

两年上新超四千产品 理财子公司未来拼什么

加速新产品承接

2019年5月20日,银保监会发布公告,批准中国工商银行全资子公司——工银理财、中国建设银行全资子公司——建信理财开业,此后理财子公司异军突起。截至目前,银保监会已批准筹建23家银行理财子公司和3家外资控股理财子公司,其中19家银行理财子公司和1家外资控股理财子公司已经开业。

作为资管市场的“生力军”,成立伊始,理财子公司就背负着银行理财净值化转型的使命。近日,北京商报记者在北京地区走访多家银行网点时发现,净值型理财产品已成为理财市场的主流,且从已设立理财子公司的银行来看,目前市场上大多是母行和理财子公司净值型产品并存的情况。

多位国有大行、股份制银行支行网点客户经理对北京商报记者表示,现在已经没有保本理财产品,新发理财产品基本由理财子公司代销,同时本行内的净值型产品也在同步销售,但数量已越来越少。

随着商业银行存续理财产品正逐步向理财子公司转移,理财子公司市场份额不断扩大。银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场年度报告(2020年)》显示,2020年末,全国331家银行机构存续理财产品规模共19.19万亿元,较2019年末下降4.21万亿元;理财子公司理财产品存续规模为6.67万亿元,占全市场理财产品规模的25.79%。而在2019年末,理财子公司产品存续规模仅为0.8万亿元。

普益标准研究员郑哲涵指出,理财子公司产品规模的上升和市场份额的扩大在一定程度上体现出理财子公司良好的新产品承接能力。

但同时,理财子公司的产品承接并不如

距离2019年5月20日首批银行理财子公司获准开业即将两周年。过去两年来,理财子公司产品上新超4000只,不仅规模在上升,市场份额也在逐步扩大,这在一定程度上体现出理财子公司良好的新产品承接能力。但资管新规大限逼近,对于理财子公司而言,考验不小,而“独立门户”后的下一站怎么走,也是难关重重。

想象得那么轻松:在资管新规大限到期还有半年的时点上,理财子公司仍然有一定比例的承接产品尚未完成转型。其中的主要难点还是在于底层资产不良以及浮亏所造成的表外回表内的处理问题。”金融监管研究院副院长周毅钦如是说。

权益投资探路如何

两年来,各理财子公司产品发行情况一直备受市场关注。中国理财网数据显示,截至5月17日,理财子公司共发行了4266只产品。

就投资性质来看,当前理财子公司主要发行的产品包括固定收益类、权益类、混合类三种类型。而成立两年,理财子公司干的还是银行擅长的老本行——主要配置固定收益投资。截至5月17日,理财子公司固收类产品共发行了3389只,占总发行量的近八成。

权益市场作为银行理财一直以来的短板,两年来探路情况如何?

理财子公司产品发行情况一览

投资性质	发行数量(只)
固收类	3389
混合类	868
权益类	9
合计发行	4266

理财子公司概况

银保监会已批准筹建23家银行理财子公司和3家外资控股理财子公司

19家银行理财子公司和1家外资控股理财子公司已开业

2019年末 理财子公司理财产品存续规模为0.8万亿元

2020年末 理财子公司理财产品存续规模为6.67万亿元,占全市场理财产品规模的25.79%



数据来源:中国理财网

根据中国理财网显示,截至5月17日,共有6家银行理财子公司登记了9只纯权益类产品。其中,3只来自光大理财,2只来自招银理财,而工银理财、华夏理财、信银理财和宁银理财各有1只。可以发现,理财子公司单独发行权益类产品仍非常少见。不过理财子公司权益类产品发行节奏正在加快,2019年发行1只,2020年发行4只,2021年至今发行了4只。

同时,配置部分权益类资产的混合类理财产品已经形成规模,发行数量稳步上升。两年共发行了868只产品,占总发行量的20.35%。

“理财子公司投资权益类的产品数量极少,占比极低。这和理财子公司的先天基因有关。目前理财子公司已经开始积极布局权益类的投资体系和投资团队,不少理财子公司去上市公司调研的频率大幅增加,引入券商研究所作为智库来帮助做好权益投资。”周毅钦指出。

业内普遍认为,未来理财子公司在权益市场的深耕必然成为其核心竞争力之一。而

当前理财子公司正在加紧探索布局权益市场,一方面增加权益资产配置,另一方面研究推出纯权益类产品。

看懂研究院高级研究员卜振兴指出,权益类资产是个有益的探索,未来产品种类会更加丰富。下一阶段在传统的固收资产配置基础上,理财子公司还会增加权益、商品、海外等资产的配置力度。

