



# 资管新规“倒计时” 理财产品转型“急”



上市银行自去年推进存量理财产品业务的整改及转型,理财子公司业务规模及盈利能力持续增长。资管新规过渡期延长至2021年底,银行理财产品净值化转型收官阶段将至,银行理财产品业务转型进展如何?

2021年是资管新规过渡期的最后一年,上市银行及理财子公司理财产品业务转型仍面临挑战。■ 朱慧之



## 净值型产品规模快速增长

自去年以来,银行理财产品的规模在持续稳定的增长。据安永发布的《中国上市银行2020年回顾及未来展望》报告显示,截至2020年末,银行理财产品市场规模同比增长6.9%至25.86万亿元,上市银行规模增速高于银行业近1个百分点。从A股上市银行披露的数据来看,截至去年底,上市银行非保本余额20.13万亿元,较2019年末增长7.8%。

作为获批筹建最早、开业最早、体量也最大的一批理财子公司,在2019年年底前均已完成开业目标的6家国有大行的理财子公司表现稳健。

其中,中邮理财表现最为亮眼,在2020年全年实现净利润11.87亿元,居国有大型银行理财子公司首位。邮储银行年报数据显示,截至2020年年末,中邮理财资产总额为98.52亿元,净资产为91.60亿元。紧随其后的是农银理财,在2020年实现净利润9.91亿元。其余4家国有大型银行理财子公司,即工银理

财、建信理财、中银理财和交银理财2020年分别实现净利润4.08亿元、3.35亿元、4.55亿元和6.65亿元。

股份制银行方面,招银理财一枝独秀,2020年以净利润24.53亿元领跑一众理财子公司。据招商银行年报披露,截至2020年年末,招银理财管理的理财产品余额(不含结构性存款)2.45万亿元,较2019年末增长11.87%。

随着资管新规过渡期截止的临近,理财子公司产品净值化转型提速。去年全年,由银行系理财子公司所发行的理财产品已经全部完成净值化转型。根据普益标准提供的数据显示,今年一季度理财子公司发行了1742款理财产品,全部为净值型产品,而去年同期产品数量仅为467款,同比增长273.02%。

## 理财产品转型仍存挑战

去年,上市银行稳步推进存量理财业务的转型整改,推动理财子公司发展,以尽快完成净值化转型。2021年作为资管新规过渡期的收官之年,伴随着后疫情时代的影响,上市银行及理财子公司理财业务转型仍面临挑战。

去年7月份,经国务院同意,人民银行会同发展改革委、财政部、银保监会、证监会、外汇局等部门,审慎研究决定,延长《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》过渡期至2021年底,研究提出了“过渡期适当延长+个案处理”的政策安排,同时鼓励采取新产品承接、市场化转让、合同变更、回表等多种方式有序处置存量资产。

银行业内人士指出,存量理财产品业务转型整改是当务之急。在经济下行压力增大的背景下,存量资产的消化仍是需重点关注领域,特别是通过回表、新产品承接等方式处理的资产,如信用风险管理不到位,可能将额外信用风险引入表内或新产品;针对市场化转让的资产,须密切关注处置资产价格波动风险;发行新产品承接的资产,交易定价公允性、商业条款合理性及信息披露等事项应持续关注。

# “18条红线”不能踩 25万亿市场迎新规

关乎25万亿银行理财市场的又一重要新规落地!在征求意见稿发布半年后,日前,《理财公司理财产品销售管理暂行办法》(以下简称《办法》)终于出炉,将自2021年6月27日起施行。

据银行业理财登记托管中心数据显示,截至3月末,我国银行业理财市场规模达到25.03万亿元,全市场理财投资者达到4979.63万。招联金融研究员董希淼表示,《办法》适应了理财公司成立之后理财产品销售法律关系变化的需要,厘清理财公司、代理销售机构和投资者等各方的关系和责任,有助于加强理财产品销售机构和行为监管,推动理财产品销售和理财市场健康可持续发展。

值得注意的是,《办法》将理财产品销售机构分为两类:一类是销售本公司发行理财产品的理财公司;一类是接受理财公司委托销售其发行理财产品的代理销售机构。这也意味着,支付宝、京东金融等第三方互联网销售平台暂时被拒之门外。

《办法》规定了理财产品销售机构及其销售人员从事理财产品销售业务活动的禁止行为,具体包括误导销售、虚假宣传、不当展示业绩比较基准、与存款或其他产品进行混同、强制捆绑和搭售其他服务或产品、诱导投资者短期频繁操作、违规代客操作、强化产品刚兑、私售“飞单”产品等方面,着力针对资管产品销售面临的突出问题,进一步明确规则要求,强化行为规范。《办法》第二十五条,就理财产品销售机构及其销售人员从事理财产品销售业务活动提出18个禁止性规定。意味着,这个迎来重磅新规的理财市场,有“18条红线”不得触碰。

