

我国正式对绿色贷款、绿色债券等开展综合评价并纳入机构评级——

金融机构需将“双碳”目标嵌入业务全流程

本报记者 郭子源 姚进

财金观察

金融助力“碳达峰、碳中和”再度迈出实质性步伐。自7月1日起,中国人民银行印发的《银行业金融机构绿色金融评价方案》(简称《方案》)正式施行,对金融机构的绿色贷款、绿色债券业务开展综合评价,评价结果将纳入央行金融机构评级。

“‘碳达峰、碳中和’是一场广泛而深刻的经济社会系统性变革,要求金融部门迎难而上,及早、科学地设置碳减排目标,部署切实可行的达标方案,出台规范、明确、可操作的绿色发展举措。”央行副行长刘桂平说。

多位业内人士预计,接下来,在《方案》等政策的指挥棒的调动下,金融机构会更有针对性地将“碳达峰、碳中和”目标嵌入自身的政策标准、风险控制、产品开发、业绩评价全流程,进一步加快投融资结构的低碳转型步伐。

实现目标时间紧、任务重

力争2030年前实现碳达峰、2060年前实现碳中和,这是党中央经过深思熟虑作出的重大战略决策,事关中华民族永续发展和构建人类命运共同体。为此,2021年《政府工作报告》已将“扎实做好碳达峰、碳中和各项工作”列入今年的重点工作;央行也将绿色金融确定为“十四五”时期乃至更长时期最重要的工作之一。

实现“碳中和”目标时间紧、任务重。刘桂平表示,与发达国家相比,我国仍处于快速工业化、城镇化进程,碳减排压力较大。同时,“碳达峰”不等于冲高点,而是要尽快进行生产方式和生活方式的持续调整。达峰后的碳排放很难陡然下降,可能需要经历一段峰值平台期。在不同的达峰时间、峰值水平和平台期下,实现碳中和的整体成本差异较大。

“十四五”是实现碳达峰的关键期、窗口期。”中国银保监会副主席周亮说,不论是转变发展方式,还是调整经济结构、产业结构、能源结构,都离不开金融的强大支撑。因此,金融部门要全力服务“碳达峰、碳中和”整体目标,完善清晰具体、可操作的政策措施,支持经济绿色低碳转型,主动防范气候变化带来的相关金融风险。

实际上,近年来我国的绿色金融发展力度已持续加大。最新统计数据显示,截至2021年一季度末,全国本外币绿色贷款余额已达13万亿元,同比增长24.6%,高于同期各项贷款增速12.3个百分点。绿色信贷的环境效益也在逐步显现。以2020年为例,绿色信贷每年可支持节约标准煤超过3.2亿



发挥“绿色指挥棒”作用

《银行业金融机构绿色金融评价方案》制定的目的,正是进一步动员资金支持绿色发展,提升金融助力“碳达峰、碳中和”质效。

根据《方案》,绿色金融评价工作将每季度开展一次,评价指标包括定量和定性两类,定量指标权重80%,定性指标权重20%。

定量指标共4项,分别为绿色金融业务总额占比、绿色金融业务总额份额占比、绿色金融业务总额同比增速、绿色金融业务风险总额占比;定性指标共3项,即执行国家及地方绿色金融政策情况、机构绿色金融制度制定及实施情况、金融支持绿色产业发展情况,权重分别为30%、40%、30%。

“评价体系弥补了规则制度短板,主要在于约束金融机构主体行为,做到既推进绿色金融加快发展,又实现绿色金融发展的商业可持续。”招联金融首席研究员、复旦大学

金融研究院兼职研究员董希淼说。

“工行将持续提升绿色贷款余额,将金融资产优先配置于可再生能源领域,不断提升可再生能源项目在能源融资组合中的占比,力争2030年末可再生能源投融资余额较2020年末增加一倍,并设立逐步退出煤炭融资的路径图和时间表。”中国工商银行首席经济学家周月秋表示。

周月秋认为,作为银行业金融机构,接下来,首先要将可持续发展理念纳入战略体系和经营过程,将碳中和目标植入政策标准、风险控制、产品开发、业绩评价全流程。同时,要加快投融资结构的低碳转型步伐。在境内,要持续扩大绿色投融资占比,制定碳中和计划,通过产品和服务创新,帮助股东、企业以及供应链上下游实现节能减排;在境外,工行将按东道国自主原则、可再生能源优先原则、循序渐进原则、成本可负担原则支持境外能源项目,支持低碳技术开发与应用。

其中,重要的着力点是做强绿色金融的“五大支柱”,即绿色金融标准体系、金融机构监管和信息披露要求、激励约束机制、绿色金融产品和市场体系、绿色金融国际合作。

目前,绿色债券的标准已得到统一。近期,央行已会同国家发展改革委、证监会联合发布了《绿色债券支持项目目录(2021年版)》,不再将煤炭等化石能源项目纳入支持范围。

同时,银行间市场已推出碳中和债券融资工具和碳中和金融债,重点支持符合绿色债券目录标准且碳减排效果显著的绿色低碳项目。截至2021年一季度末,银行间市场“碳中和债”已累计发行656.2亿元。