郑哲涵指出,未来,随着理财子公司投研能力的不断增强,预计权益类产品发行数量将会不断增加。理财子公司资产配置的重点取决于其整体战略规划、发展定位、投研团队建设、客群特点等。由于权益类产品更容易受股市、货币政策、经济增长等因素的影响,理财子公司权益类产品能否在短期成为其资产配置重点尚未可知。

短期仍需“拼爹”

目前A股上市银行旗下理财子公司已有

19家,根据2020年年报数据统计,除了去年8月才开业的苏银理财未披露净利润外,其余理财子公司2020年全部实现盈利。

透视年报可以发现,部分银行母行为理财子公司创造了绝大部分收入来源。2020年招商银行理财子公司招银理财以24.53亿元的净利润高居理财子公司盈利能力第一名,不过该公司的收入绝大部分来源于母行迁移而来产品的管理费收入。根据招行年报,招银理财2020年实现营业收入37.72亿元,其中受招商银行委托管理产品而获得的管理费收入为34.64亿元,占比91.83%。

随着银行理财子公司纷纷独立门户,各家理财子公司产品同台竞技,理财子公司接下来的发展是“拼爹”还是靠自己,如何与母行协同发展?

“理财子公司成立之初的快速发展离不开母行的支持和帮扶。短期来看,无论是从客户资源还是销售端来看,理财子公司要想完全脱离母行独立发展都比较困难。”郑哲涵如是说。

目前理财子公司和母行联动主要是渠道端依托母行资源,资产端为母行创造客户、拓展客户。郑哲涵指出,理财子公司可与母行形成战略协同,依托母行的销售渠道,为投资者提供稳健的收益,从负债端和资产端与母行进行表内业务协同。除了依托母行,理财子公司应完善产品体系、强化投资研究和投研能力、加强系统搭建。同时,理财子公司应制定攻守兼备的发展策略,以防止因产品净值波动而导致客户流失。

卜振兴表示,在母行之外,银行理财子公司要实现发展,需要建立多元化的产品体系、多品种的资产配置方案、高效便捷的服务体验,并在传统业务外搭载更多财富服务功能,比如咨询、拓展业务场景等。

北京商报记者 孟凡霞 马婧

科技赋能成效凸显 北京银行“乘风”数字化转型

3万亿 城商行的科技投入“账本”

总资产突破3万亿元!北京银行再交满意答卷,根据北京银行业绩报告,在今年一季度,北京银行延续良好发展势头,实现归母净利润68.98亿元,同比增长3.46%,盈利能力进一步提升,表内资产3.03万亿元,成为全国第一家规模超过3万亿元的城商行“领头羊”地位稳固。

从2020年全年业绩来看,北京银行盈利能力持续增强,实现营业收入643亿元,同比增长1.85%;实现净利润214.84亿元,同比增长0.2%。伴随经济复苏加快,北京银行盈利步入加速通道。

今年一季度,实现净利润68.98亿元,同比增长3.46%。经营转型成效显著,零售业务规模、占比持续提升。截至2020年末,北京银行零售资金量(AUM)余额7748亿元,较年初增长8.6%;零售储蓄存款规模3925亿元,较年初增长11.5%。

零售业务的深化转型、AUM与储蓄规模增长强劲均离不开金融科技投入的持续加大。近年来,以科技创新金融服务,加速金融与科技深度融合已经成为行业共识。早在2019年,北京银行就制定了数字化转型三年行动规划,围绕“党建引领、数字转型、传承文化、防控风险、永续发展”的工作主线,加强金融科技平台建设和赋能,巩固融合机制保障,提升科技治理、研发交付、基础建设、科技研究等方面实力,打造“数据+服务”能力中心。2019年,北京银行科技投入达到18亿元,增幅20%,约占当年营业收入的3%。

2020年北京银行进一步加快数字化转型的步伐,2020年金融科技投入为22亿元,信息技术投入占全行营业收入的比例达到3.4%。截至2020年末,全行科技金融贷款余额1614亿元,较年初增48亿元。

在数字化转型三年行动规划纲领文件的指导下,2020年北京银行启动“京匠工程”十大项目群建设,投产开放银行平台,打造“易

2020年金融科技在助力银行业转型中被赋予了特殊的使命,疫情冲击下的“无接触”概念、网上金融推动着商业银行加速向数字化、智能化、生态化层面转型发展。

去年是北京银行数字化转型的关键之年,这一年,北京银行信息科技投入占全行营业收入的比例再次提升,并通过加强顶层设计,优化科技治理架构,提升科技供给能力:“京准查”外部数据应用平台、RPA流程机器人、“风险滤镜”2.0风控决策引擎等一系列成果的落地,彰显“数字京行”建设成效。

