净值产品影响力提升，中低风险产品居多——

银行理财“成绩单”看点不少

经济日报·中国经济网记者 钱箐旎

财富视线

上半年，非保本理财产品累计兑付客户收益4801亿元。截至6月末，非保本理财共持有资产余额25.12万亿元。其中，存款、债券及货币市场工具余额占非保本理财产品投资余额的66.87%。目前，理财市场主要连接个体居民财富与固收类产品，下一步应拓展连接更多类型投资者和金融工具——

今年上半年银行理财挣了多少钱？你买银行理财的钱都投到了什么地方？近日，银行业理财登记托管中心（简称“理财中心”）发布了《中国银行业理财市场报告（2019年上半年）》（简称《半年报》），披露了金融消费者关心的多个信息，全面反映了上半年银行理财市场的运行情况。

债券是重点配置资产

买理财产品，最关心的无疑是收益。《半年报》显示，上半年非保本理财产品累计兑付客户收益4801亿元。其中，公募产品累计兑付客户收益4556亿元，占全部非保本理财产品累计兑付客户收益的94.90%。分机构类型看，国有大型银行累计兑付客户收益1585亿元，占比33.01%；全国性股份制银行累计兑付客户收益2068亿元，占比43.08%。

从收益率上看，上半年封闭式非保本产品按募集金额加权平均兑付客户年化收益率为4.61%，同比下降约34个基点。值得一提的是，理财中心有关人士表示，2017年下半年以来，封闭式非保本理财产品加权平均兑付客户收益率大致呈先上升、后下降态势，与债券市场利率走势大致相符。

对比近两年银行理财资产配置情况发现，银行理财对债券一直青睐有加。2018年的资产配置情况显示，债券等标准化资产是理财资金配置的主要资产。截至2018年底，非保本理财资金投向存款、债券及货币市场工具的余额占非保本理财产品投资余额的65.70%。其中，债券资产配置比例为53.35%。

截至今年6月末，非保本理财共持有资产余额25.12万亿元。其中，存款、债券及货币市场工具的余额占非保本理财产品投资余额的66.87%。债券是理财产品重点配置资产之一，在非保本理财资金投资各类资产中占比最高，达55.93%。

非保本理财持有的债券资产中，国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券和政策性金融债券占非保本理财投资资产余额的7.84%；商业性金融债券、同业存单、企业债券、公司债券、企业债务融资工具、资产支持证券和外国债券占非保本理财投资资产余额的48.09%。

值得注意的是，上述理财人士表示，《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（简称“资管新规”）《商业银行理财业务监督管理办法》（简称“理财新规”）发布后，银行理财业务的相关定义和口径发生了变化，只有非保本理财产品才是真正意义上的资管产品。因此，自2018年1月份起，银行业理财登记托管中心对非保本理财产品实行了专项统计分析。因此，与2018年及以前年度发布的理财市场报告口径有所不同。

净值产品规模大幅提升

今年银行理财市场最明显的特征之一就是转型。随着转型不断深入，净值型理财产品数量有了大幅提升，银行理财子公司也陆续成立。

《半年报》显示，资管新规、理财新规发布后，银行理财净值化转型有序推进，净值型产品存续余额及占比持续增长。截至今年6月末，净值型非保本理财产品存续余额7.89万亿元，同比增长4.30万亿元，增幅达118.33%；净值型产品占全部非保本理财产品存续余额的35.56%，其中开放式净值型产品占全部净值型产品比例为82.84%

在产品发行方面，今年以来各银行业金融机构明显增加了净值型产品的发行力度，加强投资者教育、推动产品规范转型，净值型产品在市场上的影响力不断提升。上半年，净值型产品累计募集资金21.82万亿元，同比增长10.11万亿元，增幅为86.39%；净值型产品募集资金占全部非保本产品募集资金的45.39%，占比较上年同期上升17.77个百分点。