在监管和信息披露方面,记者获悉,央行正在计划分步推动建立“强制披露制度”,统一披露标准,推动金融机构和企业实现信息共享。

7月7日召开的国务院常务会议明确提出,设立支持碳减排货币政策工具,以稳步有序、精准直达方式,支持清洁能源、节能环保、碳减排技术的发展,并撬动更多社会资金促进碳减排。

“当前,央行正在按照今年的《政府工作报告》要求,抓紧研究设立直达碳减排领域的碳减排支持工具,通过向符合条件的金融机构提供低成本资金,支持金融机构为具有显著碳减排效应的项目提供优惠利率融资。”刘桂平说。

哪个渠道买卖基金更划算

本报记者 周琳



截至2021年5月底

公募开放式证券投资基金
6972只

基金规模17.13万亿元

公募封闭式基金
1089只

规模2.48万亿元

公募基金的销售:

直销

代销

中国证券投资基金业协会统计显示,截至2021年5月底,目前全市场公募开放式证券投资基金数量达6972只,基金规模17.13万亿元,基金资产净值20.23万亿元;封闭式基金为1089只,规模2.48万亿元,资产净值2.67万亿元。

面对数量如此众多的公募基金,选择何种渠道购买更划算?金牛理财网分析师宫曼琳介绍,公募基金的销售分为直销和代销。直销是由基金公司自己销售,代销则是由商业银行、证券公司、第三方网络销售平台等其他机构代为销售。

过去数十年里,商业银行一直是基金销售的主力军。投资者买基金喜欢往商业银行跑,因为银行给人的印象是安全可靠,在银行买基金,确实有不少优点,比如支付便捷,对于资金在银行理财里周转的人比较方便。但银行只是担任代销的角色,投资者买到的基金,并非由银行发行,盈亏实际上与银行无关,基金的申购费也没有明显优势。正常情况下,在银行购买基金都需要1.5%的申购费,就算打了8折,也还

需要1.2%。而且购买和赎回都需要通过银行进行操作。换言之,投资者买卖基金的钱,不论流入流出多少次都必须走银行的渠道。

同银行一样,证券公司也会与基金公司合作,代销基金产品。如果投资者有股票账户,一般可以直接通过证券交易账户购买ETF分级基金或者LOF基金。购买方式与买股票一样,输入基金代码即可搜索购买。需要注意的是,投资者在购买场内基金时,与买股票的性质一样,都不需要支付申购费和赎回费,也不需要支付印花税,但需要支付券商佣金。

直接到基金公司官方网站、官方APP或者直销柜台购买基金,也是很多投资者买基金的方式。这种方式一般没有中间商赚差价,基金申购费自然可做到相对优惠,搞促销时甚至可以0费率申购。缺点是基金公司的销售渠道一般只发售自家的产品,在产品选择上会受到限制,流程也相对繁琐。

随着移动互联网的快速发展,投资理财的手机端平台也应运而生并日渐丰富。

如支付宝、微信理财通、天天基金网、好买基金网等第三方基金销售平台不断做大做强。同样是代销基金,相比起银行和证券公司,第三方理财平台购买基金的优势是产品丰富,费率相对较低,股票型、混合型、债券型、指数型等各类型基金均有出售。不过这类平台往往营销广告较多,对投资者选基金有一定的干扰。

平安证券基金研究团队执行总经理贾志认为,商业银行和第三方代销机构在基金代销方面体现出明显不同的特点。银行客户数量少,但认购能力高,而第三方代销机构客户数量多,认购能力较低。这与银行以服务高净值客户为主,而第三方机构大多是普通客户有关,再考虑第三方机构难以在短时间内大幅增加客户数量或者提高客户认购能力的情况,银行渠道在基金代销体系中的主导地位短期内不会被颠覆。

宫曼琳认为,目前公募基金公司直销(包括其官网、微信、APP)在费率上有优势,不过目前第三方平台的费率也比较低,基本购买费率1折左右。从购买的便捷程度而言,选择代销平台相对便捷,代销平台中银行和券商的费率较高,第三方平台的费率较低。目前几类买卖基金的渠道可谓各有所长,投资者可深入了解,选择适合自己的基金交易渠道。

“商业银行和第三方基金代销机构的目标客户群体有所区分,当下的利益冲突尚未达到不可调和的状态。但随着年轻投资者成长为高净值客户,如果第三方代销机构能为高净值客户提供更专业的服务,满足其个性化需求,则第三方机构在未来有可能取代银行成为基金代销业务的主导者,形成以第三方机构为主、银行为辅,券商和基金直销作为补充的基金销售渠道。”贾志说。

