

# 权益类银行理财产品爆发在即？

经济日报·中国经济网记者 钱箐旻

银行理财与广大普通投资者紧密相关，其一举一动备受关注。前不久，中国银保监会主席郭树清提到，要加大权益类资管产品发行力度，其中包括支持理财子公司提高权益类产品比重——权益类理财产品将迎来发展好时机吗？

针对权益类理财产品的最新发展趋势，有观点认为，权益类理财产品的发展已迎来好时机，一边是监管的鼓励，一边是投资者的需求，都是重大利好。但也有观点指出，权益类产品发行不能操之过急。那么，面对权益类理财产品可能迎来的变化，普通投资者应该如何认识？在挑选产品时，又该如何做决策？

## 发行数量或增加

当前，银行及理财子公司发行权益类产品的占比依旧较少。普益标准统计数据表示，6月份，权益类净值型产品占净值型产品发行总量的比例仅为0.72%，低于混合类净值型产品8.41%的占比。相比而言，固定收益类产品仍然占据净值型产品主阵地，今年以来，各月份发行数量占比均在90%以上。

从产品收益来看，权益类、混合类、固定收益类产品的平均业绩比较基准递减，6月统计全市场发行的净值型产品，权益类产品的业绩比较基准平均值较混合类高约30个基点；混合类较固定收益类高约11个基点。

在不少业内人士看来，预计未来一段时间，银行理财权益类产品的发行数量与占比会增加，尤其理财子公司或将成为中坚力量。从政策层面上看，《商业银行理财子公司管理办法》规定，理财子公司发行的公募理财产品可直接投资股票；同时，《商业银行理财子公司净资本管理办法（试行）》将理财资金投资股票所对应的风险资本风险系数设置为零。

“从完善产品种类、丰富产品体系与培育长期能力的角度来讲，银行理财子公司也需要在权益类产品上做一些起步工作。”在国家金融与发展实验室副主任曾刚看来，这是银行理财子公司的重要发展方向，对长远发展而言很有必要。他同时指出，“当下的股市也为权益类产品发行提供了一个相对好的外部环境，银行或许可以用这个难得窗口做一些尝试”。

新网银行首席研究员董希淼也认为，理财子公司成立一年多来，加大了对权益类资产配置的

研究实践，积累了一定经验。“这都有助于提升理财子公司权益类资产投资能力，发展壮大机构投资者队伍，引导理财资金以合法形式投资资本市场，给资本市场带来长期稳定的增量资金。”

但业内人士也普遍认为，权益类产品的发行速度很难快速提升。“银行在理财产品的发行上是以固收与现金管理类为主，其在这方面的理财产品也更占优势。权益类产品的发行要依托投研能力，而这并非一朝一夕能建立，还需要时间积累。”苏宁金融研究院高级研究员黄大智说。

## 发展掣肘也不少

实际上，对银行及理财子公司来说，发行权益类产品仍面临诸多挑战。“虽然，监管逐步放松银行公募理财投资权益市场限制，但无论从居民资产配置意愿来看，还是从银行理财实际表现来看，现阶段银行理财大规模布局权益市场依然尚早。”普益标准研究员赵璐表示。

与赵璐持有同样观点的业内人士不在少数。归纳来看，一是与权益投资能力更强、经验更丰富的资管同业相比，银行理财子公司仍面临着权益投资人才不足的问题。“在期限错配打破、非标资产投资受限的背景下，加大权益类资产投资，既是理财子公司提升理财产品收益弹性、满足客户多样化需求的重要方式，也是支持资本市场发展的有效措施。但银行理财子公司扩大权益类产品发行，存在文化冲突、人才不足、能力缺少等问题。”董希淼说。

二是从投资者角度来看，长期以来，银行理财产品投资者更倾向于购买稳健型固收产品。“随着理财子公司发行产品数量及规模不断增长，且在权益类投资领域积累一定投资经验，未来理财产品权益类资产的整体配置比例会逐渐提升，不过受银行理财投资者风险偏好影响，纯权益类产品发行量不会太大。”融360大数据研究院分析师刘银平说。

