

## 财金观察

## 银行理财业绩承压加速转型

□ 本报记者 勾明扬

今年存续规模

明显低于去年同期的29.15万亿元

低于同期公募基金的27.69万亿元

这是银行理财规模首次低于公募基金

银陶然论金

近日,金融监管部门发布金融消费者权益保护典型案例显示,消费者李某向监管部门投诉,反映其在商业银行被扣收了10元年费和3元小额账户管理费。此类事件虽然涉及金额不高,却饱受消费者诟病,引发人们对于银行违规收费现象的深思。

近年来,监管部门三令五申禁止银行乱收费,但仍有个别银行睁一只眼闭一只眼。经监管调查,李某在该行只开了一个银行账户。根据国家发展改革委、原银保监会曾发布的《关于取消和暂停商业银行部分基础金融服务收费的通知》规定,商业银行应根据客户申请,对其指定的一个本行账户(不含信用卡、贵宾账户)免收年费和账户管理费(含小额账户管理费)。针对上述违规收取费用的问题,监管部门责令相关银行及时整改退费,并对违规机构和相关负责人进行行政处罚。

实际上,银行乱收费不只是涉及年费和管理费这么简单。从近年来金融监管部门对商业银行违规收费通报来看,代理服务、融资服务费、转嫁抵押评估费和登记费等乱收费行为频现,不仅花样多,收费理由更是让人摸不着头脑。以分段收费为例,用户申请贷款时涉及抵押评估费,待到贷款完成发放时,个别银行又以某些理由收取费用。如此多环节叠加收费,不仅变相抬高经营主体融资成本,还削弱了投资者用贷的信心。

乱收费现象的背后是个别银行侥幸心理作祟,以为拿了仨瓜俩枣监管部门不易发现,消费者更不会为了这点年费和管理费闹出点动静来。殊不知,个别银行这种耍小聪明的伎俩终究会吃大亏。商业银行不论大小,消费者既然选择到银行办理存贷等业务,基本上就是奔着银行品牌影响力和服务质效而来,如果银行忽略用户至上的理念,反过来薅用户账里的那点“羊毛”,看似捡了便宜,实则丢了行业信誉口碑和展业市场,这么一对比真是得不偿失。

乱收费也与银行内部不完善的激励管理机制有关。从银行内部管理看,个别银行为了完成上级行既定的年度任务,铤而走险用上违规收费的“歪招”,这种经营思路没有把保护用户合法权益放在首位,从长远来看,无异于饮鸩止渴。金融市场竞争激烈,银行必须转变思路,把主要精力放在强化内控机制建设上,严于律己、强身健体,这才是适应市场、提高业绩良性循环的前提和基础。

如何根治银行乱收费?监管部门需未雨绸缪、重拳整治。对于一些深层次较为隐蔽的乱收费行为,应结合监管和行业实践及时梳理并制定规范,通过机制建设来提前预防,杜绝风险隐患。对于已经查处的乱收费行为,应督促银行尽快整改并提高收费透明度,确保消费者的每一分钱花得明明白白。

本版编辑 马春阳 美编 倪梦婷

王宝会

我国银行理财产品投资者数量 已突破1亿

截至今年6月末

全国共有

265家

银行机构

30家

理财公司有存续的理财产品

共存续产品

3.71万只

存续规模

25.34万亿元

3.34%,环比分别下跌1.24个百分点、1.29个百分点;近3个月年化收益率的平均水平分别为3.06%、3.78%,环比分别下跌1.10个百分点、1.58个百分点;近6个月年化收益率的平均水平分别为3.62%、4.48%,环比分别上涨0.63个百分点、0.57个百分点。

而现金管理类理财产品平均近7日年化收益率在持续下跌2个月,在9月开始逐步回升至2.25%左右,相对货币市场基金的收益优势有所减弱,9月末收益差已缩减至35个基点左右。9月末,固收类产品平均近1个月年化收益率在1.50%左右,持续为正。混合类产品收益开始回正,平均近1个月年化收益率0.57%左右。

理财产品收益与其投资标的密切相关,中低风险产品的主要底层资产配置为债券和存款,而中高风险产品则以股票为主。据专家介绍,近1个月来,由于债券和股票市场的波动,净值有所回撤,收益出现回落,但从长期来看发展态势稳定。目前,固收类产品仍处于主流地位。固收类产品作为养老理财资产配置方面主要关注的投资对象,使得养老理财收益稳健、预期收益率更高,并逐步获得了市场认可。但由于优质的底层资产较难拓展,以及产品本身投资期限相对较长、流动性相对较弱的特质,养老理财今年以来的扩容步伐也在逐渐放缓。

