

农业银行党委委员、执行董事、副行长林立接受证券时报记者专访时表示

财富管理践行金融为民 银行理财迈向高质量发展新征程

证券时报记者 谢志翔

党的二十届三中全会通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》(下称《决定》)提出:“积极发展科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融,加强对重大战略、重点领域、薄弱环节的优质金融服务。”坚持“金融为民”是金融工作的底色,作为我国金融体系的重要组成部分,银行理财行业诞生二十年来,为经济社会发展和人民的美好生活需要不断作出积极贡献。

作为首批成立的理财公司之一,农银理财于2019年8月开业。公司成立以来,农银理财锚定理财业务公司化、净值化、专业化、市场化等“四化”转型任务,凭借着稳健经营理念,坚持以客户为中心,着力提升投研能力,不断满足广大居民日益增长且多元的财富管理需求;业务规模位居国有行理财公司第一梯队,成立五年来累计为客户创造投资收益近3000亿元。

在农银理财成立五周年之际,中国农业银行党委委员、执行董事、副行长林立接受了证券时报记者专访。林立表示,理财公司作为银行系资管机构,理应提高站位,积极成为资管行业高质量发展的引领者、金融机构社会责任的践行者,要将发展重心切实放在提升稳健投资能力上,围绕“五篇大文章”这一未来金融工作主战场做出亮点、做出特色。

实现高质量发展 银行理财应做好“四个坚持”

证券时报记者:中央关于深化金融体制改革的有关论述,对银行理财有哪些启示?下一步,理财行业该如何应对机遇和挑战,实现高质量发展?

林立:银行理财全面净值化以来,其间由于金融市场的调整变化,理财产品一度经历了“破净潮”与规模的阶段性下降,后来随着产品净值的回归而逐步企稳回升。可见,虽然银行理财的业务模式已经改变,百年变局之下金融市场定价范式也在改变,但客户追求稳健投资回报的需求没有变,“合理预期,合格交付”仍是银行理财不变的追求,这是理财可持续发展的源动力。展望未来,银行理财要继续为经济社会发展提供高质量金融服务,就必须提高站位,坚守初心,以金融“五篇大文章”为主线,为中国式现代化贡献现代金融力量。为此,银行理财需要做到“四个坚持”:

第一,要坚持党的全面领导,锚定高质量发展,更好统筹理财业务质的有效提升和量的合理增长。党的十八大以来,服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革等金融工作取得新的重大成就,根本在于党中央的坚强领导、正确决策和周密部署。中央金融工作会议指出,高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务,金融要为经济社会发展提供高质量服务。商业银行是我国金融体系的主体和核心,银行理财是商业银行综合化经营的重要组成部分,必须坚持高质量发展这一根本导向。一方面,要注重“量”的合理增长。理财产品发行要结合市场形势研判,合理安排发行节奏和发行类型,绝不能“唯规模论”;理财投资也绝不能为了追求短期业绩吸引客户冲规模,而不顾资产内在价值追涨杀跌。另一方面,要追求以“质”取胜。即使在全面净值化的背景下,市场的波动并不意味着理财产品可以暴跌,特别是银行理财客户总体风险偏好较低,天然具有普惠金融属性,理财公司理应成为客户与市场间的“防波堤”;同时,理财资产投向也要更多契合国家战略导向,服务经济新旧动能转换,避免资金“脱实向虚”。

第二,要坚持以人民为中心的价值取向,努力实现居民财富长期稳健保值增值。银行理财得以迅速发展壮大,根本上在于以稳健的投资回报赢得了广大居民的信任——根据银行业理财登记中心数据,2013年~2023年,银行理财平均每年为客户创造收益近9000亿元,占同期年均新增居民存款的10%。截至2023年末,持有理财产品的个人投资者数量达1.13亿个,占全国总人口的8%,是真正的普惠金融。虽然资管新规之下银行理财回归“受人之托、代客理财”,投资者风险自担”的资管业务本源,但这绝不意味着银行理财可以就此当“甩手掌柜”,而是必须为委托人利益忠实履行诚实信用、勤勉尽责义务。尤其考虑到我国仍是发展中国家,人均收入水平特别是收入中位数偏低,未来银行理财必须围绕做好金融“五篇大文章”,以国家战略为导向丰富乡村全面振兴、个人养老、科技创新、ESG(环境、社会和公司治理)等特色主题产品供给,以数字化工具为抓手提升理财服务全流程体验,切实守护好居民的“钱袋子”。

第三,要坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨,充分发挥理财业务连接表内存款与金融市场的投融资桥梁作用。银行理财自诞生之日起,就成为银行表内信贷业务的有效补充,通过汇聚理财资金投资金融市场,满足了企业多元化的融资需求。历史数据表明,银行理财投资债券资产的比例长期维持在50%甚至60%以



