

现金类产品冲锋 银行理财存款化

伴随银行理财业务规模企稳复苏,现金管理类和固收类产品受到投资者青睐。

此种背景下,银行理财“存款化”趋势日益显著。记者近期调研发现,理财产品端结构呈现“存款化”趋势,现金管理类产品规模大增;投资端,理财公司也积极配置存款。

分析人士认为,银行理财“存款化”迎合了当前客户保本保收益的需求,有助于理财业务规模企稳。但就长期来看,这种“存款化”趋势令银行财富管理中间收入承压,银行理财也因过度依赖存款类资产,偏离了“代客理财”初心。

银行理财偏好配置存款

近期,理财资金配置存款的情况受到市场关注。多只固收类产品年化收益率高达4%以上,其底层资产多投向各类债券、存款。

光大证券金融业首席分析师王一峰认为,上述产品收益率飙升,主要是因为债市走强,以及银行存贷错配压力阶段性提升,部分银行高息负债增加,保险资管产品“套壳”配置存款收益高企。

通常而言,一般性存款利率高于同业存款利率。“若理财机构直接购买商业银行存款,则会被定性为同业存款。但银行理财募集的资金通过认购保险资管计划,然后借道保险资管将所募资金以一般性存款存入银行,可以获取协议存款或者大额存单利率,获得比同业存款更高的收益。”某股份制银行理财经理说。

事实上,理财资金配置存款的比例明显上升。银行业理财登记托管中心数据显示,2023年末理财产品对现金及银行存款的配置比例从上半年的23.7%提升至26.7%,相较2022年末增长9.2个百分点,相较2021年末增长15.3个百分点,理财产品对现金及银行存款的配置比例逐年提升。同期,对债券、权益类资产、公募基金的配置比例相较2021年分别下降9.2、0.4和1.9个百分点。

理财公司在投资端积极配置存款的同时,理财产品结构也呈现“存款化”。

普益标准数据显示,2024年1月银行理财存续产品总量达4.12万只,同比增长16.6%,其中现金管理类产品增幅达到190.9%,成为增量的主要

来源:混合类、商品及金融衍生品类别分别同比下降16.8%和74.2%。

理财存款化是把双刃剑

银行理财大幅增加存款资产配置,是一把双刃剑。

银行理财“存款化”,一方面有利于理财公司应对市场波动,推动业务企稳;另一方面可能导致同质化竞争加剧,进一步压缩中收费率,不利于引导理财资金流向实体经济。

“过去两年,受净值化转型及债市波动影响,居民投资风险偏好下降,理财公司通过增加存款资产配置,迎合了客户追求保本保收益需求。降低产品净值波动,一定程度上帮助银行理财规模实现回升。”星图金融研究院研究员武泽伟说。

值得注意的是,部分理财公司“套壳”保险资管产品以配置存款,风险较大。“监管部门要求同业负债不能超过银行总负债的三分之一,将同业存款包装成一般性存款属于监管套利行为,会造成资金空转。”一位银行业人士告诉记者。

与此同时,在投资者风险偏好较低背景下,银行理财日益“存款化”导致理财产品同质化竞争激烈,不利于权益资产配置。“从长期来看,不利于引导理财资金流向实体经济。”一家头部理财公司投资经理直言。

“资管新规实施后,理财机构盈利模式由利差模式调整为依赖管理费的中收模式。”国信证券银行业首席分析师王剑表示,理财公司纷纷通过“降费让利”留住投资者,以价换量,通过降低投资者的持有成本来维持自身业务规模,但也进一步加大了盈利压力。

焦点

应对理财存款化 银行主要有三招

多位银行业人士表示,银行理财“存款化”趋势反映了商业银行面临较大压力。

“受客户投资情绪低迷影响,理财资金也有存款转化倾向。基金降费、保险降佣等,是当前商业银行面临的压力。”某城商行高管说。

如何应对理财“存款化”?“客户的风险偏好随资本市场的波动而波动,但银行更关注的是客户。”上述城商行高管认为,只要客户还在,客户规模持续发展,当市场转暖的时候,客户风险偏好提升,财富中收将水到渠成。

据悉,银行多采取“以量补价”“做大权益”“资产配置”三种方式应对银行理财“存款化”。

关于“以量补价”,上海一家银行副行长表示,固收类产品的费率本身比较低,但银行可以通过标准化的策略做大产品规模,“我们近期推出一款短期产品,特征是净值化、

流动性好、收益领先、标准化,就是为了吸引更多新资金和新客户”。

“做大权益”也有利于引导客户修复风险偏好。招行财富平台部副总经理陈微表示,年轻客户在权益类产品投资新客户中的占比较高,他们敢于左侧布局,这对自服务渠道主要是招行App的线上经营场景和经营能力提出了很高要求。

“根据过往经验,单一类资产很难持续跑赢市场。只有真正落实资产分散化多元配置,才能在各种市场行情中,平滑投资组合波动,提升投资组合韧性。”一位业内人士认为。



相关新闻

利率不再占优势 大额存单不香了?

