

低门槛低费率稳收益 普惠理财逐渐升温

商报制图
但雯婷

年初至今,理财机构针对普惠客群的专属理财发行热度逐渐升温,截至目前已有40余只“普惠”主题产品上线发行。

4月以来,多家理财公司启动新一轮降费,对旗下多只理财产品的费率进行下调,部分产品费率调整至0%,进一步降低大众投资者资产配置成本。

业内人士分析认为,目前针对普惠理财的产品设置、目标客群及资产配置要求等边界仍不清晰,但整体来看相应产品发行越来越聚焦中低收入群体的细分客群,低门槛、低费率、稳收益特征明显。未来,居民对财富保值增值需求潜力逐步释放,普惠金融产品发展空间广阔。在当前利率下行背景下,理财机构加大产品创新力度、提升客户体验已成为行业共识,越来越多理财公司正加快普惠型理财的产品布局。

1 普惠主题理财发行提速

年初以来,普惠型理财产品发行提速。

Wind数据统计显示,截至5月30日的存续理财产品中,含“普惠”字样的产品共262只,多为R2风险等级的1年~3年期产品。其中,仅2024年1月以来,就有40余只“普惠”主题产品上线发行。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华认为,普惠理财产品净值和普惠金融市场需求,呈现稳步回升和良好发展态势,产品规模稳步扩大。在他看来,随着国内居民财富不断积累,居民对财富保值增值需求潜力逐步释放,普惠金融产品发展空间广阔。

值得关注的是,随着财富管理业务向大众财富客群的下沉,越来越多的金融机构推出投资普惠金融资产的“普惠”主题理财产品。例如,光大理财日前上线的阳光普惠日开(90天最低持有)A产品,所募资金投资于个人消费金融、小微企业、供应链金融、专精特新以及乡村振兴等普惠金融领域的资产和项目(管理人可根据最新国家政策或监管规定调整普惠金融领域资产范围)的投资比例将不低于80%。

某理财公司业务负责人表示,目前该公司还没有这种专门的“普惠”主题产品,但一直把“××宝”这类投资门槛低、收益相对稳定的现金管理类理财产品纳入普惠性理财范畴。“这类产品一般1元起投,投资门槛非常低,且收益相对稳定,比较匹配大众普惠型客群的资产配置需求。”

对此,招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼指出,目前对于哪些理财产品能被认定为普惠理财,哪些类型的客群才是普惠理财目标客群、标的资产中对普惠项目资产配置占比多少等都没有明确,所以目前普惠理财更多的是一种理念和趋势,并无清晰的边界。

不过,就产品设计看,金融机构普遍认为,低门槛、低费率、稳收益,是普惠理财的首要特征。

周茂华指出,普惠理财产品需要满足普惠和稳健可持续收益特征。

近年来,金融机构也在持续推进理财产品的降门槛、降费率改革。2018年,《资管新规》将单只公募理财产品起点由此前的5万元降到1万元。此后,随着银行理财子公司的陆续成立,不少银行理财产品的起投金额相继下调至1元甚至1分起投。

2 稳健收益面临配置能力挑战

降门槛的同时,金融机构纷纷开启“降费”进程。

2021年以来,商业银行纷纷宣布对代销基金、代销银行理财产品的申购费率进行打折优惠,涉及管理费、销售服务费等费率,部分产品优惠后的费率降至0。

2023年7月,证监会印发《公募基金行业费率改革工作方案》(以下简称“《方案》”),拟在两年内采取15项举措全面优化公募基金费率模式,对公募基金托管费率、管理费率、

交易佣金费率等进行调降,以降低公募基金行业综合费率水平。随着《方案》的出台,基金公司相继发布费率调降公告,涉及部分管理费高于1.2%、托管费高于0.2%的存量产品。

2024年4月19日,证监会发布《公开募集证券投资基金证券交易费用管理规定》,明确将公募基金股票交易佣金费率调整至较为合理的水平,建立佣金费率动态调整机制,根据全市场费率变化情况,定期调整公募基金股票交易佣金费率,同时将交易佣金分配比例上限由30%调降至15%。

随着系列政策的落地,近期多家银行及理财公司再度发布降费公告,下调产品固定管理费、销售服务费等,以阶段性费率优惠的方式向投资者让利,部分产品费率直接降至0。

除了降门槛、调费率外,低波动风险也是影响普惠理财产品设计的关键。

在周茂华看来,当前环境下,金融机构发展普惠理财产品的重点是如何提升投研能力与风险控制能力,丰富产品体系,满足投资者多元化和个性化需求。同时,为投资者创造稳健、可预期、可持续的收益。

上述理财公司业务负责人指出,普惠理财目标客群的收入普遍不是很高,对风险的承受能力偏低,稳健、保值是其第一诉求。尤其在国内外经济形势复杂多变,股市、债市波动频繁的环境下,稳健且流动性强的产品设计更为匹配其需求。

