

银行理财大类资产配置成大趋势

业内看重人的因素与风控体系的建立

证券时报记者 马传茂

由证券时报社主办的 2016 中国财富管理高峰论坛”日前在上海举行。在主题为“银行理财的资产配置路径”的圆桌论坛环节,来自股份行、城商行的资管部门负责人就银行理财的资产配置策略、实现途径及监管环境等问题进行了深入探讨。

参与讨论的嘉宾包括交通银行资管业务中心总裁涂宏、兴业银行资管部总经理顾卫平、浦发银行资管部副总经理蔡涛、华夏银行资管部总经理李岷、浙商银行资管部总经理朱永利、江苏银行资管与投行部总经理高增银。

上述银行人士表示,在目前整体的经济和金融环境下,银行理财的大类资产配置已成趋势,具体路径包括跨界资产配置、债券主动性投资等,也包括成立大资管合作联盟等形式。而在资产多元化以后,需要强调的是人和风控两大核心因素,提高银行的大类资产的配置、投资和组织的能力,做好风险管理。

大类资产配置成趋势

作为商业银行最重要的中间业务,银行资管业务已经成为商业银行获取和维护客户的重要手段,也将成为中国商业银行的主要业务领域和增长点。但在持续的“资产荒”背景下,如何实现银行资管尤其是银行理财的有效资产配置?

顾卫平认为,整体而言,近年银行理财的大类资产配置已经成为趋势,包括权益类资产、跨界资产配置、境外资产投资等,通过与其他机构合作,即所谓的“委外投资”也是个很好的办法。

而在大类资产配置过程中,顾卫平认为,一是要加强对各类市场的研发分析,二是在资产多元化后,要提高银行资产配置的投资和组织能力。

朱永利在谈到银行理财的资产配置策略选择时,首先强调对整个经济环境的分析。他认为从政策信号上看,加大对实体经济的支持力度,推进供给侧结构改革是一条主线,在这个过程中没有被满足的金融需求就是银行的业务机会。

资本要素的重组需要股权投资,传统行业的转型升级、产业整合、地方产业和行业的培育、特色资源领域等都为银行资管提供了新的机会,此外在债券市场方面,除原有的持有型策略外,也需要更多地把握波动性、趋势性交易机会,加大自主投资。”朱永利表示。

“资产荒”对经营区域相对狭窄的地方性银行影响无疑更大,江苏银行采取的策略则是在今年 4 月发起设立全国省级城商行大资管合作联盟,希望能借此突破经营区域限制,并实现资源、资产、创新、风控的共享。

据了解,包括江苏银行、徽商银行等 20 多家省级城商行都参与了该合作联盟的筹备,这些银行“个头”都不算大,在所在区域都有大量资源。但受限于资本金规模,联盟共享资源相对更为有效。

此外,联盟中还设立大资管业务研讨会,实现经验、资产的共享。其中第一期研讨会就有 4 家银行拿出 170 多亿的资产在联盟里做共



享、路演,达成合作共识后陆续落地;第二期则针对资产证券化的热点,与上交所、银登中心进行交流。”高增银介绍称。

人与风控是核心

银行资管业务的飞速发展,促使银行理财无论是资产端还是负债端都发生了重大变化。对于代客理财机构来说,如何识别各类资产的风险并实现对资产组合的风险控制就成了需要研究的课题。

蔡涛称,传统银行资管的优势在于政府项目、房地产项目等非标固收类资产,但在资产荒背景下,银行资管要更多地朝权益类市

场方向走,对接资本市场业务,这就需要多策略组合,并尽快实现从传统信贷风险管控理念到主动投资管理理念的转变。

这需要强调人的因素,对机会的把握、风控水平,核心都在人;另外更好的系统对接、更精细化的管理,也有助于组建更好的资产配置。”蔡涛表示。

李岷则称,人工智能在投资端的应用,即投资管理的智能化系统,也有助于银行资管业务风控水平提升,亦可发掘价值低估的资产。“可以说,在原有的行内信贷风控体系基础之上,增加金融科技手段,实现对流动性风险、市场风险、操作和道德风险的管理,可以形成资管业务整个风控系统的搭建。”李岷说。

除了人与风控的因素外,通过机制的安排,使银行资管业务享有更大的自主经营空间,建立符合自身特征的风控体系,并实现与传统银行体系有效隔离,也被认为是银行资管的发展方向之一。

涂宏认为,银行理财业务实际上就是银行在进行混业管理的试探、试点,由于投资范围非常广泛,在分业管理状态下,银行理财确实被担忧可能存在风险蔓延,出现刚性兑付等问题。

不过客户存在全口径融资的需求,银行还是应当在服务上予以满足,这就需要防火墙将银行、证券、保险彼此的风险进行一定的隔离,避免风险蔓延,导致系统性、全局性的风险。”涂宏表示。

