

聚焦 FOCUS 银行理财业务风险管控与发展创新

## 银行理财收益率走低 兜底风险显现

专家呼吁银行理财业务应回归资管业务本质

证券时报记者 唐曜华

让银行理财业务回归资管业务本质,是我们这代理理财人的使命,否则银行理财业务将积聚巨大风险。”近日在由普益财富承办的光华普益财富论坛上,华夏银行个人业务部总经理许明称。

许明表示,银行理财目前采取的固定回报做法在产品收益率下行时风险将显现。事实上,目前理财产品收益率已开始下行,不向真正的资管业务转型,其积聚的风险将越来越大。

### 风险提示成为必要

过去几年里,有些银行一线销售人员为完成任务指标,向投资者宣称实现预期收益率没问题,而一旦理财产品发生亏损,投资者往往难以接受,各种纠纷亦随之而来。

参加光华普益财富论坛的与会人士普遍认为,目前银行销售人员存在产品风险提示不足等问题,投资者意识不到风险,加强投资者教育显得尤为重要。

目前不少理财产品按预期收益率而非按实际收益率向投资者兑付,事实上由银行承担着部分投资风险。许明认为银行理财应借鉴基金的做法,引导投资者承担应承担的风险,否则投资者教育就是悖论。

风险提示的责任往往需要一线销售人员来完成。民生银行资产组合经理章翔翔认为,银行应该加强一线销售人员培训,要求销售人员强调风险提示,提高一线销售人员的岗位准入等。此外,在产品销售控制环节,银行可通过系统设置控制销售风险。银行应主动进行客户行为分析,包括客户的资产配置、流动性偏好、风险偏



IC/供图

好等,对照上述情况银行系统可提示投资者是否适合做某类产品投资。

许明称,基金行业也有过银行理财目前的经历,当时投资者购买基金发生亏损后会选择向基金公司讨说法。经历数年熊市,投资者逐渐意识到基金投资风险,加上销售前端充分的风险揭示,投资者已慢慢接受风险自担原则。

### 兜底隐含大风险

目前银行仅对于结构性理财产品有保本设计,对于目前流行的资产组合类理财产品,银行却大多按预期收益率而非实际收益率向投资者兑付。与会银行专家普遍认为,银行这种或显性或隐性的兜底做法,隐含了巨大风险。

许明称,当年曾有多家券商饱受资管业务拖累,就是因为采用了类似

做法。银行理财和券商资管的不同之处在于,券商资管以权益类投资为主,而银行理财以 90%比例配置于固定收益类品种,因此银行业普遍对自身产品持乐观态度,认为风险不大。但只要是投资行为都有风险,银行保收益的做法无异于自欺欺人,随着理财产品规模的扩大,风险将快速积聚。

投资者对收益的心理预期调高,但理财产品实际收益却在走低,加上交易成本,风险雪球会越滚越大。如果我们不从操作层面做考虑,问题迟早会出现。”许明认为。

## 专家呼吁应授予银行资管牌照

证券时报记者 唐曜华

在普益财富近日承办的光华普益财富论坛上,与会的银行专家就银行理财业务该不该回归资管、资产池该不该大力发展两大问题展开了讨论,同时对是否应给予银行理财法律地位、给予理财更多空间发表了观点。

### 两大争议

对于银行理财回归资管业务,实现真正意义上代客理财,华夏银行个人业务部许明是坚定的倡导者。

但也有银行人士认为实践起来有一定难度。农业银行金融市场部李林认为,国内银行行走资管的路是不通的。

在国外,银行资管业务是没有保本概念的,按照“受人之托、代人理财”的理念将风险和收益全部转移出去。国内银行理财业务则有独特的中国特色,初始就有着保本和非保本的概念,这也令投资者认为银行产品是安全的,出了问题就找银行。李林认为,国内银行目前还是要以低风险的投资品种为主。

银行的开放式理财产品与基金对比有明显的差异。基金公司按净值计算投资收益,银行理财产品有的按净值确定收益,有的则按期限不同设置不同的预期收益率,这种模式下的理财产品,更具有存款化特点,依托于银行清算制度体系而设计。