从产品设计特点来看,兼顾稳健与流动性的固收类产品,是当前普惠理财的“标配”。Wind数据显示,目前存续的260余只含“普惠”字样的产品均为中低风险固定收益类产品,且2024年1月以来新发的产品中,6个月以内的产品更为集中。

不过,普益标准研究员李振宇认为,低利率环境下,理财产品的预期收益普遍下降,传统高收益资产减少,迫使理财公司不得不寻找新的投资渠道和资产类别,对投研能力、风险评估能力和创新力的要求提高。随着理财产品“业绩比较基准”的普遍下调,投资者的收益预期与市场实际之间可能存在落差,理财公司需要更好地管理投资者预期。

业内人士普遍分析认为,未来中小地方银行依然是普惠金融服务的重要支撑力量。董希淼指出,从微观层面看,财富管理将可能成为农村金融机构的新战场、新方向。

在董希淼看来,县域和农村市场是理财业务应该重点服务的区域,是财富管理特别是普惠理财的“新蓝海”。

而对中小地方银行来说,当前在低利率和优质资产短缺的环境下,要设计匹配安全与流动性需求的普惠理财产品,将会是更大的挑战。

据中国经营网、中国网

焦点 赴港投保为何上头?

据香港保险业监管局公布的2024年第一季香港保险业临时统计显示,今年一季度,源自内地访客的新增保单保费为156亿港元,创五年来新高,同比上升62.6%。

“赴港投保全流程分享”“高效香港投保,半天搞定!”“想为孩子投保一份香港保单,值得入手吗?”……在社交媒体上,不时有消费者分享成功赴港投保攻略,也有部分潜在消费者发帖咨询问题。

随着内地存款利率走低、保险产品预定利率下调等,不少消费者将目光投向香港保险市场。据了解,在预期收益率较高、功能灵活等优势加持下,香港的储蓄分红险受到内地消费者青睐。不过,业内人士提示,赴港投资需要谨慎,预期收益率是演示利益,并非实际收益,存在不确定性。此外,投资者需了解两地在法律、监管等方面的差异。

储蓄分红险受青睐

自2023年2月香港与内地恢复通关以来,内地消费者再次掀起赴港投保热潮。香港保监局披露的数据显示,在经历2020年到2022年的低谷之后,内地访客赴港投保保费在2023年迎来回升。香港保监局3月披露的数据显示,2023年内内地访客来港投保个人人寿保险新造保单保费约为590亿港元,超越2019年水平,仅次于2016年727亿港元的历史高峰。

销售数据回升,但是受内地消费者青睐的香港保险产品类型已与几年前大不相同。以2023年为例,内地访客购买的保单中,终身寿险产品占55%。而在几年前,重疾险较受内地消费者关注。以2019年为例,在内地访客购买的保单中,重疾险产品占57%。

预期收益率较高

多位保险代理人表示,香港储蓄分红险长期预期收益率可达6%~7%,从过往的分红实现率来看,基本在90%~105%之间。以某保险公司近期主推的一款储蓄分红险产品为例,以5年缴费计算,投保后大概7~8年能回本,在第14年左右复利会超过4%,持有30年复利会超过6%,持有时间越久,收益率越高。

业内人士认为,香港储蓄分红险产品预期收益率高于内地,主要与其投资标的有关。香港保险投资范围限制较少,可以在全球范围内配置资产,寻找优质投资标的,同时全球配置也可以分散风险,因此预期收益率较高。

与内地保险产品相比,香港保险产品的功能较为灵活,不少保险产品支持多币种投保,可选择货币高达九种,包括人民币、港元、美元、英镑等。此外,香港保险还具有保单拆分、更换被保险人等功能,可以把保单利益拆分给不同受益人。

香港保险产品一直在更新迭代,增加灵活性。多位保险代理人向记者表示,今年不少保险公司对产品进行更新,新增快速领取功能,灵活性更强。以上述某保险公司主推的储蓄分红险产品为例,消费者缴完保费就可以提取现金流。缴费5年,从第6年起,每年就可以提取总保费的6%至被保险人终身。

需注意多种风险

业内人士提示,尽管与内地保险产品相比,香港保险产品具有一定优势,但消费者投保时仍需谨慎考虑。

香港储蓄分红险的预期收益率较高,但业内人士提示,这仅是演示利益,并非实际收益。与内地分红险以保证收益为主不同,香港保险的保证收益较低,大多在1%左右,而非保证收益部分占比较高,受保险公司投资能力和全球经济形势影响,存在不确定性。此外,保单需要长期持有,才能实现较高预期收益率。

由于内地与香港在保险法律、监管等方面存在差异,消费者需要全面了解香港保险产品特点和风险,留意索赔等事宜。

据中证报、北京商报