农银理财作为首批成立的理财公司之一,成立以来锚定理财业务公司化、净值化、专业化、市场化等“四化”转型任务,着力提升投研能力,不断满足居民日益增长且多元的财富管理需求。业务规模位居国有行理财公司第一梯队,成立五年来累计为客户创造投资收益近3000亿元。

上,支持了10万亿元~20万亿元的债券融资;同时通过与非银金融同业合作,创新开展非标与资本市场业务,有效支持基础设施建设、先进制造业升级创新、区域协调发展、绿色产业、高科技企业等关键领域和薄弱环节。资管新规实施后,银行理财的可投资资产范围大为扩展,必须用好用足这一政策红利,做好金融“五篇大文章”等重点领域的投融资服务支持:一方面加大重点品种投资,积极开展乡村振兴债券、绿色债券、碳中和债券、可持续发展挂钩债、科技型科技企业债务融资工具等主题投资;聚焦生物医药、健康养老、康养护理、智能装备等养老产业领域,开展债券、REITs(不动产投资信托基金)等多元化投资,探索养老金融服务新模式。另一方面深化数字金融应用,探索运用人工智能等金融科技赋能投资决策,提升优质资产挖掘与价格发现能力。

第四,要坚持把防控风险作为金融工作的永恒主题,守住风险底线。中国经济已深度融入全球经济,中国金融市场与中国经济发展休戚与共,金融安全已成为国家安全的重要组成部分。当前,百年变局加速演进,外部环境复杂性、严峻性、不确定性明显上升;世纪疫情之后,国内经济持续回升向好仍面临诸多挑战,重点领域风险隐患依然较多。理财投资横跨股、债、汇等多个市场,单只理财产品规模往往以数百亿元甚至千亿元计,必须高度重视金融风险的传染性、隐蔽性和破坏性,增强忧患意识,树牢底线思维、极限思维,持续完善全面风险管理,让理财投资成为经济发展的“助推器”而非“减速带”。

稳健经营合理投资 坚定为民理财

证券时报记者:党的二十届三中全会《决定》再提“多渠道增加城乡居民财产性收入”。商业银行和理财公司该如何更好地为民理财,夯实中国财富管理基本盘?

林立:我国经济基础稳、优势多、韧性强、潜能大,长期向好的基本面没有改变,要坚定对未来经济发展的信心。在当前的环境下,为民理财好财,需要做到三点:

一是坚持稳健经营理念。要清醒认识到,当前利率阶段性走低,资本市场波动加大是我国在迈向高质量发展过程中,经济新旧动能稳步转换的正常现象,同时也有全球通胀中枢抬升、宏观流动性收缩的共振影响。对此,银行理财必须坚守稳健经营的初心,审慎研判形势,加强风险监测,做好应对预案,防范金融市场超调风险,确保理财净值波动可控。农银理财成立以来,始终保持与农行一致的审慎风险偏好,在过去几年市场大幅波动的行情中,净值回撤幅度、破净产品占比始终保持业内最低水平。

二是拓宽资产配置选择。参考海外经验并结合当前我国经济发展阶段的实际情况,有必要坚持长期投资、耐心投资、多元投资,具体来看有三种较为可行的投资途径:第一,优化固收类资产结构。一方面可以通过投资期限较长的债券、拉长投资组合久期来提高收益率;另一方面可以优选符合国家战略导向、拥有政策支持、

基本面前期向好的融资主体,通过合理下沉信用来提升收益。第二,合理配置权益类资产。要立足高质量发展导向,重点围绕新质生产力、新型城镇化等重点领域挖掘优质标的,同时积极开展数字化投资,努力把握住中国式现代化这个最大的时代贝塔。第三,适当配置跨境资产。百年变局抬升了全球通胀中枢和利率中枢,海外经济体具有良好现金流的高票息资产,以及具有比较优势的成长性资产均是配置机会。

三是以客户为中心创新产品。财富管理服务的本质是以客户为中心的资产配置,其出发点和落脚点都是客户需求。近年来,由于金融市场波动加大,居民储蓄倾向抬升,对财富稳健保值增值的诉求日益凸显。回顾理财净值化转型这五年,规模爆发式增长的理财产品都是抓住了客户财富管理痛点的产品,从一开始的现金管理类产品,最短持有期开放式产品,到后来的同业存单产品,再到基于混合估值和多资产配置的稳健策略产品,无不如此。未来,银行理财应结合市场研判与客户需求,继续推出更多收益稳健的新产品,在具体产品运作策略上,譬如指数增强、“债券+非标”、量化对冲等都是潜在选择。

依托9亿零售客户 以财富管理促进共同富裕

证券时报记者:如何理解财富管理发展也要遵循政治性和人民性?在这方面,商业银行和理财公司肩负着哪些职责和使命?农业银行有何具体实践?