陶然论金

近期,中国人民银行发布《关于深入开展中小微企业金融服务能力提升工程的通知》,要求着力完善融资服务和配套机制,尤其是要加快中小微企业信用信息共享。

众所周知,信用信息对于借款人来说至关重要,因为它直接影响三件事:借款人能否借到钱、能借到多少钱、能以什么样的价格借到钱。

因此,不论大中型企业还是小微企业,其信用信息如果能被金融机构充分掌握,那么无疑将大幅提升其融资便利度。

但需要注意的是,相较于大中型企业,小微企业更加迫切地需要信用信息。究其原因,一方面,大中型企业往往有充足的抵押物、质押物来增加信用,如个人房产、厂房、上市公司股票等;另一方面,大中型企业的经营管理往往更加规范,财务报表合规明晰,且大多经过了市场的长期淬炼,金融机构认为其出现违约的风险较低,更愿意向其放款。

反观小微企业,一方面,自身缺乏足额的抵押物、质押物,很多都是初创型企业、轻资产企业;另一方面,自身经营尚在起步期,各项管理仍有待规范,金融机构甚至不能确定其是否能熬过“三年生死期”,放款时自然会有很多顾虑。

此时,信用信息的重要性便凸显出来。实际上,针对小微企业抵质押物不足问题,监管层早已多次发文,要求金融机构加大对小微企业信用贷款支持力度。但发放信用贷款的前提是金融机构拥有该企业足够的信用信息,信息从哪里来?多部门共享便成为必然。

值得肯定的是,经过近几年的积极推进,信用信息共享已取得了阶段性成果。以浙江省为例,浙江银保监局已联合省发改委、省大数据局等部门,积极建设“浙江省金融综合服务平台”,该平台通过数据服务模式,目前已与市场监督、法院、税务、公安、环保等54个省级部门实现了数据共享。

通过运用数据共享,银行能够更准确、更全面地获取、运用有效信息,进而实现在线、智能审批授信,有效缓解了银行之间的信息不对称,让银行更加“敢贷”“能贷”。

下一步,各金融监管部门、金融机构应继续形成合力,加强与工信、科技、市场监管、税务、海关等部门沟通协作,推动相关数据通过地方征信平台对银行业金融机构共享,鼓励建立优质中小微企业信息库。

此外,笔者在调研采访时发现,全国仍有部分地区存在较严重的“设壁垒”行为,个别部门、企业出于自身利益考量不愿共享信息,或即便共享也要“收费”,将自己掌握的信息变成了做生意的资本。笔者认为,接下来,除涉及国家机密、商业机密等特殊信息无法共享之外,其余能够便利企业融资的信用信息应逐步、有序开放,切莫因一己之私损害社会效益。

本版编辑 江帆 武亚东 美编 王子萱

棕榈油期权上市满月运行稳健

本报记者 祝惠春

上市首月运行平稳,流动性较好。期权波动率曲面平滑,无明显套利机会。上市至今,棕榈油期权标的期货价格持续上涨,期权持仓看涨看跌比率从上市首日0.8升至目前1.7,表明投资者较为理性。

市场普遍认为,棕榈油期权上市首月较好的流动性表现与豆粕、玉米等期权上市近两年的市场积累密不可分,也是多年期权市场培育工作的有效反馈。

厦门新盛源植物油有限公司是已参与棕榈油期权交易的产业企业之一。采购贸易部总监吕先生表示,公司豆油、棕榈油贸易,加工等业务需要在原料端进行大规模的现货采购,为了控制风险、降低成本,公司在棕榈油期权上市当日就参与了交易,通过卖出看跌期权有效降低了原材料采购成本。2021年大宗原料价格大幅上涨,在产品端价格稳定的情况下,原料价格大幅上涨会为企业带来巨大的经营风险。棕榈油期权相比期货,可以满足企业在采购不同阶段的不同需求,企业可以依据连续稳定的生产经营来获取期权带来的时间收益。将现货、期货和期权三者有效组合,将对企业稳定生产经营带来更大益处。

北京合益荣投资集团2020年共经营各类油脂208万吨,其中棕榈油占60%。棕榈油直接从东南亚进口40万吨左右,国内贸易量在84万吨。直接用于加工的棕榈油在20万吨。

公司相关部门负责人表示,从价格走势来看,棕榈油期权未出现价格倒挂现象,市场无明显套利机会。从投资者参与情况看,棕榈油期权上市以来单位客户参与积极,参与交易的单位客户数量稳步上升。6月18日以来,约1/5左右参与大商所期权交易的客户及单位客户参与了棕榈油期权,棕榈油期权单位客户持仓量占比62.8%,境外开户客户及具有境外背景客户持仓占比为5.0%。方正中期期货期权分析师冯世佃表示,棕榈油期权

信用信息共享不能设壁垒

子 淘

每周观市