

大行小行 各有各的菜

随着市场发展,国内商业银行理财可能会出现批发类银行和零售类银行的分化。市场规律表明,简单的价格战不可持续,竞争的均衡状态必将是形成上游、中游、下游的业务布局。

事实上,经过数年发展,银行理财已形成了自己的主流发行和投资模式。

具体来看,一是产品表现形式上多为期次化产品,有明确的到期日;二是多采取约定收益率方式发行,产品到期时实现的实际收益减去固定管理费和约定收益后一般全部确认为银行的业绩报酬;三是由于法律地位不明确,产品往往无单独的资金清算账户和资产托管账户,代客与自营之间以及产品与产品之间的隔离仅仅是账务上的形式隔离;四是由于缺乏独立的市场交易主体地位,多借助信托、券商资管专户、第三方交易平台等通道进行投资交易;五是在投资管理上银行具有较大的自主权,投资范围既包括债券等标准化投资工具,也包括信托贷款等非标准化投资工具,但由于投资管理的较大自主性和投向的复杂性,银行理财产品的信息披露不够规范和透明;六是理财投资端的会计处理一般采取摊余成本法,采用盯市法进行会计确认的产品占比很低。

同时,从期限结构上看,短期产品仍旧占据理财产品的主流地位,截至2012年末,期限1年以内的产品占比超过80%,期限6个月以内的理财产品占比近70%。从客户结构上看,个人客户仍旧占比最高,但机构和私人银行客户产品余额占比之前有所上升。截至2012年末,个人理财产品余额占比约62%,私人银行和机构客户产品余额占比约38%。不仅如此,从产品分类来看,保本浮动收益产品和保证收益产品占比上升较快,截至2012年末,保证收益和保本浮动收益产品余额占比约30%,估计与保本和保证收益产品在内部核算上作为存款有关。此外,从行际分布来看,排名前10位的大中型商业银行理财余额虽然仍旧占据市场大头,但随着理财参与机构数量的迅速扩张,其占比存在下降趋势。

对投资者而言,一方面,理财产品的投资端结构更趋均衡,存款、货币市场和债券等标准化投资品的占比上升,含结构化股权融资在内的非标债权投资占比实际不足理财投资的35%。另一方面,由于理财法律地位和市场交易主体地位的不明确,大量理财投资需借道信托计划和券商定向资管等通道进行投资,且随着相关监管法规的细化,通道设计更加复杂,中间环节进一步增加。2012年,券商定向资管计划和保险资管计划等新的理财投资通道大量涌现,且投资端组合化投资的趋势进一步确立,投资项目和产品之间一对一匹配的产品数量和规模较小。

随着国内金融市场的不断深化以及国内银行不断融入国际金融体系,实力强、具有创新意识的银行将寻找到突破口,凭借技术、资金和人才的优势,打造出不易复制和赶超的核心竞争力,摆脱低水平激烈竞争的“红海”,驶入海阔天空的“蓝海”,占据银行理财业务的上游,成为理财产品的批发商。而实力较弱的银行也将根据自身实力,调整理财业务的发展战略,发挥理财产品零售商的作用,最终形成有效、合理的业务链布局。

治疗刚刚开始

——2013年银行理财发展报告

中国银行业协会理财业务专业委员会

从2004年国内商业银行发行首只人民币理财产品算起,我国银行资产管理业务即将迎来她的十周岁生日。

★打造“多元化”优势

所谓商业银行理财业务,即商业银行为客户提供的财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等专业化服务活动。截至2012年末,全国有超过233家商业银行开办了理财业务,年募集资金规模接近50万亿元,存续的银行理财产品约3.2万款,存续规模超过了7.1万亿元。2012年仅18家开展理财业务的主要商业银行就为客户实现投资收益2464亿元,年化加权平均收益率超过4.11%。

与此同时,银行理财的创新力不断增强,已经建成了比较完整的理财产品体系,涵盖了不同风险—收益特征和各个时间期限,理财资金投向了境内外各主要市场,初步形成了以固定收益理财产品和公募产品为主的产品结构和服务模式,较好地满足了客户的投资理财需求。银行资产管理业务的融资服务能力也不断增强,在合规前提下设计研发了多种融资模式,通过银行、银证、银基、银保等多种跨机构、跨市场的合作业务模式,增强了商业银行的融资服务能力,提高了商业银行的市场竞争力。特别是银行理财通过投资债券、信托贷款、委托贷款、股权等金融产品,打通了居民储蓄与企业融资之间的渠道,70%以上的理财资金投向了实体经济,成为实体经济重要的融资渠道之一。