与此同时，2018年12月份以来，累计已有超过30家银行业金融机构宣布拟成立理财子公司，其中12家已获批成立理财子公司。目前，已有6家理财子公司开业。理财子公司正式落地，开启了银行理财市场的新时代。

在业内人士看来，未来理财子公司将从产品转型与创新、投资者教育等多个方面加速资管行业供给侧结构性改革，推动全行业健康发展，为投资者创造长期价值，进一步提升金融支持实体经济质效。

中低风险产品占比高

资管新规和理财新规规定，应根据募集形式的不同，将理财产品分为公募理财产品和私募理财产品，其中公募理财产品面向广大个人投资者发行。

《半年报》显示，截至今年6月末，公募非保本理财产品存续余额为21.08万亿元，占全部非保本理财产品存续余额的95.07%；私募理财产品存续余额为1.09万亿元，占全部非保本理财产品存续余额的4.93%。此外，今年上半年，公募产品累计募集资金54.63万亿元，占全部非保本理财产品募集资金的98.26%。

以上数据表明，银行理财产品的主要服务对象是广大个人投资者。在不少业内人士看来，个人投资者居多也意味着其风险偏好较低。

从产品结构上也可以看出，目前新发行理财产品以中低风险产品为主。从产品风险等级看，今年上半年，风险等级为“二级（中低）”及以下的非保本理财产品募集资金总量为46.67万亿元，占比为83.93%；风险等级为“四级（中高）”和“五级（高）”的非保本理财产品募集资金量为0.08万亿元，占比为0.15%。

据了解，理财子公司管理办法明确了银行理财可直接投资于股票市场，这是否意味着银行理财产品的风格将发生大的改变？

“理财子公司的投资政策监管更灵活，不再限制直接投资股票，有利于实现净值化管理，推动理财业务发展转型。”中银理财有限责任公司总裁王卫东表示，但由于银行在类固收投资方面具有天然的优势和丰富经验，同时国内银行理财产品客户以个人投资者居多、风险偏好较低，目前各大银行或理财子公司推出的净值型理财产品仍以固定收益类和混合类产品为主。

王卫东认为，目前我国理财市场主要连接个体居民财富与固收类产品，下一步应拓展至连接更多类型的投资者和金融工具。“在金融改革推动直接融资市场加快发展的情况下，理财市场将进一步发挥财富管理与资本市场之间的桥梁纽带作用。”他说。

投资眼

余额宝未老 “余额佳”来了

本报记者 周 琳

支付宝日前悄然上线一款被称为余额宝升级版产品的“余额佳”，其7日年化收益率高于余额宝。最新公布的近一年收益率显示，余额佳年收益达到3.68%，余额宝近一年的收益率则显示仅为2.237%。

从名字上看，“余额佳”和“余额宝”好像亲兄弟，但看完“余额佳”的产品详情后，还真不是同质化产品，这也是两者收益表现大不一样的原因。余额宝本质上是货币基金，对应了多款货币基金产品。货币基金所配置的资产都是风险极低的银行存款、央行票据和债券等。余额佳配置的资产是65%的货币基金和35%的债券基金，余额佳实际上是货币基金和债券基金的组合产品，其收益相较于余额宝高出的部分，主要就是由债券基金贡献。

支付宝页面显示，余额佳由易方达基金管理有限公司提供，是一款组合基金产品，蚂蚁基金为该产品提供销售服务。这款定位为“低风险”等级的产品，100元起购，收益高于货基，取用灵活，可以随时买随时卖。余额佳里的债券基金包含20%的易方达安悦超短债和15%的易方达安瑞短债。一个是超短债，一个是短债，主要投资于剩余期限较短的国债、金融债等级别较高的债券品种，差别就是债券的久期长短。