林立:财富管理顾名思义就是帮人打理财富,本质是以客户为中心的资产配置,其出发点和落脚点是增加居民财产性收入,这是助力中国式现代化的重要内容,理应遵循政治性和人民性。

所谓遵循政治性,就是要胸怀“国之大者”,牢固树立正确的经营观、业绩观和风险观,平衡好功利性与非功利性的关系,坚持功利性是第一位的,尤其国有金融机构要扛起社会责任,带头树立财富管理行业良好生态。所谓遵循人民性,就是要坚持“财富为民”,助力公平分配,通过客观公正的产品筛选机制,精准科学的客群需求画像,以及恒久稳定的客户陪伴,让全体人民分享中国高质量发展的时代红利,提升全民整体财产性收入,以财富管理促进共同富裕。

农行有最广泛的客户群体,在农行近9亿零售客户中,既有包含县域客户在内的大众客户,也有包含私人客户在内的高净值客户,要做好如此包罗万象客户的财富管理,必须坚持整合资源、创新手段、专业引领和数字赋能。在“金融为民”“高质量服务千家万户”发展理念的引导下,2021年以来,农业银行围绕“一体两翼”战略,以客户为中心,突出资产配置理念,不断丰富产品货架,优化服务流程,构建了完整的“大财富管理”体系。

其中,农银理财持续完善净值型产品线,不断满足广大居民日益增长且多元的财富管理需求,公司成立五年来累计为客户创造投资收益近3000亿元。一是产品结构不断优化。从成立

初期的单一固定收益类产品,拓展至现金管理类、非银固收类、混合类三大支柱产品线。二是产品策略日益丰富。以绝对收益为导向,重点打造存单存款、低波悦享等稳健低波策略产品,创新推出全球轮动、乡村振兴指数应用等特定策略产品,满足客户多元化投资需求。持续做好金融“五篇大文章”,通过减费让利,投资符合标准的融资主体等方式,持续发行乡村振兴惠农、共同富裕、ESG、科技创新等主题理财产品,合计存续规模超过1200亿元;积极支持个人养老第三支柱建设,“农银顺心”系列个人养老理财产品今年上半年年化收益率超过9%,投资业绩包揽养老理财产品前三名。三是期限布局持续完善。农银理财产品已支持每日开放、定期开放、最短持有期、封闭式等多种运作模式,并且实现了从1天到5年的短中长期全覆盖。其中2021年推出的“灵动”系列产品,客户满足最短持有期后即可随时赎回,流动性与收益性兼具,受到广大客户的欢迎。四是人才队伍日益壮大。经过五年的建设,公司打造了一支高素质专业化的财富管理人才队伍,主要包括营销经理、投资经理、研究员三大角色,通过定期或不定期组织面向渠道一线乃至直面客户的理财产品路演和现场观点分享,传导农银理财稳健的投资理念和投资逻辑,让客户对农银理财产品买得放心,拿得安心。

找准理财定位 构建差异化竞争优势

证券时报记者:诞生于净值化时代,银行理财公司面临公募基金、私募基金、券商等多方面的竞争,如何破解产品同质化等问题,找准理财发展定位,构建差异化竞争优势?

林立:首先,与非银资管机构相比,理财公司作为银行系资管机构,稳健的投资风格和追求投资绝对回报是其鲜明标签,依托母行的广阔渠道与客群覆盖彰显了普惠金融底色,依托集团综合化经营的财富管理能力和未来方向,以上三个方面是理财公司安身立命之本,也是最大的差异化竞争优势。其次,理财公司作为银行系资管机构,理应提高站位,积极成为资管行业高质量发展的引领者、金融机构社会责任的践行者,要将发展重心切实放在提升稳健投资能力上,围绕“五篇大文章”这一未来金融工作主战场做出亮点、做出特色,而非过度追求规模,理财公司也应该是百花齐放,不仅要有“大而全”,也应该有“小而美”,立足自身资源禀赋实现与自身管理能力相匹配的管理规模,这也是理财公司分级分类监管政策的题中之义。具体来讲,理财公司重点要从三个方面着力:

一是坚持“固收+”资管机构基本定位。这就是说,理财公司在资产配置方面,要把固收类资产放在首要位置,充分发挥银行系资管机构在信用风险管理方面的比较优势,专注固收投资主业;在此前提下,再通过权益投资以及其他多元化资产配置,包括依托母行海外分支机构的跨境投资,增厚收益或降低波动,提升客户持有体验。从全球来看,也不乏主打固收类投资成为行业巨头的资管机构。这里要特别提