此外,国内契约意识不强,亦是实现向资管转变的难点。上海银行一位专家认为,完全让投资者风险自

单就资产池理财产品而言,目前资产池的固定回报来源于固定收益类投资,高收益部分则来自于财产收益权投资,如这块(财产收益权)出大问题,资产池是扛不住的。”许明认为。

目前对于理财产品预期收益率实现的风险,银行也缺乏很好的对冲和套期保值手段。”另一位商业银行人士称。

德阳银行相关人士认为,银行应未雨绸缪为理财业务提取风险准备,以应对将来可能出现的问题,同时应将理财业务内部风险控制机制纳入整体风险控制体系内。

担,在两三年内较难实现。”

此外,对于资产池该不该大力发展的问题,与会银行专家亦争议较大。资产池类理财产品销售去年一度非常火爆,后来出于风险担忧监管部门叫停了多对多的资产池理财产品,目前银行通常采取一对多或多对一的模式。对于资产池类理财产品,浦发银行资金总部总经理谢伟认为,同样一个资产组合,今天可能对应 4.5%的预期收益率,明天可能是 4.8%,后天又可能是 4%,存在同样风险对应不同收益率的问题。

南京银行金融市场部理财中心总经理董文昭认为有叫停必要,资产池存在定价难题。

民生银行资产组合经理章翔翔则认为,自去年底资产池类理财产品转型后,已成为目前银行管理水平下最好的理财产品模式。至于定价难题,资产组合基本可以测算出收益,即减去固定成本。虽然资产池如何定价值得商榷,但发展方向是对的。

### 两大呼吁

多位与会银行专家认为,一是应给予银行理财业务法律定位,授予银行资管牌照;二是就银行开展理财业务建立相应的监管法规。

此外,本次论坛上也有银行人士呼吁给予银行理财业务更多发展空间。虽然目前监管的态度是法不禁即可为,但监管部门出于控制风险考虑,对银行理财业务给予了高频率关注,银行理财拥有更稳定的监管环境成为期待。

资管向主动的资管转型。

不过,理财资金入市也对银行的投顾能力提出了更高要求。陈文涛指出,无论银行是直接入市(即设立自己的投顾团队)还是间接入市(即与证券合作机构合作),银行都要建立专业的投资决策和评审队伍以及严密的风控模式。陈文涛认为,银证分家已经多年,要求银行短期内打造一支专业化的投顾队伍存在困难,因此通过与专业证券机构合作更加实际,能充分发挥银行的网点优势和证券机构的专业优势。

## 专家建言：温州小贷公司转村镇银行须谨慎

证券时报记者 林巧

目前备受关注的温州金融改革方案中,特别提出了符合条件的小额贷款公司可转为村镇银行。这意味着包括小贷公司在内的民间金融机构有望转为合法的金融机构。不过,业内人士同时提醒,温州小贷公司多为民营背景且素质参差不齐,由于村镇银行具有吸收存款的功能,因此小贷公司在转村镇银行时需要特别谨慎;如果能适当放宽相应监管,也可以助当地小贷公司实现快速发展。

### 8亿注册资本为转制最佳门槛

温州的民间资本有多活跃?温州市金融办曾经做过这样的统计,目前温州民间资本已多达 6000 亿元。且每年以 14%的速度递增,温州民间对此估计甚至高达万亿元,大量的民资急需规范化、阳光化管理。

就小贷公司未来的定位、转型,温州市金融办主任张震宇近日表达了自己的理解:“小贷公司就是为小企业服务,转村镇银行应作为一个通道理解,并非都转为村镇银行。”

在他看来,目前温州的金融体系出现了一个断层,从某种程度上导致了民间借贷过度活跃。通过搭建多个金融平台,包括小贷公司、村镇银行、民间借贷登记服务中心和民间资本管理中心能弥补金融体系中的断层。

在小贷公司转村镇银行的通道上,张震宇表示,首先是小贷公司要符合一定条件,其次是将部分转为村镇银行。改革不是为了办机构,而是为了建机制。”这位金融办主任强调各个金融平台自身的服务定位,例如,村镇银行就是村镇银行,做成更大规模

的银行就失去了原有的定位初衷。

中国人民银行温州市中心支行行长吴国联认为,在温州发展了一定规模的小贷公司和村镇银行,与正规的金融机构区别很大;小贷公司主要是利用自有资金、民间资本进行贷款,一旦吸收存款就成了正规银行机构。此外,吸收公众存款要对社会公众负责,不能让公众存款暴露在风险中。

开办时间长,有经验的;资本金规模大的,例如已超过 8 亿元的;部分每年都评优、良等级的小贷公司”,张震宇建议符合上述条件的小贷公司可考虑申请转为村镇银行。

### 小贷公司期待监管放松

是不是所有的小贷公司都向往转为村镇银行呢?

