银行理财子公司：一道新“分配”考题

资管新规、理财新规的落地，正在加速重塑银行理财格局。具备“1元起投”、“首次投资无需面签”、“可以直接投股市”等多重利好的理财子公司在2019年正式启航，自多家银行理财子公司开业后，相关理财产品光速入市。可以预见的是，未来不管是大型银行、股份制银行还是城商行，理财子公司与母行分支机构在销售管理、利益分配等方面都将需要更多协调。

谁的客户：风险标准统一化管理

步入2019年，银行理财子公司的筹建可谓光速，截至目前，包括工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行5家国有大行以及光大银行、招商银行2家股份制银行在内的7家银行的理财子公司均已经开业。以国有五大行为例，工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行理财子公司已相继开业并发布产品。其中，开业较早的两家银行已披露理财子公司盈利情况。2019年上半年，工商银行全资子公司工银理财实现净利润0.81亿元；交通银行全资子公司交银理财实现净利润0.02亿元。

理财子公司接连开业、相关产品陆续推出，产品销售情况如何？北京商报记者近日在走访过程中发现，理财子公司的收益率普遍高于银行内理财产品，但理财经理并不会刻意推荐理财子公司的产品。一位国有大行理财经理向记者介绍称“目前大部分理财产品都已经移交给子公司，现在行内的产品也主要以净值型为主，理财子公司的收益率确实比银行自营理财产品稍高一些，但我们在推荐理财产品时不会区分行内或者子公司产品，主要看风险等级，所有产品风险标准等级是统一的”。

另一位国有大行客户经理也介绍称“目前理财子公司的产品主要期限分为365天和500多天或700多天，一年期年利率在3.8%左右，700多天的年利率能达到4.3%左右，比行内自营的理财产品稍高一些。”据他透露“资管新规”要求各家银行去除固定收益类理财，以后更多的是净值化、浮动性的产品，现在来说理财子公司的产品才刚上架，目前产品体系还不完善，投资期限较长的产品还未满一年，实际收益率尚没有具体的显现。

“资管新规”落地一年多以来，保本型产品正在加速退出，但投资者对其需求依然不小。“理财子公司发行理财产品在前几期开户情况都比较差，主要还是为了扩展资源，客户需要一个接受过程，大部分客户仍然习惯于收益稳定的预期收益型产品，对净值型产品接受程度不高，还需要慢慢适应。”一位国有大行理财经理表示。

可以看出，市场用户对收益不确定的净值型产品接受程度不够高。根据“资管新规”要求，银行资管业务的过渡期为2020年末。一位国有大行理财子公司相关负责人对北京商报记者透露，目前过渡期尚未结束，存在预期收益型（老产品）和净值型（新产品）共存的局面，银行理财业务转型过程中，投资者的购买习惯需要时间来扭转。

对于投资者教育问题是行业共性问题，需要监管政策引导以及同业大家持续共同努力。如何在新老产品转换过程中留住客户？融360大数据研究院分析师刘银平分析认为，相对于预期收益型的理财产品来说，净值型理财产品因不能保本且收益率浮动，不太容易被投资者接受。投资者喜欢安全性和收益率都比较高的理财产品，而这两者往往不可兼得，理财子公司一方面要展开投资者教育，普及理财知识、揭示相关风险，一方面要针对不同投资者发售差异化的理财产品。对保守型及稳健型投资者发行中低风险理财产品，同时利用理财子公司自身优势，发行更多的权益类产品，提高产品的收益水平来吸引有一定风险承受能力的投资者。

国有银行理财子公司产品发行情况（以投资类型划分）

名称	固定收益类	混合类	权益类	总计
工银理财	136	54	33	223
建信理财	6	2	–	8
交银理财	2	1	–	3
农银理财	1	–	–	1
中银理财	17	9	–	26
总计	162	66	33	261

数据来源：普益标准

国有银行理财子公司产品发行情况（以募集方式划分）

名称	公募	私募	总计
工银理财	179	44	223
建信理财	8	–	8
交银理财	3	–	3
农银理财	1	–	1
中银理财	26	–	26
总计	217	44	261

如何融合：存量产品之争

在相关政策的推动下，国有大行、股份制银行，城商行、农商行一起出动，设立理财子公司热情高涨。从筹备情况来看，目前，还有5家银行的理财子公司处于批筹状态，包括邮储银行、兴业银行，以及杭州银行、宁波银行、徽商银行3家城商行，银行理财子公司有望迎来新一波开业热潮。

根据普益标准此前发布的数据，问卷调研的165家银行中，大约有60家区域性银行在筹备理财子公司，而有意设立理财子公司的区域银行数量还在继续增加。

从已经开业的理财子公司运行情况来看，如何与母行现有存量产品完成交接也成为亟待面临的问题。在目前已开业的理财子公司中，工商银行已经率先做出了迁移，据该行近日发布的公告，将对182款由工商银行发行运作的理财产品分批移行至工银理财。移行后，产品管理人、相关投资管理及风险控制团队等将全部交由工银理财运作管理。

交银理财相关负责人在接受北京商报记者采访时也透露称，交银理财采用委托管理的模式，对母行存量理财产品的投资运作进行管理。目前母行整体理财业务保持稳定发展。未来，将按照监管的过渡期要求，进一步加大存量理财业务的转型力度。

理财子公司作为独立法人主体拥有人事权和财务权，未来如何继续深耕客户，加强精细化管理？

普益标准研究员陈飞旭在接受北京商报记者采访时表示，目前理财子公司尚处于探索时期，在投研、运营管理以及与母行的协调配合等方面面临着众多的问题。投研方面，理财子公司在固收类资产投研方面继承了母行优势；但权益类资产的投研能力和大类资产配置能力亟须提高。运营管理方面，净值型产品与预期收益型产品在运营管理方面存在显著的差别，理财子公司的投顾平台、产品销售系统、投资交易系统、风险监控系统、估值和会计核算系统等均面临较大的改变。

在银行理财净值化转型的要求下，银行理财对于投研能力、风险管理能力、运营管理能力等的相关要求将远胜于以往，人才招募工作也在紧锣密鼓地进行中。例如，某银行理财子公司以最高年薪96万元招聘股票与量化投资部、固定收益投资部、市场营销部、产品管理部、集中交易室等部门负责人。某股份银行理财子公司的风险控制部经理年薪在120万-140万元。

与母行的协调配合方面“理财子公司成为独立法人实体后，如何合理处置与母行的关系，借助母行的资源与渠道优势是理财子公司面临的主要问题。未来，理财子公司需聚焦于自身的优势，寻找差异化发展的道路，积极引进人才，加强净值型产品投研能力与运营能力建设。”陈飞旭表示。