与此同时，曾刚表示，在理财子公司发展过程中，除了要培育投资能力，还要注意投资者教育的问题。“由于过去银行理财均以固定收益类产品为主，因而在权益类产品发行上会有一个投资者教育的过程。比如，要对不同客户开展风险测试与风险匹配，并做好充分信息披露与投资者的风险教育等。”

不难看到，就在6月末，受债券市场调整影响，部分固定收益类银行理财

产品浮亏，引发社会舆论，不少普通大中型投资者均表示“难以接受”。曾刚表示：“对银行来说，需要认识到普通投资者对固收类产品出现风险均难以接受，应当思考其面对风险更大的权益类产品是否能接受呢？换言之，当产品风险差异显现后，清楚告知客户产品风险变得非常重要。”

## 能力建设是关键

对理财子公司来说，要做好权益类产品的发行，该如何找准发力点？在董希淼看来，理财子公司可从3个方面努力：一是转变观念，改变以往专注固定收益、非标资产投资的习惯与文化，推动商业银行业务文化与资管公司投资文化更好地磨合。二是加大专业人才引进与培养，特别是具有较强投资研究能力的投研人才，如银行之前较少涉及的权益投资、另类投资方面的人才。三是构建完整的产品体系。应逐步搭建包括商品类、外汇类、权益类以及另类资产等在内的资产体系，开展对不同资产类型的针对性投资，不断提升大类资产配置能力。

“人才布局后，还需不断提升权益投资团队对宏观经济、行业投资以及具体权益投资项目的分析研判能力，提升实操经验；对于当前较火热的以FOF/MOM进军权益市场的做法，机构需形成较完整的委外机构及投顾筛选机制，并科学开展投后管理评价。”赵璐表示，区别于机构传统固收投资的信用风险及流动性风险管理，权益市场投资的风控重点在于市场风险管理，风险管理机制的完善必须先于产品发行，这样才能有效控制产品风险，降低净值波动概率，提升产品竞争力与客户认可度。

在业内看来，要做好权益产品发行，还要完善系统支撑，包括需能满足权益类产品分析、投资交易、调仓、预警等各类操作，以及能支撑权益类产品的销售及后续信息披露等。

对投资者来说，在购买权益类产品时也需改变传统思路。“过往投资者购买银行理财默认是保本保收益的，但随着打破刚兑与净值化管理后，产品收益波动与非刚兑的情况会越来越多。”黄大智表示，权益类产品波动性更大、风险也更大，因此，投资者在购买时要非常注意风险，了解清楚产品风险自己是否能够承受。

“投资权益类产品，最需要注意的是市场风险，即权益市场变动对权益产品净值波动的影响。”赵璐说，选购权益类产品时，投资者需理清产品筛选思路：第一步选平台，选择投资者自身认可的，并且投资风格相互契合的资管机构；第二步选产品，定期限，通过对资管机构的产品分析，选择自身认同且具有发展潜力的领域，综合产品的历史净值走势与投资经理的经验分析，并结合自身可接受的投资期限，确定所投产品。

## 2019年5月19日，首批银行理财子公司获准开业

目前

已开业的理财子公司有

获批准建的有

宣布拟设立银行理财子公司的商业银行

13家

6家

16家

## 专家表示

客户是否愿意直接参与这个市场、是否愿意把资金交给理财子公司或者是选择其他方式，将成为影响银行理财子公司权益类产品走向的关键所在。客户接受银行理财子公司的权益产品需要时间。如果没有较大增量流动性，相关产品短时间很难爆发式增长

## 数据显示，截至6月11日

银行理财子公司共登记理财产品 1142只  
其中  
固收类产品 888只  
混合类产品 252只  
权益类产品 2只

# 投连险赚钱效应显现，风险同样不容忽视

本报记者 李晨阳

华宝证券最新研报显示，2020年上半年排名体系内账户共有210个，其中有199个取得正收益，占比94.76%；投连险账户平均收益为6.79%；激进型账户冠军收益为35.56%。据悉，收益率名列前茅的账户包括：太平策略成长型(35.56%)、太平价值先锋型(32.19%)、光大永明指数型(31.87%)、混合偏股型基金—原中美(29.75%)、招商信诺和谐A型(27.38%)。

