余额223.6万亿元,同比增长10.1%,增速分别比上月末和上年同期高0.7个和1.3个百分点;狭义货币(M1)余额59.35万亿元,同比增长7.4%,增速比上月末低7.3个百分点,比上年同期高2.6个百分点;流通中货币(M0)余额9.19万亿元,同比增长4.2%。当月净投放现金2299亿元。

对此数据,陶金指出,M1环比增速明显放缓,与今年春节资金使用规律有关,就地过年对活期存款和现金的需求有一定压制。同时从企业贷款多增、居民购房贷款增加等现象看,资金由短期转向长期用途的规模也不小。M2增速提升,反映了实体经济中长期融资需求增加,市场普遍低估了企业和居民部门中长期投资的需求。

在人民币存款方面,2月人民币存款增加1.15万亿元,同比多增1294亿元。其中,住户存款增加3.26万亿元,非金融企业存款减少2.42万亿元,财政性存款减少8479亿元,非银行业金融机构存款增加1.61万亿元。

周茂华认为,2月存款一方面体现了春节因素,企业存款通过工作奖金等向居民存款转移,同时,春节期间企业减少开工;2月财政存款下降,反映财政在年初加大支持力度,支持经济恢复;非金融部门存款增加,主要反映了居民增加理财产品等金融资产投资。

展望后续货币政策走向,陶金指出,目前看,货币政策“稳货币、稳信用”在短期与实体经济融资需求产生了一定的矛盾。当前金融数据增速在短期内明显高于名义经济增速,央行可能会加大调控的力度,在总量上开展更多的控制,同时结构性的政策继续实施,以保证在总量平稳的情况下保证重点领域和薄弱环节的支持。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红

基金“倒春寒”:逾千只亏损超两成

受近期A股市场整体震荡下跌趋势影响,备受关注的公募权益类基金净值也“遭了殃”。公开数据显示,虽然3月10日收盘,三大股指单日涨跌不一,但自春节假期后至今(2月18日-3月10日)的表现却是一致飘绿,其中,创业板指跌幅更超20%,部分公募重仓抱团股跌幅“有过之而无不及”,明星基金的净值也一跌再跌,令部分投资者自嘲钱被“大风刮走”。不过,就在投资者对未来走势存疑之时,多数业内人士则坦言不必悲观,还有基金公司“自掏腰包”以示对股市长期表现的信心。

Wind数据显示,截至3月9日,本周前两个交易日,易方达蓝筹精选混合、景顺长城鼎益混合、中欧医疗健康混合A的净值已分别亏损7.5%、8.84%和8.44%。若将统计时间拉长至春节假期后至今,则3只基金净值亏损均超20%,其中,易方达蓝筹精选混合亏损22.48%,景顺长城鼎益混合、中欧医疗健康混合A分别亏损26.94%和26.11%。

近期国内权益市场的震荡下跌背后,多只公募抱团重仓股“贡献良多”。以2020年末公募基金重仓持股市值排名居前的个股为例,春节假期后,位居重仓股前两位的贵州茅台与五粮液至今分别下跌24.26%和26.28%,美的集团、宁德时代、中国中免的股价也分别下降21.89%、23.79%和22.75%。

这只是近期公募权益类产品净值震荡下行现象的“冰山一角”。春节假期后,截至3月9日,净值亏损超过20%的股票型基金和混合型基金分别达到337只(份额分开计算,下同)和863只。即短期内,亏损超两成的权益类基金已多达1200只,而以中信建投医改灵活配置混合A/C、益民品质升级灵活配置混合为首的共6只产品净值跌幅更超30%。

至此,权益类基金春节前“节节高升”的业绩表现逐步缩水,年内收益率为负的产品已超七成。Wind显示,在数据可统计的1901只股票型基金中,截至目前,净值增长率为

负的达到1587只,占比83.48%。同期,4786只混合型基金中,也有3596只产品收益告负,占比75.14%。

不少基民在微博上调侃:“我的钱虽然不是大风刮来的,但很像是大风刮走的”基金人已亏到毫无波澜”。

不过,相较于投资者对后市的悲观,以及对是否要继续持有基金表示存疑等情况,无论是基金公司,还是业内智库,均通过行动和观点表达了对国内A股市场未来长期走势的看好。

从行业整体看,根据Wind数据统计,自春节假期后至今,还有华夏、天弘、富国、汇添富等8家基金公司先后对旗下权益新品注入“信心”,累计运用近1.34亿元参与认购。

而对于近期遭遇重挫的龙头个股的未来走势,天弘基金认为,整体看,龙头个股在经过快速下跌后,与其他股票的估值“剪刀差”已经大大缩减。预计在流动性收缩预期充分演绎后,未来市场风格会回到关注基本面上来,后期会更加关注优质龙头个股下跌后的买入机会。

景顺长城基金明星基金经理刘彦春也表示:“权益类基金的高收益必然伴随着高波动,经历近期的回调,无风险收益率回升带来的估值压力已经快速化解,现阶段对待股市的态度不必过于悲观。我们会坚持通过自下而上选择高投入资本产出、高成长潜力的公司,在每个行业中寻找符合标准的投资标的,也希望投资者能做好风险评估,用闲钱做投资,理性买人与自己风险承受能力相匹配的产品”。

虽然近期基金净值波动明显,但多数投资者仍较为理智。据一家大型公募市场部人士透露,近期旗下部分权益类基金确实会有赎回,但并未出现极端情况。南方某公募从业人士也表示:“近期权益产品份额没有明显赎回,也没有明显增加,一切都是比较正常的状态”。北京商报记者 孟凡霞 刘宇阳