而随着监管部门不断放宽对资产管理行业的行政管制,打破分业经营壁垒,降低行业准入门槛,放宽产品投资限制,拓宽销售渠道,我国资产管理行业开启了一个大发展、大创新、大融合的新时期,已经进入



了“大资管”的新时代,形成了包括银行理财产品、公募基金、信托计划、券商资产管理计划、私募基金、第三方财富管理、互联网理财等在内的多元产品格局,进一步丰富和完善了中国的理财市场。

目前,中国财富管理市场总规模近30万亿元。其中,银行理财规模约10万亿元,银行理财是当今国内市场上最大的资产管理主体,其发展将对整个资产管理市场产生极其重要的影响。

★标准化起点

对于银行理财来说,2013年是具有重大意义的一年。一方面,商业银行响应中央“盘活存量、用好增量”的精神,在监管部门的主导下开发了多种创新投资模式,推出了理财直接融资工具业务、理财直接投资业务、信贷资产流转业务等新业务,不仅推动了银行理财规范化、标准化发展,也有效降低了银行理财业务的经营风险。另一方面,监管部门密集出台了多项管理要求强化了银行理财投资管理。银监会8号文引入非标准化债权资产的概念,并规定非标资产占比不得超过产品余额的35%或全行总资产的4%。

央行8号文叫停了银行间债券市场的线下交易,减少了通过线下交易进行利益输送的可能性,并堵上了理财与自营之间的交易通道。最新提出的理财产品进入银行间债券市场形成讨论稿则明确要求以单只理财产品的名义开立理财产品债券账户,自营债券账户与理财产品账户之间以及同一管理人管理的不同理财产品债券账户之间不得进行交易。这些监管要求都对目前银行理财的运作提出了更高的要求,将推动银行理财投资管理模式的深刻变革。

不过,银行理财在业务经营、业务监管及法律法规等方面仍存在亟待完善的地方。

一是业务定位不明确,管理体系不完善。部分银行对理财业务的重视程度不够,没有落实代客理财的本质要求及建立完善的理财业务管理体系;

二是忽视产品创新研发,风控体系不健全;

三是以前预期收益率类为主的产品形态仍需改进,产品信息披露应加强;

四是统一公平的监管秩序有待形成,银行理财市场基础设施建设亟待完善;

五是银行理财产品的法律性质不明确,理财资金的投资范围受到严格约束,风险隔离机制不完善及银行理财产品投资门槛的不公平等同样也制约着银行理财业务的发展,需引起银行业及相关监管部门的极大关注,为理财业务创新发展提供更大的制度空间。

问诊“适合的产品卖给适合的客户”

一般来说,商业银行开展理财业务应坚持履行客户委托意愿,以实现客户资产保值增值为核心,并围绕这个核心来增强竞争力,实现业务不断发展和壮大。但是,部分商业银行理财业务的目标和发展目标往往与资产管理的本质产生偏差,在产品的设计、产品发行、投资管理等与表内业务混同考虑,引导客户资金向有利于银行的方向流动而不是从客户投资理财需求的角度出发。

这些银行一方面希望理财承担稳定存款的任务,另一方面又希望理财贡献更多的中间业务收入,两项功能孰轻孰重经常随银行的阶段性目标左右摇摆。因此,理财业务缺乏一贯的明确定位,也使得这些银行的理财业务一味地拷贝、模仿其他银行,导致绝大多数银行采用同一种模式,投资标的基本相同,产品同质化现象严重。

而且部分银行往往忽视产品创新研发,其创新的目标不是提高投资能力和满足客户需求,而是围绕着监管套利和价格展开。这些银行研发产品主要从寻找监管漏洞出发,从有利于规避自身责任的角度解读监管规定,不同银行对于监管要求的理解、掌握与执行不尽一致,因此造成实际上的不公平竞争。从产品形态来看,国内银行理财产品目前以预期收益率类为主,客户收益以最高预期收益率为限,超过最高收益部分一般作为银行管理费,这种产品形态并不利于理财业务发展。

即便如此,部分银行理财业务的风控机制仍没有建立起来,集中表现为自营业务和代客业务的风险没有分开管理。银行普遍缺乏独立的理财投资审批体系,特别是项目投资审批与信贷共用一套审批管理体系,这样做不能清楚界定理财项目投资和信贷投放标准,没有做到按照客户要求差异化审批。

此外,银行还倾向于利用表内业务消化理财投资风险,没有在理财投资人和银行之间、在理财投资者和其他业务客户之间进行隔离。

理财产品销售本应遵守“将适合的产品卖给适合的客户”的监管原则,但由于目前各家银行客户风险评估手段和方法缺乏统一标准,再加上部分银行对客户的财务信息掌握不全面,造成同一类客户在不同银行存在不同评级的可能性,大大增加了理财销售与客户相匹配的操作难度,使得评估客户风险承受能力难度加大。