对此，有业内人士表示，今年以来，投连险收益出现复苏，部分险企投连险规模呈增长态势。而很多人购买投连险缘于持续的存款低利率环境，希望通过投连险获得保障，同时获取中长期较好收益。不过，虽然今年上半年投连险收益率全线飘红，并不意味着投连险没有风险。投连险账户与市场挂钩，特别是激进型账户，收益率与证券市场冷暖密切相关。

投连险，全称为投资连结保险，其收益主

要来自投保人通过保险公司向股市、债券、货币等资本市场投资所获的利益。在投资账户部分，投连险同一个险种旗下设立多个投资账户，投资者可以按照自身风险承受能力与投资需要，自行选择与转换不同账户类型。同时，投连险交费方式灵活，可随时对不同账户追加与减少投资金额。消费者可以根据自身需求，对不同投资账户的资产重新配置，从而实现调整收益预期与控制风险。

值得注意的是，投连险集保障与投资于一体，保单在提供人寿保险时，其价值与保额取决于投资成绩。也就是说，买了投连险不一定能拿到高收益，甚至会亏损，打算长期持有的投资者要注意风险。此外，投资账户不承诺投资回报，投资账户的所有投资收益与损失均由投保人自行承担。

投连险与传统型保险产品相比，其保障功能一般仅限于寿险身故保障，医疗方面的保障需要通过购买附加险实现。不仅如此，

投连险收费项目还不少，包括初始费用、风险保费、账户和资产管理费、手续费以及退保费。初始费用，即缴纳的保费在进入投资账户之前扣除的费用，是对投保人影响较大的一项费用。

对于短期资金需求较强或中低收入人群而言，投连险并非合适的理财产品。一方面，投连险投资账户不承诺投资回报；另一方面，与其他理财产品相比，投连险投资期限较长，本金在一定期限内不能退，不然会造成损失。按照监管部门要求，保险公司销售投连险时，应对投保人开展风险承受能力测评；投保人应认真对待这一测评，如实告知收入、投资经验、风险偏好等情况，以便保险公司了解投保人风险承受能力。

“投连险比较适合经济收入水平较高，以投资为主，保障为辅，追求资金高收益且具备高风险承受能力的激进型投保人。”某保险公司客户经理表示，虽然投连险投资部

分运作透明，各项费用收取比例分项列明，保费结构、用途、价格均会列出，且每月会向客户公布投资单位价格，客户每年还会收到年度报告，但投连险未来投资回报具有不确定性。

保险专家提醒广大消费者，警惕不实宣传，特别是个别销售人员以历史较高收益率披露、承诺保证收益误导消费者，还有以“即将停售”“限时限量”“产品打折”等概念向消费者推销产品，利用消费者在信息不对称、不透明情况下的盲从心理，诱导其冲动购买产品。

当然，对于具备风险承受能力的投资者来说，如果决定购买投连险，建议选择正规渠道投保，签约前要认真评估自身经济状况与风险承受能力，同时仔细阅读每一项保险条款，不要遗漏任何细节。若有不清楚之处，应及时请客服人员答疑解惑，知悉全部保险合同内容后再签字投保。

## 财学堂

### 基金二季报发布——

# 基金持仓风格偏向成长股

本报记者 周琳

公募基金2020年二季报日前陆续发布，全市场基金资管规模与一季度相差不大，但权益类基金占比明显提升。自2017年起，我国公募基金权益类资产占比首次低于四分之一。

太平洋证券统计显示，截至2020年二季度，公募基金总规模为17万亿元，相较2020年一季度末增长1.76%。其中，权益类基金规模4.2万亿元，固收类基金规模12.6万亿元，货币基金大幅缩水；ETF规模增速放缓，FOF规模持续高速增长。