于国有商业银行,而城商行利率水平又高于股份制商业银行。

记者以客户身份咨询了多家银行,发现银行工作人员对大额存单的推广兴趣不大。有理财经理明确表示,大额存单利率和银行的存款产品利率相差不大,但存款产品起存金额更具优势。

大额存单还香吗

能锁定较高利率的大额存单,也不是想买就能买的。在记者咨询过程中,一些银行工作人员都说过这样一句话:“我需要问一下现在还有没有额度。”

不过,在没有抢到额度的情况下,储户也可以转向另一种途径——购买被转让的大额存单。目前,大多数银行提供大额存单转让服务,但也有银行不支持,比如浦发银行就表示目前不发售可转让大额存单。

此外,大额存单与普通储蓄定期存款一样属于存款,纳入商业银行存款保险范畴。根据存款保障条例,大额存单的本息金额如果在50万元以内,就算银行倒闭破产,也会有保险公司进行全额赔付。

银行工作人员建议,在银行存款利率一降再降的情况下,储户谋求更高的收益无可厚非,但家庭理财需要做好规划,没有必要盯着某一家银行或者某一种产品,最重要的是考虑家庭财务状况和理财需求。如果有需要,可以寻找专业人士进行理财规划。

在银行多次降息的背景下,能够锁定储蓄利率的银行大额存单自2023年一直火到今年年初。然而,记者近日发现,随着大额存单利率调降,其与银行存款产品之间的利率差缩小,此前还需要“抢额度”的大额存单如今不香了?

银行推广兴趣寥寥

相较于去年年中“抢3”利率狂潮,经过几番调降后,目前各银行存款产品难觅“3字头”,大额存单的利率同样在几番调降下来到“2字头”。

一位建设银行的工作人员表示:“除了1年期的大额存单比存款产品高0.1个点外,其他大额存单和存款产品都是相同的利率。”

建设银行1年期大额存单利率为1.8%,而定期存款产品利率为1.7%。“四大行都不太高。”该工作人员表示。

记者统计发现,目前四大行大额存单利率水平拉齐,邮储银行1年期大额存单利率略高于四大行,但目前北京各网点已无申请额度,新的1.85%年化利率的大额存单将于4月2日发行。股份制商业银行利率水平高

银行理财市场回暖 产品规模扎堆扩容

随着开年以来银行理财市场显著回暖,多家理财子公司纷纷扩大旗下产品的募集规模上限、新增产品份额种类,部分产品增长高达200亿元。

多机构加码募集规模上限

经不完全统计,3月以来,至少已有农银理财、上银理财、招银理财、徽银理财、平安理财等近十家理财机构,通过上调产品募集规模上限、新增产品份额种类等方式为旗下产品规模加码,数额达百亿元。

3月20日,上银理财发布多条公告称,为更好地满足客户对于定期开放式产品的投资需求,对旗下多款产品的规模上限进行调整。以上银理财“净享利”系列开放式理财产品(6个月)为例,调整后的最高募集限额达到200亿元。

此前一天,农银理财公告显示,为进一步提升客户体

验,农银理财将该款产品的规模上限由300亿元上调至500亿元,并已对产品说明书做出相应的修改。徽银理财也将旗下“徽安活期化净值型理财产品”的募集规模上限加码至530亿元。

平安理财则在近期新增多款产品的份额种类。3月21日,平安理财连发多条公告,对旗下几款“灵活策略双债固收类”产品新增B类份额。

黑崎资本首席投资执行官陈兴文表示,理财子公司纷纷提高产品规模上限,主要是由市场需求的变动所驱动。

理财产品存续规模明显回升

理财机构竞相“卷”规模的背后,是银行理财市场的回暖。《中国银行业理财市场年度报告(2023年)》(下称《报告》)数据显示,截至2023年末,全国共有258家银行机构和31家理财公司有存续的理财产品,共存续产品3.98万只,存续规模26.80万亿元。

开年以来,理财市场存续规模明显有所回升。广发证券固定收益首席分析师刘郁团队近日发布的研报显示,截至3月1日,理财存续规模已重破28万亿元,1到2月规模累计增量创近五年新高。

就产品类型看,投资者对稳健型理财产品的需求仍旧热切。《报告》数据显示,截至2023年末,风险等级为二级(中低风险)及以下的理财产品存续规模为24.87万亿元,占比92.80%。

据上海证券报、中国商报、国际金融报