相比征求意见稿,禁止性规定有所增加。其中,



新增第三点要求,即不得“使用未说明选择原因、测算依据或计算方法的业绩比较基准,单独或突出使用绝对数值、区间数值展示业绩比较基准”。

董希淼表示,这主要是为了防止销售机构和销售人员变相宣传预期收益率,有助于更好促进产品净值化转型,推进打破刚兑预期。《办法》明确规定了销售机构需要明确,向投资者充分披露信息和揭示风险,打破刚性兑付,不得直接或变相宣传、承诺保本保收益。

光大银行金融市场部分分析师周茂华表示,这意味着未来不存在“保本”理财产品,这将推动机构根据市场需求提升产品创新能力,满足市场不同风险收益偏好。明确理财产品各方法律责任,信息完全登记等,这对老百姓来说也是一大利好,未来国内理财销售机构渠道将更加规范,理财产品信息将更加透明。但同时理财产品打破刚兑、“买者自负”,投资者需要了解相关产品信息,选择与自身风险偏好匹配的产品,理性投资。

■ 《经济观察报》胡艳明

## 工行安徽省分行 贷款余额突破5000亿元

截至2021年5月30日,工行安徽省分行各项贷款余额突破5000亿元,达到5009亿元。

工行安徽省分行始终从讲政治的高度,把服务地方经济发展和人民群众对美好生活的向往为宗旨,不忘初心,坚守本源。特别是近年来,紧紧围绕长三角一体化发展国家战略、打造美好安徽建设,健全综合服务机制,不断优化信贷投向,创新金融产品与服务,积极争取总行信贷等资源支持倾斜,为实体经济提供高质量、高效率的金融服务,近三年各项贷款增量超过1500亿元。加强投贷联动,积极认购地方政府债,推进资产证券化,加快不良核销和批量转让腾挪限额,近三年各类融资增加近2800亿元。

坚定有力响应号召,坚决扛起政治责任。深入开展“春润行动”“春融行动”,累计为复工复产领域提供融资超过800亿元,疫情防控重点企业贷款户数和总额均居同业首位。对受疫情影响暂时受困的企业持续减费让利,为近1900户中小微企业贷款办理延期还本付息。积极落实“春暖行动”“金秋行动”,金融精准扶贫贷款、涉农贷款等余额超过650亿元。主动担当党建引领信用村建设任务,创新推出“振兴贷”等特色产品,目前已向近800户农户授信近1.8亿元。

突出支持重点领域,精准滴灌实体经济。围绕打造“制造业贷款首选银行”持续发力,去年制造业贷款增量居同业首位,目前余额超过500亿元。把普惠金融纳入各级党委党建主体责任清单,积极推广e抵快贷、税务贷、供应链融资等重点产品,近年来普惠贷款连续实现监管全面达标。全面加深与民营企业合作,民营企业贷款余额超过500亿元。成立工行合肥科创企业金融服务中心,增强了对科创主体和企业集约化、专营化的服务能力,战略新兴产业贷款余额超过200亿元。全力做好民生保障,个人住房按揭贷款领先同业。

做好信用风险防控,资产质量持续向好。严格信用风险管控,持续推进“三道口”“七彩池”管理体系建设,不良贷款持续保持“双降”态势,目前不良贷款率0.54%为股改以来最好水平。

## 兴业银行合肥分行开展 “迎行庆”运营综合业务知识竞赛

为持续提高运营人员的基本技能和专业能力,不断提升柜面服务保障水平,增强运营风险合规意识,近日兴业银行合肥分行开展以“学业务、提技能、促发展”为主题的迎行庆运营综合业务知识竞赛。来自18家机构的54名选手参与角逐。

本次竞赛分预赛、复赛和决赛,内容涵盖现金管理、账户管理、印章管理、重空和重要物品管理、对账管理、支付结算、反洗钱、银行卡等。

本次竞赛旨在为员工搭建展示自我、提高技能、相互交流、团结协作、推进工作的平台,促进员工业务知识和日常技能相结合,以赛促学,激发员工的学习热情和工作积极性,引导员工爱兴业、干事业,营造蓬勃向上的文化氛围。

据了解,本次活动不仅检验了兴业银行合肥分行运营团队的业务能力,也掀起了柜面业务学习的高潮。“我们举办此次活动,一方面庆祝合肥分行成立十五周年,表达对合肥分行经历十五年发展越来越好的喜悦和祝福;另一方面,将进一步激发全行会计人员勤学苦练、比学赶超,全面提升专业素质和柜面服务水平,助力分行更好更快发展。”兴业银行合肥分行相关负责人说。 ■ 李蕊