为保护投资者利益,防止利益输送和利益侵占,国际通行做法是商业银行在开展资产管理业务、投资银行业务和银行表内业务时,分别由不同的法人实体负责经营管理。而国内在这方面还存在很大差距:绝大多数银行还没有成立独立的理财投资部门,既无法实现理财持有人利益与银行自身利益的完全隔离,也可能形成银行一手买、一手卖,客户利益得不到保障;部分银行理财业务没有统一归口管理部门,多个部门同时设计发售理财产品,全行没有统一规则及管理要求。这不仅易造成行内竞争,间接降低银行收益,还会由于业务内部流程管理不顺、部门间缺乏沟通协调引发内控风险。总之是缺乏全行统一规划,发展随意性大。

读懂产品风险级别

因素影响较小,适合有投资经验或无投资经验、风险偏好较低、风险承受能力较弱的投资者。

PR3级理财产品的总体风险程度适中,银行不承诺本金保障,产品收益随投资表现变动。其投资方向主要为风险和收益较为适中的投资品市场,或虽然部分投资于较高风险较高收益的投资品市场,但通过合理资产配置或其他技术手段使产品的整体风险保持在适中水平,或产品本金投资于低风险投资品市场,但其收益挂钩股票、商品、外汇等高风险投资品,宏观政策和市场相关法律法规变化、投资市场波动等风险因素对本金及收益会产生一定影响。理财产品直接投资于股票、商品、外汇和低评级债券等高风险投资品的比例原则上在30%之内,适合有一定投资经验、风险偏好适中、风险承受能力一般的投资者。

对PR4级理财产品而言,总体风险程度较高,银行不承诺本金保障,产品收益随

投资表现变动。其投资方向主要为较高风险、较高收益的投资品市场,产品结构具有一定复杂性,在宏观政策和市场相关法律法规变化、投资市场波动等风险因素作用下本金可能出现较大损失。理财产品直接投资于股票、商品、外汇和低评级债券等高风险投资品的比例在30%以上,适合较高收入、投资经验较为丰富、风险偏好较高、风险承受能力较强的投资者。

PR5级理财产品的总体风险程度高,银行不承诺本金保障,产品收益随投资表现变动。其投资方向主要为高风险、高收益的投资品市场,产品结构较为复杂,在宏观政策和市场相关法律法规变化、投资市场波动等风险因素作用下本金可能出现重大损失。理财产品可完全投资于股票、商品、外汇和低评级债券等高风险投资品,同时可采用各种杠杆放大方式进行运作,适合高收入、投资经验丰富、风险偏好高、风险承受能力很强的投资者。

按照理财产品风险收益特征分类,国内银行业通常将风险级别由低到高分PR1、PR2、PR3、PR4、PR5等五级,数字越大代表理财产品的总体风险越高。

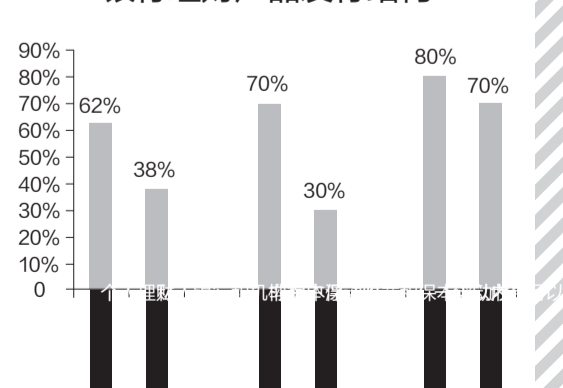
PR1级理财产品的总体风险程度很低,银行承诺本金的完全保障或通过使用可靠的保本技术及安排确保投资者本金不受损失,或银行虽不承诺本金保障但投资者本金损失可能性很小且产品具有较高流动性。其投资方向主要为低风险的投资品市场,本金及收益受宏观政策和市场相关法律法规变化、投资市场波动等风险因素影响很小,产品收益较为稳定,适合有投资经验或无投资经验、风险厌恶型、风险承受能力弱的投资者。

PR2级理财产品的总体风险程度较低,银行不承诺本金保障但投资者本金损失的可能性很小,投资方向主要为低风险的投资品市场,产品的本金及收益受宏观政策和市场相关法律法规变化、投资市场波动等风险

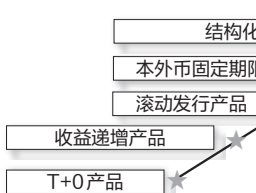
银行理财本金与收益关系



银行理财产品发行结构



产品存续形态



图解银行理财市场