一下权益投资,二十届三中全会明确了提高直接融资比重、健全投资和融资相协调的资本市场功能的政策导向,建设现代产业体系,应对人口老龄化、区域协调发展等各项深化改革的实施落地离不开资本市场的投融资支持。银行理财作为稳健的机构投资者,要建立符合理财投资特点的权益投资管理体系,加强与母行的协同联动,积极支持优质上市公司融资、回购和增持需求,稳健发掘资本市场价值投资机会。

二是践行社会责任大力发展养老金融。养老金融是“五篇大文章”的重要组成部分。一方面,我国养老第三支柱总体处于起步发展阶段,理财公司应加强监管沟通,持续规范健全养老理财产品运作管理,包括完善稳健投资策略与风险保障机制、特殊紧急条件下的提前赎回机制等;同时不断丰富养老业务供给,推出长期限养老理财产品,结合差异化养老需求创新养老金融产品,探索提供养老财务规划和顾问咨询服务等。另一方面,银行理财作为金融市场重要的机构投资者,要积极向上主管部门申请第一支柱和第二支柱投资管理资格,不断拓展养老金融服务的广度和深度。

三是行司协同共建大财富管理生态。理财子公司作为银行系资管机构,依托母行集团,天然拥有广阔的客群与渠道覆盖,以及强大的资产挖掘与创设能力,在金融场景搭建、发展财富管理方面具有先天优势。以农银理财为例,未来将立足“财富管理解决方案专家”的定位,从打造专业化人才队伍、做好专业化产品研发供给、提升专业化客户服务能力三个方面着力。

五年砥砺前行 擦亮农银理财品牌底色

证券时报记者:作为首批开业的理财公司之一,农银理财五年来在公司经营、客户服务等方面有何建设成效,在迈向高质量发展的过程中培育了哪些核心竞争优势?

林立:回顾农银理财成立五年,是积极转型、砥砺奋进的五年,锚定理财业务公司化、净值化、专业化、市场化等“四化”转型任务,农银理财以实际行动践行“稳健守护价值,专业驱动成长”的公司理念。

一是深化改革历经三轮洗礼,锚定高质量发展始终如一。经历农行理财业务完成公司化改革,成立农银理财;开展组织架构与业务流程改革;聚焦核心竞争力提升、科技与数据赋能、人力资源等关键领域,开展新一轮深化改革,以适应新形势下的高质量发展。

二是投资管理打造三大支柱,铸就稳健专业理财底色。第一大支柱是研究管理,我们建立了涵盖“宏观-策略-行业-标的”自上而下的、定性与定量相结合的研究体系,以及涵盖投研、交易、产品、营销“四位一体”的研报体系;第二大支柱是组合管理,我们建立了组合精细化管理机制,投资策略回归因溯机制,并要求投资管理对每一只管理的产品都做好制定资产配置方案、制定操作计划、建立目标偏离预案、分析产品运作情况“四门课”。第三大支柱是交易管理,严格执行集中交易制度,将投资管理职能与交易职能相分离,建立健全公平交易制度和异常交易管控机制。

三是品牌渠道经历三大蜕变,以客户为中心始终不变。用“心”打造产品新形象。农银理财成立以来,围绕“6+N”产品体系先后推出了多项明星产品,在此基础上发布了“六心”产品品牌,即安心(现金管理类及纯固收)、匠心(固收增强)、同心(混合类)、恒心(权益类)、精心(商品外汇衍生及另类投资类)、顺心(养老类),使不同类型的产品定位更加清晰,实现了客户“闻名的产品”、挖掘行业内渠道新潜力。成立一年来的营销渠道部门,对接母行创新开展了一系列理财专项营销活动,目前农银理财签约客户近4000万户,较公司成立时增长178%。开拓行外渠道新局面。农银理财已与多家行外代销机构达成合作,实现国有大行、股份制银行、城农商行、直销银行等各类银行渠道的全覆盖,以及现金类、日开类、最短持有期类、定开类、封闭式等各类产品的全覆盖,推动行外代销规模稳步提升,使农行优质理财服务触达更多客户。

四是中后台管理架构三大基石,助力转型蹄疾步稳。首先,强化全面风险管理。始终坚持稳健的风险偏好,在集团一体化风控基础上,探索建立适应银行理财净值化管理需要的风险管控机制。其次,筑牢内部分工合规防线。建立明确的前、中、后台的纵向分工和横向制约机制,持续完善多层次、差异化授权体系。运用科技手段提高内控数字化水平,强化对各类风险尤其是新型风险的识别、评估和应对能力等。最后,提升科技赋能水平。农银理财全新设计了对标一流资管机构、深度融合理财业务特点的科技体系架构。农银理财新一代资管平台(A+),将金融场景、金融数据、金融工具、实时监控、AI赋能进行深度融合,研发了涵盖产品、投研、投资、交易、风控、运营、组合分析等资管领域全栈式技术平台,已成为公司经营发展高效可靠的科技后盾。