被问及更需要小贷公司还是村镇银行的时候,温州当地一家小贷公司负责人黄建勤表示:“小额贷款公司更能发挥作用。”不过,他也同时指出,业内有大量的小贷公司想转为村镇银行,是因为目前小贷公司的负债比例是受控制的,转为银行之后限制会相对宽松。如果未来对小贷公司的监管有所突破,我还是会考虑继续做小贷公司,而不是转向村镇银行。”黄建勤说。

目前担任温州方兴担保有限公司董事长方培林对此态度更为明确:“不要把小贷公司转为村镇银行,前者用自己的钱去放贷,只放不存;后者有贷有存,概念不一样。”

在方培林看来,一些针对小贷公司自身的政策,例如灵活管理小贷公司注册资本金问题,也能鼓励小贷公司进一步发展。对于部分优质小贷公司,注册资本金杠杆放大到 100%甚至 200%都是可以的。”方培林表示。

## 平安如期兑付72亿元地产信托 创今年以来单笔兑付纪录

证券时报记者 张宁

平安信托日前成功如期兑付了一款总规模为 72 亿元的信托计划,创下 2012 年以来单笔兑付金额最高纪录。

监管层近日对房地产信贷风险发出密集提示,要求信托公司做实做细房地产信托业务分析,严格评估其风险状况及应对措施的有效性。根据中国信托业协会的数据,截至去年末,房地产信托余额达 6882 亿元,同比增长达 59%。随着房地产市场调控的深入,这项业务的风险也在积聚。

在此背景下,平安信托如期兑付了总规模高达 72 亿元的房地产信托计划,为整个房地产信托市场树立了一个标杆,体现了平安信托出色的产品设计水平、老到的主动管理经验和优秀的风险控制能力。

据悉,该信托计划属于平安信托知名的“桂园”系列,2010 年三季度成立之时,鉴于投资项目质的优秀,同时依托平安信托强大的募集资金能力,短短几周即完成了 72 亿元

总规模的募集。

据平安信托相关人士透露,这种持续成功主要得益于三个方面:首先,出色的项目选择能力。平安信托专业的投资团队对项目的投资可行性和未来的发展潜力做出全面、深入分析和判断,并利用公司的市场地位获得了较优的投资商业条件,从而最大限度地保护了信托投资者的利益;其次,挑选优秀的合作伙伴。平安信托严格甄选业界排名靠前,投资和风控能力良好的合作伙伴,为后期运作提供了良好保障;第三,严格的项目管理和风险控制。

据了解,2011 年平安信托实现房地产信托项目兑付多个,对应投资本金总规模超过 40 多亿元,均实现安全兑付。平安信托相关人士表示,从公司目前的存续项目情况看,其风控条件严格,选择的交易对手信用评级较高,土地抵押充足,抗风险能力较强,项目运行均正常。平安信托的投资、资产管理及信托团队拥有多年房地产投资及管理经验,为项目进行专业支持,迄今为止已成功投资数十个房地产项目。

## 华润信托去年实现净利10.8亿元

证券时报记者 张伟霖

华润信托今日发布的 2011 年年报显示,该公司实现营业收入 16.2 亿元,全年实现净利润 10.8 亿元。截至 2011 年末,该公司注册资本 26.3 亿元,净资产近 90 亿元。

年报显示,华润信托 2011 年在结构金融、证券信托、股权投资、

风险管理等诸多产品领域发展迅猛。以该公司的托付宝系列产品为例,截至 2011 年 12 月底,托付宝 TOF-1 的区间累计回报不仅大幅跑赢沪深 300 指数约 32 个百分点,并领先于代表公募基金股票平均水平的中证股票基金指数近 21 个百分点,还持续超越代表阳光私募平均水平的晨星中国·华润信托对冲基金指数(MCRI)近 10 个百分点。