从去年下半年开始,互金行业就有一个趋势正在显现。很多互联网金融业态的平台,如 P2P、记账软件、第三方理财代销、垂直理财超市,都开始为自己打上诸如“一站式理财平台”、综合财富管理平台”、财富管理管家”之类的标签。简而言之,越来越多的创新金融业态,在聚集了一定规模用户后,往个人资产管理方向转型。甚至有个别背靠闭环生态的平台,还跟券商资管合作,将用户在自身体系内产生的信贷资产打包,设计成资产证券化产品,在交易所挂牌。

对此,赵卫星表示——财富管理的风口真的到了。首先,这几年互联网技术在金融领域的应用,不仅催生了一批新的业态,更在业务内涵、技术应用和投资人教育上,为市场参与主体营造了一个良好的共享基础。互联网金融平台有可能彼此借力,或是与传统金融机构合作,一起布局财富管理业务;其次,从底层支付到大数据风控再到信贷审批,新技术的应用已逐渐深入各个金融领域。互联网金融平台有可能彼此借力,或是与传统金融机构合作,一起布局财富管理业务;其次,从底层支付到大数据风控再到信贷审批,新技术的应用已逐渐深入各个金融领域。互联网金融平台有可能彼此借力,或是与传统金融机构合作,一起布局财富管理业务;其次,从底层支付到大数据风控再到信贷审批,新技术的应用已逐渐深入各个金融领域。

周治翰从参与主体扩容的角度阐述他的想法,他表示,在互联网+财富管理的语境下,人人享有平等的投资权,今年会有越来越多机构关注个人甚至企业端的财富管理需求。

杨峻则在风控到位基础上,更进一步,从加强信披进而打破刚兑的角度阐述了自己的认知:财富管理的核心是实现精准匹配,将合适的产品卖给合适的客户。所以对资产的风险进行识别、评估和披露,尤为重要。在资金端,仅用问卷进行投资者评估是不够的,所以我们尝试用更加精确的大数据模型来对投资者的风险承受能力做多维度评估。在精准匹配资产和资金的基础上,还必须做到非常清晰严格的全流程信息披露。只有真正做到这点,才有可能打破刚兑。”

涂艳军:资产管理行业的竞争确实随着行业的发展而在加剧。作为一个资产管理机构,要想跟市场竞争,只有为客户持续创造回报。通俗来讲,让客户赚到钱。

多家券商资管负责人为资产配置定调:

固定资产为主 权益投资为辅

●章飏:不能因为前面30年我们一直在赚大钱,我们就一定要向此前看齐。

●陈光明:尽管固定收益行业经历了一些波折,但目前整个固定收益市场仍处于有价值投资状态。

●涂艳军:资管机构要想跟市场竞争,只有为客户持续创造回报,即让客户赚到钱。

证券时报记者 张欣然

由证券时报社主办的 2016 中国财富管理高峰论坛”日前在上海举行。在圆桌论坛环节,与会的多位业内高管围绕着资产配置方向和趋势展开了讨论。有嘉宾认为,在经济下行、资产荒、收益率下降的情况下,投资者应调整好心态,不能因为前面 30 年一直在赚大钱,现在就一定要向此前看齐。

在上述圆桌论坛环节,主持人为广发证券资产管理公司总经理付竹;参与讨论的嘉宾为东方证券资产管理公司董事长陈光明,齐鲁证券资产管理公司董事长章飏,永远国富资产管理公司董事长肖国平,国泰君安资产管理公司

总裁涂艳军。

经济下行周期里如何配置资产?

付竹:目前在经济下行、股市波动、债市存风险、人民币也有贬值的预期下,各类资产配置的选择十分艰难,究竟该如何进行资产配置?

陈光明:目前大家比较担心,预期比较悲观,钱又没地方去,这种现象不仅仅在中国存在,全球都面临这样的问题,“资产荒”可能会持续比较长的时间。

如果一定要谈未来的投资机会,在大趋势下,比如技术革命带来的变革,具体如人工

智能、生物科技等,再比如中国制度红利的变革等,那些受益于变革或在大趋势下能够转型成功的企业将有投资机会。

涂艳军:在 L 型经济状态下,固定资产的配置尤为重要。尽管今年初固定收益行业经历了一些波折,但目前整个固定收益市场仍处于有价值投资状态。此外,从资产的配置结构看,可以做一些均衡的配置——以固定资产为主,权益投资为辅。同时,黄金也是一个挺好的选择。

章飏:在经济下行、资产荒、收益率下降的情况下,我们作为投资者首先应调整好心态,不能因为前面 30 年我们一直在赚大钱,我们就一定要向此前看齐。实体企业都在亏钱,你凭什么一定要赚 5%,或者 10%,你赚 2%或 3%就行了;其次,既然当前投资风险比较大,那我们也应当调整投资风格,从进攻改为防守。不要每天都进攻,我们进攻了 30 年,休息两年行不行?

肖国平:在我国市场上,大宗商品期货本身不带来收益。从 CTA 来说,也是从别人手里抢钱,它不代表收益。如果单从期货投资机会的角度来说,一是国内大宗商品,受利于供给侧改革,比如说钢铁、煤炭;另一个是大宗商品公司发的信用债可能会有些机会。

资产管理还属于朝阳行业吗?