点办公”门户、“京准查”平台,支撑全行经营管理数字化升级。2021年以第五代核心系统为重点的“211”工程全面上线,对北京银行信息系统进行系统性、规模化、前瞻性设计,也对该行有效落实数字化转型战略,打造更加强大的数字化引擎奠定了基础。

“1+3+1” 高效协同科技治理格局

2020年北京银行数字化转型的关键之年。在金融科技的发展中,北京银行通过加强顶层设计,优化科技治理架构,提升科技供给能力。

北京银行相关负责人介绍,该行首先通过变革组织架构,持续优化全行科技资源配置,探索形成了“信息技术条线”“数字金融部、数据管理部、电子银行部”,以及“金融科技公司”的“1+3+1”的高效协同科技治理格



局,构建适应发展的敏捷组织,持续为业务赋能。二是信息技术条线革新组织模式,通过组建面向业务条线的团队,有效促进业务和技术的融合,提高产品研发和业务创新的敏捷性。三是通过设立金融创新实验室、科技创新基金等,在全行范围内营造激励创新氛围,持续提升全行创新能力。

凭借顶层设计的加强,该行正式形成“一部两中心”的组织架构,组建面向业务条线的技术团队模式,并将在此基础上推动技术架构转型落地,以新设团队作为科技人员管理创新的“试验田”,充分发挥“鲶鱼效应”,进一步激活组织活力。

随着大数据、云计算、人工智能、区块链等新兴技术逐渐趋于成熟,新科技与金融的深度融合也已从研究设想走入现实。据了解,北京银行的生物特征仓库已具备多种人脸识别算法,覆盖各类金融场景,现已累计提供各类人脸识别服务近1000万人次,算法识别率

超过98%。2020年11月,该行自主研发的“京准查”外部数据应用平台,运用图计算、自然语言分析技术,充分挖掘外部数据价值,为拓客营销、客户风险识别提供“称手工具”。

北京银行相关负责人透露,由北京银行建立的“千人千面”财富体检”客户流失预警”手机银行促活”等模型,提升线上渠道精准营销能力。该行自主研发的分布式研发运营一体化的“顺天”技术平台也于2021年1月正式投产上线。“顺天”平台基于云原生架构体系,搭建了安全稳健、灵活敏捷的全行统一技术底座,使应用交付效率提高了5倍以上,系统扩展成本降低约60%,进一步增强对重要业务系统的自主掌控能力。

场景生态 实现小微信贷业务“降本增效”

对商业银行而言,小微企业主、个体工

商户等贷款主体风险抵抗能力脆弱,普惠金融业务往往伴随着成本高、风险高等痛点,如何解决这些痛点,金融科技就成为一个主要手段。

在降低企业运营成本、提高全行工作效率方面,北京银行运用金融科技手段解决业务流程痛点、解放人工操作。应用RPA流程机器人优化企业客户年检、信贷业务影像资料上传等业务环节,降低总行业务人员手工操作,每年可减少约8万小时手工工作量。开展“京牛RPA”业务流程数字化竞赛,挖掘各分行业务痛点需求,推动各分行积极探索利用金融科技手段提质增效。截至2020年末,北京银行普惠金融贷款余额929亿元,同比增长30.4%,2021年一季度末,普惠金融贷款余额进一步增长至1072亿元,同比增长43%。

秉承移动优先战略,加强互联网金融与金融科技创新应用成果落地,北京银行开放银行1.0平台在智慧教育、智慧医疗、智慧园区、数字政务、数字文创等几大领域构建场景生态,提供全景服务,切入场景高速发展的“快车道”。以支撑小微信贷业务线上化、智能化转型为出发点,充分整合大数据平台、非结构化平台等技术平台,实现小微信贷业务“降本增效”。

数字化转型不仅需要科学的顶层设计、强大的分布执行,更离不开强有力的风险防控支撑。在增强风险防控方面,北京银行自主研发的一站式大数据风控模型开发平台——“风险滤镜”2.0风控决策引擎和风控模型实验室系统,沉淀各类风控模型140余个,年均调用量1.8亿次;构建知识图谱平台,基于4700万工商数据,对企业谱系进行挖掘和计算,支持贷前调查、贷后预警工作的开展,为业务数字化转型保驾护航。

2021年是我国“十四五”发展规划的开局之年;“十四五”期间,北京银行信息科技投入占全行营业收入的比例将不低于3.5%,并将向移动优先、架构转型、开放银行等领域倾斜,最终目的是提升客户服务水平、增强风险防控能力、降低企业运营成本、提高全行工作效率。