## 友邦保险首季新业务价值增27%

友邦保险控股有限公司日前公布一季报,一季报显示公司的新业务价值增长强劲,同比上升 27%至 2.32 亿美元,新业务价值利润率增加 6.9 个百分点,达到 42.1%,年化新保费上升 6%至 5.43 亿美元,总加保费收入上升 9%至 35.99 亿美元。友邦保险集团首席执行官兼总

裁杜嘉祺(Mark Tucker)表示,友邦保险在 2012 年开了好头。新业务价值增长 27%至 2.32 亿美元,是历史最高的首季数字;利润率亦显著上升。

友邦在中国的新业务价值增长尤为强劲,主要由于活跃代理的人数增加,以及持续转向期缴保费保障产品。(孙玉)

## 开放式产品与结构性产品 成银行理财产品创新两大方向

见习记者 蔡恺

我国银行理财产品已经历约 5 年的跨越式发展,无论从资金总规模和产品种类上都有显著增长,但由于资本管制和投资产品的稀缺,目前理财产品的种类仍然匮乏。在近日举办的光华普益财富论坛上,业内人士极为关注未来银行理财产品的创新方向。

### 创新方向

近年来,银行理财产品不仅在交易方式上有所创新,投资标的涵盖领域也更加广泛,去年市场上即涌现出以奢侈品、高端白酒、红酒及艺术品等为挂钩对象的理财产品。

农行总行金融市场部副总经理彭向东认为,如果理财产品不创新,就没有存在价值,创新之一是开放式产品,即由客户自主决定投资期限,一项产品对应一个投资组合,管理随之规范,对银行收入贡献也比较高;创新之二是结构性产品,比如农行之前推出的一款挂钩高档手表的产品就是为迎合创新而设计的。

上述观点得到了与会专家一致的认同。招行金融市场部总经理刘小腊指出,目前一些理财产品创新已初见成效,包括挂钩权益类、私募基

金、黄金等资产的理财产品。大力推行结构化产品将形成对利率市场化的倒逼机制,对利率市场化有极大的促进作用;另一方面,随着利率市场化的推进,基于利率管制的传统理财业务模式必然会改变,取而代之的是基于风险定价的结构化理财业务模式。”

### 风险控制

产品创新的风险也不容忽略。近年来,一些银行的结构化理财产品达不到预期收益率甚至巨亏,惹来客户强烈投诉的事件并不鲜见。对此,彭向东指出,银行理财从传统市场介入到另类市场,对专业能力的挑战日益加大。刘小腊认为,强大的金融工程团队、高水平的基础衍生交易、明确的职能定位和高效的 IT 系统,是确保结构化理财产品发展的保障。

恒生银行(中国)财富管理及产品开发业务总监杨德行对证券时报记者表示,面对市场波动,银行在理财产品销售和设计方面要遵循“审时度势”、“从下到上”的原则,当预期市场将出现系统性风险的时候,就不是进行大规模销售的时机;在产品设计上,需避开具有系统性风险的资产,挑选防守性比较高的行业板块,尽量避开风险,保障客户的本金。

## 银行业热盼理财资金入市

见习记者 蔡恺

作为今年证券市场创新的一个重要动向,银行理财资金入市的传闻一度令业界振奋不已。在本次光华普益财富论坛上,证券时报记者又一次感受到银行业对理财资金入市的强烈需求。

证监会主席助理吴利军今年 2 月曾表示,除继续引导、支持和服务社保基金、企业年金和保险机构进行证券投资外,还应加强与商业银行等金融机构的合作,引导银行理财计划更

多面向二级市场进行长期投资和价值投资,这一表态一度引起银行业界的憧憬。

在本次光华普益财富论坛上,包商银行个人金融部财富管理中心总经理陈文涛表示,经过研究分析,该行认为理财资金进入股市的时机已渐行渐近。陈文涛认为,首先,主管部门叫停理财资金入市已有两年多,银行理财市场的规模、成熟度、专业化程度以及投资者的抗风险能力两年来已有了显著提高;其次,股市

的连续下跌已令投资者逐渐回归理性;最后,理财销售的客户风险评估、信披以及银行与客户的沟通能力也有了很大改进。

在陈文涛看来,随着资金面的宽松,股市已不存在明显下跌的动力,理财产品也面临着投向资产类别和收益率趋窄的问题,拓宽投向需求十分强烈。理财资金入市可为银行将来实现混业经营做准备,银行将补全在股市交易的能力,获取一批热衷股市投资的客户,银行理财业务将从被动投