从行业配置看，消费、科技、生物医药仍是主要配置方向。二季报显示，今年成立的爆款基金中，有部分遭遇大幅净赎回，最高赎回比例达72.87%。

平安证券基金研究团队执行总经理贾志认为，受益于权益市场行情与明星基金经理能力的影响，这些被大幅赎回的爆款基金在业绩方面大多有不错表现，其中表现最好的净值增长43%，但这只基金被赎回60%以上份额，投资者落袋为安的想法较为明显。这种行为增加了投资者交易成本，不利于长期收益，也加大了基金经理管理基金的难度。

“从投资者最关心的市场风格看，2020年二季度基金市场的投资风格呈现出从金融地产板块中‘撤’到消费、科技板块的大趋势。”国金证券首席策略分析师艾熊峰认为，从仓位来看，基金维持高位仓位的约为80%，权益类基金整体仓位处于比较高的历史水平。

过去一年中，公募基金都在建仓主板，加大中小板配置，创业板的配置比重创2010年以来仓位新高。从板块配置看，2015年A股大幅回调之后，消费板块基本处于上升通道，几乎从未出现大幅调整。对于成长板块来说，2010年至2013年间，整个公募基金对成长板块的配置稳定在10%左右，但在2013年后开始大幅增加。

在行业配置上，电子、医药、休闲设备等板块在二季度获得基金增持，减持的板块则有农业、银行、地产等。总体看，公募基金配置集中在消费与科技两大板块，医药、电子、食品饮料等板块仓位合计超过50%。配置比例较低行业集中在钢铁、煤炭、有色金属等长周期板块。

二季报基金的业绩也佐证了上述判断。太平洋证券统计显示，在偏股型基金中，成长风格基金业绩大幅领先，其中中小盘风格基金业绩更为突出。

市场投资风格变了，投资者该如何选择基金呢？从公募基金申购与赎回情况看，确实存在赎回旧基金再去申购新基金的情况。存量基金赎回数量较多的季度也对应新发行基金规模较大的时间。新旧基金之间有个“跷跷板”效应，在二季度以来基金份额的升降尤为明显，即“老基金”整体规模下降，而新基金规模上升。

艾熊峰认为，新老基金的“跷跷板”效应不该成为投资者选择基金的标准。历史业绩、基金经理以及整体市场的投资风格等因素，才是投资者在选择资产管理产品时应该看中的指标。

## 在线理财需求明显增加

本报记者 陈果静

日前发布的第二季度中国家庭财富指数报告显示，在线理财需求大增，更多人愿意拿钱买基金而非炒股。2020年新增“基民”中，“90后”占一半以上。

中国家庭财富指数以100为基准线，通过大范围调研计算指数变化，以此跟踪观察中国家庭理财行为与观念的变化。一季度以来，中国家庭线上投资意愿指数平均为109.6，线上投资意愿明显增加。

报告显示，中国家庭财富结构出现从储蓄到理财、从房产到金融资产的趋势。中国家庭存款意愿指数从一季度的111.1降到了二季度的102.7。中国一直是储蓄大国，这个数据的变化说明，越来越多中国家庭不再将储蓄作为财富管理唯一选择。

今年市场行情不错，大众对股票与基金的热情也高涨。但中国家庭更倾向于买基金而非炒股。指数显示，中国家庭更倾向于中长期持有基金。

股票与基金市场规模的变化也印证了上述趋势。Wind数据显示，1月份以来，中国股市规模增速下滑，基金规模增速提升。“愿意选择基金而非股票，说明个人投资者越来越理性了。”蚂蚁集团数字金融财富事业群总经理王珺表示，无论从经济结构还是疫情影响来看，当下权益类市场的结构性行情都较为明显。对此，基金管理人可以发挥专业能力，帮助大家参与到这轮行情中。

西南财经大学中国家庭金融调查与研究中心主任甘犁表示，疫情加速了我国线上投资理财需求，也让中国家庭理财观念变得更理性，与股市相比，投资基金的人正在增多。



程硕作(新华社发)

银保监会日前召开2020年年中工作座谈会，安排下半年重点任务，包括深化金融领域反腐败工作、落实落细金融纾困政策、提早谋划应对不良资产大幅增长等。