蚂蚁金服方面表示，余额佳是易方达推出的基金组合产品，蚂蚁基金只是作为代销渠道。至于是否上线更多基金组合，要看用户是否有需求，以及基金公司是否有合适的产品。

有了余额宝，为啥还要推出余额佳？金牛理财网资讯中心副主任田立夫认为，在资管新规等因素影响下，货币基金的收益竞争力大幅下滑。一是因为货币基金的投向被限制后，收益率很难再超过2.3%。二是部分规模较大的货币基金出现单日“限购”。由于货币基金，尤其是宝宝类产品对标的是活期存款，收益率下滑导致竞争力下降，使得货币基金对于基金销售公司而言，在获客和维系客户的功能方面较几年前收益率在4%到5%时期下降了很多。限额相当于阻止了客户以较大资金量购买单只货币基金。前一段时间，不少公司开始尝试推出宝宝类基金组合，用来解决“限购”问题，但效果不大。此外，支付成本在基金销售公司运营中始终是较大负担，货币基金本身的申赎费用是零，销售利润很微薄，但支付成本却很高。

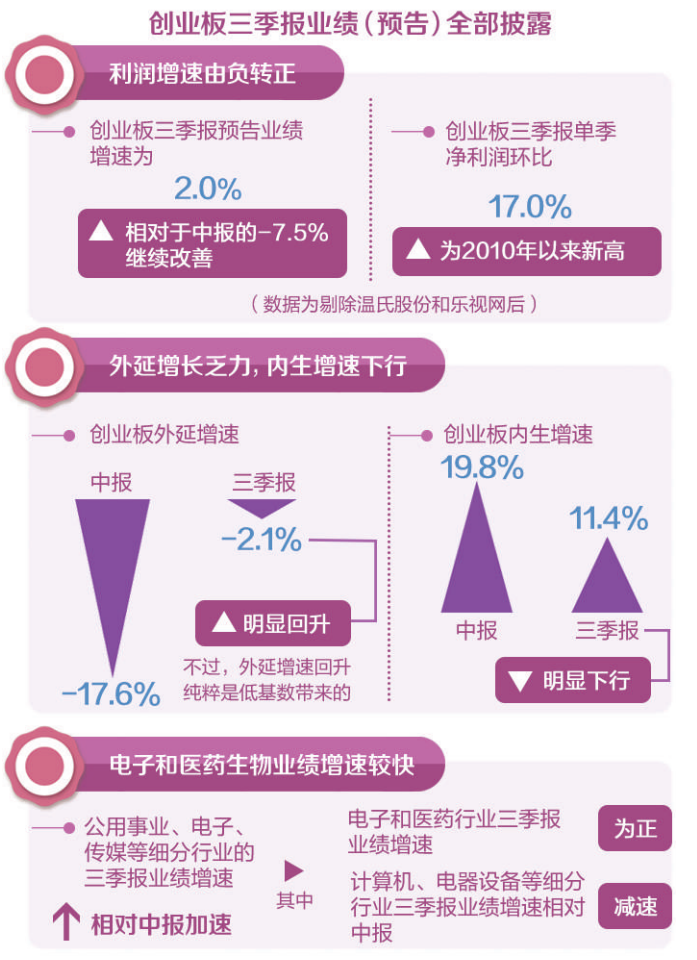
田立夫认为，在货币基金获客、留客功能下降以后，各家公司销售货币基金的意愿也在下降。此次蚂蚁金服推出余额佳，很可能也是多方面考虑。如果顺利将余额宝的额度导入余额佳，不仅可以减少客户流失，同时也有机会提高利润。余额佳组合所包含的债券型基金的利润率，可能会比货币基金要高一些。

长量基金资深研究员王骅认为，余额佳这类“货币+”组合近期走红的原因还是今年以来货基收益率的下行，通过配置短债基金，基金组合能够在保证收益稳定性的同时，获得高于货基的收益。但是，相比货币基金，这类基金组合并不具备快速到账优势，即使经过改造这类短债基金通常能够做到“T+1”赎回，但与货币基金实时到账相比还有一定的差距。另外，由于短债基金的C份额持有30天以上才不收取赎回费，这也意味着最少要持有这个组合30天以上，资金的流动性大大受限，在宣传中也仅提示了“取用灵活”。