付竹:我们整个社会财富在不断增加,目前资

互金第一梯队 跻身财富管理新贵

证券时报记者 刘筱筱

长期以融资为主要业态范畴的互联网金融,在去年迎来了实质上的业务分化,而且这样的分化正在加深。这点在 2016 中国财富管理高峰论坛的“互金新势力在财富管理领域的机会与挑战”圆桌环节上,互金第一梯队高管对各自平台的业务总结中,表现得尤为明显。

此外,一个更加不容忽视的趋势正在显现——财富管理的参与主体正在扩容,一批颇具用户与资产规模的互金平台,正在分羹以前专属于传统金融机构的业务领域。

垂直业态分化期

目前,互联网金融业态分化趋势明显,而每一垂直细分领域正渐渐孵化巨头。

首先来看最能代表传统金融业务和互联网技术跨界融合的载体,纯网络民营银行——网商银行开业一年的贷款余额达到 230 亿元,但该副行长赵卫星表示:余额并不是那么重要,我们侧重为金融机构合作提供连接器功能。”赵卫星介绍,在成立初期,网商银行沿着融资这个业务线条来提供贷款类产品,现在还开发了现金管理、供应链金融、银行牌照项下的存汇等产品,将来要通过合作 ABS 项目、输出风险识别技术、输出基于云技术的科技系统等,加深与各类金融机构的合作。

其次是巨头变阵。陆金所去年以来经历了业务剥离和兼并整合,“陆金所”格局初步形成。陆金所副总经理兼首席风险执行官杨峻详细阐述了陆金所的变阵逻辑:把小额个人信贷业务剥离至更具经验的平安普惠事业集群,平安普惠也由此变成陆金所的个人资产供应商;原来的陆金所(即小陆金所)不设任何自营业务,做纯粹的资产交易平台;圈地重庆交易所和前海交易所,作为机构端的资产供应方。目前,由平安普惠提供的 P2P 资产在陆金所交易平台的交易量占比为 10%。

如果说网商银行和陆金所在连接金融机构的资金与资产合作这一点上产生了重合,那么平安普惠和网贷平台(P2P)开鑫贷则都在争夺信贷场景:前者侧重于个人信贷,后者则倾向于企业的供应链金融。

平安普惠网销中心总经理许锋表示,之所以整合平安直通贷款、陆金所辖下小额信贷和平安信用保证保险业务三个模块成为平安普惠,主要是从资产端最大化地为陆金所这一个交易所提供优质的个人信贷资产。事实上这样的整合效果不差,平安普惠目前的实际放款户数已经达到 350 万,贷款余额突破千亿。“为我们的资金端提供最优良的个人信贷资产,这是我们公司的基本定位。”许锋说。

面对众多业态一拥而上的消费金融,开鑫贷显得尤为克制。开鑫贷的总经理周治翰表示:作为国开行在互联网金融的尝试,我们会延续在中小企业融资方面的优势,不轻易去做个人消费信贷,主要还是做央企的供应链金融业务。”

财富管理风口已至

从去年下半年开始,互金行业就有一个趋势正在显现。很多互联网金融业态的平台,如 P2P、记账软件、第三方理财代销、垂直理财超市,都开始为自己打上诸如“一站式理财平台”、综合财富管理平台”、财富管理管家”之类的标签。简而言之,越来越多的创新金融业态,在聚集了一定规模用户后,往个人资产管理方向转型。甚至有个别背靠闭环生态的平台,还跟券商资管合作,将用户在自身体系内产生的信贷资产打包,设计成资产证券化产品,在交易所挂牌。

对此,赵卫星表示——财富管理的风口真的到了。首先,这几年互联网技术在金融领域的应用,不仅催生了一批新的业态,更在业务内涵、技术应用和投资人教育上,为市场参与主体营造了一个良好的共享基础。互联网金融平台有可能彼此借力,或是与传统金融机构合作,一起布局财富管理业务;其次,从底层支付到大数据风控再到信贷审批,新技术的应用已逐渐深入各个金融领域。互联网金融平台有可能彼此借力,或是与传统金融机构合作,一起布局财富管理业务;其次,从底层支付到大数据风控再到信贷审批,新技术的应用已逐渐深入各个金融领域。

周治翰从参与主体扩容的角度阐述他的想法,他表示,在互联网+财富管理的语境下,人人享有平等的投资权,今年会有越来越多机构关注个人甚至企业端的财富管理需求。

杨峻则在风控到位基础上,更进一步,从加强信披进而打破刚兑的角度阐述了自己的认知:财富管理的核心是实现精准匹配,将合适的产品卖给合适的客户。所以对资产的风险进行识别、评估和披露,尤为重要。在资金端,仅用问卷进行投资者评估是不够的,所以我们尝试用更加精确的大数据模型来对投资者的风险承受能力做多维度评估。在精准匹配资产和资金的基础上,还必须做到非常清晰严格的全流程信息披露。只有真正做到这点,才有可能打破刚兑。”