“养老理财本身是银行理财市场的一部分,理财市场波动也会直接影响养老理财收益。”中国邮储银行理财专家刘洋表示,养老理财市场需要坚持市场化发展思路,这是大的方向。“中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏表示,如去年四季度受债券市场波动影响,银行理财产品大规模破净的情况下,养老理财产品收益也明显波动。因此,在养老理财发展中除了要发挥好银行理财产品

产品在活动宣传、产品特色开发都存在一些问题,这些问题导致了银行理财产品竞争力下滑。

新产品数量整体上仍同比增加。从普益标准提供的三季度报得知,今年三季度全市场共新发7546款理财产品,环比增加113款,同比增加857款。从运作模式看,三季度全市场共新发开放式理财产品1173款,封闭式理财产品6373款,开放式理财产品环比增加119款,封闭式理财产品环比减少6款。同时,今年前三季度,封闭式产品新发数量始终稳定在6300款以上。从投资性质看,固收类产品最多,其中开放式理财产品1119款,环比增加147款;封闭式理财产品6302款,环比减少2款。混合类产品次之,权益类、商品及金融衍生品类产品相对较少。固收类产品占比的权重较大,体现了当前投资者仍以稳健投资为主。

另外,尽管目前市场理财产品平均业绩比较基准有小幅下跌,但发行节奏仍保持稳定。就三季度而言,7月和9月理财产品的发行力度基本处于平均水平,8月的发行力度明显高于平均水平,这是因为继6月大量发行现金管理类理财产品后,8月再次密集增发该类理财产品以满足低风险投资者偏好。但需注意“零钱组合”的流动性风险问题越来越受到市场关注,后续机构大量集中布局该类产品的可能性相对较小。

## 产品收益波动

“当前来看,银行理财产品的发售和募集情况不理想。银行理财的竞争力也有所下滑。”张涛认为主要原因有以下几点,首先,在市场利率下行、非标资产减配、债市波动加剧等因素的影响下,理财产品的收益率普遍回落,对资金的吸引力随之降低。其次,由于净值化转型导致净值波动,部分中低风险偏好的产品对资金吸引力下降,失去了兴趣。此外,近期债市、权益市场表现不佳,虽然公募基金募集难度也在增加,但是公募基金受近期降费政策的影响,对资金的吸引力逐渐提升。

目前来看,银行理财产品新发数量和募集规模的变化,反映出银行在特色产品开发、打破产品同质化以及提高产品本身竞争力等方面还需加强。同时,也需要在服务质量、产品创新和风险控制等方面作出更多努力,以提升银行理财产品竞争力。

据普益标准统计,截至今年三季度末,全市场存续开放式固收类理财产品(不含现金管理类理财产品)、封闭式固收类理财产品近1个月年化收益率的平均水平分别为2.57%、

## 上市公司参与共建

日前,中国上市公司协会《中国上市公司共建“一带一路”白皮书2023》(以下简称《白皮书2023》)首次被列入第三届“一带一路”国际合作高峰论坛务实合作项目清单。

《白皮书2023》展示了上市公司群体在勇于投身科技创新的同时,高质量服务国家倡议,主动承担社会责任,积极发挥作为高质量共建“一带一路”重要主体的引领作用。

2023年,在证监会指导下,中国上市公司协会对上市公司群体共建“一带一路”情况开展全市场调查,沪深北交所协助发送问卷,近4000家公司积极反馈,参与公司占当期上市公司总数的近80%,其中1908家表示参与共建“一带一路”,主要集中在机械设备、电子、基础化工、电力设备以及生物医药等行业,市值千亿元和百亿元以上的企业分别为75家和682家,上市公司优秀示范效应和集聚效应显著。

上市公司业务涵盖五大洲150多个共建国家,业务规模不断扩大,以贸易、基建及金融等六项业务类型为主,其中销售及采购业务参与度较高,合同总额均超万亿元;工程建设领域能力优势领先,打造了多项全球标志性工程;金融服务业务不断提升风险应对水平,业务金额增速显著。

上市公司群体在专业领域深耕,在全球竞争中脱颖而出,在递出一张张高标准“中国名片”的同时,更注重与共建国家分享共商共建、民心相通的丰硕成果。十年来,上市公司参建的中欧班列昼夜不停地往来穿梭于亚欧大陆,在巴基斯坦偏远沙漠搭建“光伏绿洲”,在印度洋岛屿上点亮共建国家的万家灯火;通过引进中国上市公司先进管理技术和经验,希

## “一带一路”

祝惠春

超半数参与调查的上市公司预计未来三年内,在“一带一路”的业务规模将有所增长;作为共建“一带一路”的践行者,上市公司不仅在项目、采购等方面以全球规则和标准推进合作项目建设,也积极推动中国标准走向世界。十年间中国上市公司与“一带一路”共建国家建立了近600个科研合作项目,推动共建国家科技水平提升的同时,为中国和世界打开新的机遇之窗。