王骅认为，这类日趋火热的“货基+”产品，是作为短期银行理财“预期收益”到净值化管理的过渡产品，产品的特征是强调绝对收益，对收益稳定性的要求较大。实际上，多数互联网平台今年纷纷推出了类似的产品，其目标客群是对收益有要求，并且期望在获得高于货基收益的同时，获得较高流动性的客户。

数据来源：广发证券

创业板三季报盈利改善



对暴力催收行为须严惩

□ 秦 倪

财眼看市

就在本周一，一件震惊互联网金融圈的事件在浙江杭州发生。当日上午，大量警察突击清查51信用卡位于杭州西溪谷的办公地点。受此影响，当日公司股价盘中闪崩，一度跌逾40%，创上市以来新低。公司市值一天蒸发近10亿港元。

当日深夜，杭州警方通报，今年9月份以来，杭州警方接上级部门线索，结合日常工作发现，51信用卡涉及大量各地异常投诉信息。经初步调查发现，“51信用卡”委托外包催收公司冒充国家机关，采取恐吓、滋扰等软暴力手段催收债务的行为，涉嫌寻衅滋事等犯罪。目前，案件还在进一步侦办中。

次日早上6点02分，51信用卡创始人、CEO孙海涛在道歉信中提到，“这个风波是因为我们管理上的不完善，尤其是对合作公司的培训和监督不够，导致在对借款人联络沟通过程中出现了一些过激行为，给个别借款人造成了伤害，为此我们非常抱歉”。

事实上，此次风波的源头便是饱受诟病的“暴力催收”。

俗话说“有借有还”，但由于种种主客观原因，有时“有借却未必有还”。当不少机构或个人无法收回欠款时，“催收”这个行业就出现了。

正规的催收是对企业坏账或个人欠款补救的民事行为。如果债务方无力或无心偿还债务，催收方会通过一些民事方法对其施加压力，促使其履行债务。换句话说，正规催收无可厚非。

但对贷款人而言，暴力催收带来的影响却是巨大的。暴力催收视法律为儿戏，严重扰乱正常社会秩序。例如，为督促还款而采用非法扣留或拘禁、短信电话狂轰滥炸并泄露欠款人个人隐私、冒充执法部门上门等手段，不仅搞得欠款人心惊胆战，本人和家人精神也严重受到影响。

51信用卡作为中国首个且最大的在线信用卡管理平台、最大的独立在线信用卡申请平台，其信用卡管家注册用户已达到8340万人，管理的信用卡数量达1.387亿张。如此大体量的公司竟长期无视外包催收公司违法违规行为，这样“睁眼瞎”的做法，既是公司的严重失职，也透露国内催收行业对法律缺少敬畏之心。

铲除暴力催收“毒瘤”已刻不容缓。本周，全国扫黑办发布严惩公职人员涉黑涉恶、办理非法放贷刑事案件等四个法律政策文件。其中，与互金圈最直接相关的是最高人民法院、最高人民检察院、公安部、司法部联合印发的《关于办理非法放贷刑事案件若干问题的意见》（下称“《意见》”）。《意见》自2019年10月21日起施行。

在《意见》指出的应酌情从重处罚的情形中，就有明确暴力催收内容：一是为强行索要因非法放贷而产生的债务，实施故意杀人、故意伤害、非法拘禁、故意毁坏财物、寻衅滋事等行为，构成犯罪的，应当数罪并罚。二是纠集、指使、雇佣他人采用滋扰、纠缠、哄闹、聚众造势等手段强行索要债务，尚不单独构成犯罪，但实施非法放贷行为已构成非法经营罪的，应当按照非法经营罪的规定酌情从重处罚。

未来一段时间，对暴力催收问题的整治力度将不断加大，一批不合规的公司也会因此退出。借贷要有诚信，但催收也同样要讲究方式方法，对踩到法律红线的暴力催收行为必须严惩不贷。

责任编辑 梁 睿
美 编 夏 一 高 妍