十年来,上市公司群体累计新设立海外办事处超过3700个,新增海外员工超240万人,成为拉动当地就业新引擎;上市公司的身影跨过山川河流,越过戈壁荒漠,在取得辉煌成果的同时,在共建国家修水井、添路灯、建学校,打造了一个个“小而美”的民生工程,传递了人民交往间的温度,展示了企业担当。十年来,中国企业先后在共建国家实施了300多个爱心互助项目,上市公司累计提供海外留学项目近百个,吸引了数百名外籍学生来华学习;累计被海外媒体报道超过160万次。

《白皮书2023》也收录了我国上市公司作为共建“一带一路”的耕耘者与亲历者,坚定不移推动落实全球倡议,不断探索科技和制度创新,持续拓展合作新领域,支持共建国家绿色低碳发展的生动案例。

## 新能源车险为什么贵

本报记者 杨然

截至9月底,

全国新能源汽车保有量

1821万辆

占汽车保有量的

5.5%

其中,

纯电动汽车保有量

1401万辆

占新能源汽车总量

76.9%

“我这辆新能源车的保费是4400多元,而家中另一辆燃油车的保费才2600多元。为什么新能源车险这么贵?”家住北京的宋女士开上新买的新能源汽车后发现,与燃油车相比,新能源车虽然替她省下了一大笔油钱,但保费却并不便宜,接近其燃油车保费的一倍之多。

新能源车险贵,主要原因之一是新能源车维修费用高。“有些车险之后,保险公司去定损,有时4S店对动力电池包的报价比车还贵。在这种情况下,保险公司一般会定全损,车主直接报废了。”专业从事新能源汽车维修和培训的孙明辉告诉记者,目前,新能源车的配件在市场上较为稀缺;如果在厂家订货,电池就会很贵。因此,新能源车的维修价格自然也就水涨船高。

此外,新能源车事故率、损耗率较高,也导致新能源车险成本居高不下。“新能源车的出险率非常高,高出燃油车出险率的一倍;再加上今年汽车出



行较去年也有了大幅提高。在这种情况下,新能源车的成本率超过了100%。”太保产险总经理曹义在中国太保2023年中期业绩说明会上表示。

公安部近日发布最新统计,截至9月底,全国新能源汽车保有量达1821万辆,占汽车保有量的5.5%。其中,纯电动汽车保有量1401万辆,占新能源汽车总量的76.9%。一季度至三季度,全国新注册登记新能源汽车519.8万辆,同比增长40%,占汽车新注册登记量的28.6%,一季度、二季度、三季度新注册登记新能源汽车分别为144万辆、170.9万辆、204.9万辆。

随着新能源汽车保有量的持续攀升,新能源车险经营却存在增收不增利的现象。中国太保中期业绩报告显示,2023年上半年,太保产险实现车险原保险保费收入507.65亿元,同比增长5.4%,其中新能源车险同比增长65.1%;新能源车保费占比持续提升,由去年同期的6.6%增长到今年上半年的10.2%。

新能源车的出现颠覆了保险公司的传统车险

产品逻辑。“新能源车发展是可观的,成本是有一定压力的。”曹义说,从经营层面上来看,公司高度重视新能源车的发展,构建了一套与燃油车不同的经营管理体系,当作太保产险的一项战略性制度安排,以提升未来竞争力。太保产险积极布局融入汽车产业生态,助力服务新能源新市场产业升级与提升客户体验。比如,为新能源车车主提供保单、理赔、服务全流程新体验;为车主提供了新旧车统一定价、高效自动核保、一键云端理赔的线上报案免查勘等创新功能;推动新能源车延保、充电桩保险、辅助驾驶责任保险等产品面市,为车主提供高效、透明的新能源车保险服务体验。

近年来,蔚来、理想、小鹏、零跑、比亚迪等车企都成立了自己的保险经纪或者代理公司。国内新能源车企跨界参与保险业务,是否会威胁到传统险企的新能源车险业务?对此,曹义称,公司总体上持乐观、开放的心态对待。“因为车企有数据的优势,但是保险公司有精算、定价优势,以及对保险长期经营规律把握的优势。所以我们一直与汽车主机厂加强总对总的联动、对接,出发点就是要共享资源、共建生态、实现双赢。”曹义说。

未来,新能源车险会变得更便宜吗?这是消费者的期望,也是车企、险企共同努力的方向和机遇。业内人士认为,保险公司基于行为数据的保险和基于保险的行为规范,借助激励性定价与惩罚性定价机制,有望达成保费与成本的最优解、低碳和安全的最优解,进而维护新能源汽车产业的健康和有序发展。新能源车企应集中精力加强基于安全的智能技术的攻关,大幅度降低事故率、损耗率,从根本上解决保费和成本率双高的问题。监管机构也应以开放的心态积极鼓励市场化的有益创新。