

银行理财风向

银行理财规模上半年降至22.1万亿元 部分银行保本理财产品“清零”

■本报记者 彭妍

“资管新规”已经落地两年有余，整个资管行业正经历着整改转型和深刻变化。

存续余额下降、同业理财萎缩、非标资产持续退出——这是今年上半年我国22.1万亿元银行理财的显著特点。

这在多家上市行披露的半年报中也得以显现，在资管新规和理财新规的推动下，银行保本理财发行持续萎缩，非保本理财停止了高歌猛进的发展步伐。2019年年末，非保本理财产品存续余额是23.4万亿元，同比增长6.15%；而今年非保本理财产品规模略有收缩，存续余额为21.4万亿元，比去年年底减少了2万亿元。其中，净值化管理产品余额占非保本理财产品余额的比例持续提升。

2021年全部理财产品完成净值化转型有难度

为满足监管需求，银行业在不断消化理财存量产品，加速转型。

据悉，自去年开始，部分银行公告称已经下架此前发行的保本理财产品。随着资管新规过渡期的临近，越来越多的银行根据监管要求取消保本理财。

近期，《证券日报》记者走访多家银行网点发现，大部分银行已停售保本型理财产品，继续销售保本型理财产品的银行，产品数量仅有一到两只，而且产品期限较短，额度很少。

在一家股份制网点，据该行理财经理介绍，资管新规提出的要求之一，就是全面取消“保本理财”。因此，自资管新规实施以来保本型理财产品已经停售。某国有大行的客户经理对记者表示，近期没有新发保本

型的理财产品，只有一部分以前发行的保本产品在存续期，“目前保本型的理财产品不是经常有，下次何时发行不是很清楚。”

而对于资管新规延期，保本理财是否会延迟退出，多数银行客户经理称：“不好说，可能会随时退出。”

多家上市行披露的半年报也显示保本理财加速退出。

杭州银行半年报显示，截至上半年末，该行期末保本理财余额为零，短期产品占比逐步下降，产品净值化比例达到87.23%；兴业银行半年报称，截至报告期末，公司保本理财已清零；平安银行半年报指出，保本理财产品压降速度加快，2020年6月末，本行保本理财产品余额408.16亿元，较上年末减少39.3%。

根据融360大数据研究院近期数据统计，今年前四个月保本理财发行量占比降幅逐渐加大。其中4月份、5月份、6月份、7月份占比分别为15.52%、12.73%、10.32%、8.96%。

融360大数据研究院分析师刘银平对记者表示，今年上半年多数银行理财产品规模占比平均超过50%，其中多家股份行和城商行占比超过60%，各银行均有不同程度上升，下半年银行将继续推进产品净值化转型，预计年底时净值型理财产品整体规模占比有望超过60%，但与监管要求仍然差距较大，多数银行在2021年底前完成全部理财产品净值化转型存在较大难度。

非保本理财规模 理财余额均下降

刚兑打破、收益下降使得银行理财业务规模和收入增长出现分化。



王琳/制图

在年报中已经披露了数据的上市银行，大部分银行理财存续规模在上半年均不同程度下降。即使没有收缩的银行，其涨幅也较上年回落。

根据光大证券公布的银行理财8月报显示，截至2020年6月末，上市银行非保本理财余额21.4万亿元，较去年年末的23.4万亿元下降8.5%。

以农行为例，存续理财产品余额已经由去年年末的2万亿元下降至今年上半年的1.8万亿元。整体规模下降的主要原因是保本理财产品和非保本理财产品余额下降；此外，截至今年6月末，建行理财产品余额约1.79万亿元，较年初减少了0.27亿元，降幅达13.11%；非保本理财产品余额为1.61亿元，较上年末下降14.8%。

与银行理财产品发行总量出现回落形成鲜明对比的是，净值型理财产品存续数量在持续走高。根据中国银行业协会和普益标准调研显示，截至6月末，银行理财产品余额22.1万亿元，净值型理财产品存续规

模约为13.2万亿元，同比增长67%，占全部理财产品存续余额的53%，较资管新规发布时提高225%；银行系理财子公司的存续理财产品均为净值型产品，余额合计约为2万亿元。

此外，理财规模收缩的同时，理财业务收入随之出现不同程度下滑。例如，半年报显示，建行、邮储银行等部分大行理财业务收入出现一定幅度下滑。邮储银行上半年实现理财业务手续费收入19.02亿元，较上年同期减少1.75亿元，下降8.43%；建行理财产品业务收入理财产品业务收入73.76亿元，降幅0.99%。

银行理财业务 从重规模向重质量转变

银行理财仍旧延续了去年压缩同业理财之势，以减少“资金空转”。此外，提高标准化资产的配置比例，退出非标资产，已成为行业共识。建设银行在半年报中指出，资产结构更

趋优化，标准化资产比例提升。可在公开市场交易的标准资产占到总资产的55.49%，达11152.16亿元，较上年末增加1054.34亿元，增幅10.44%。

招行半年报显示，截至报告期末，理财资金投资债券的余额为18510.83亿元，债券类资产投资占比为69.84%，较上年末提高1.89个百分点。严格依据监管指引在额度限制内开展非标债权投资。

针对下半年理财发展趋势，麻袋研究院高级研究员苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示，转型方面，资管新规延期后，非标处置任务依然艰巨，由于非标资产标准化程度较低，风险较高，目前来说是监管重点关注和要求机构压降的领域，预计机构将通过非标转标等方式来优化转型路径；增量方面，商业银行将陆续回归业务本源，发行符合监管要求的理财产品，在消除期限错配的同时加强投资者教育工作，预计有两类趋势，一是机构将适当增配权益类产品，二是随着市场化与价值投资理念的成熟，机构将探索资产的多元化配置。此外，“理财子公司”的陆续入场亦将产生鲶鱼效应，使得理财业务朝着更加创新化、专业化的方向发展。

易观金融行业分析师王细梅在接受《证券日报》记者采访时表示，资管新规以后，银行理财加速净值化转型，加上当前货币宽松政策引导利率下行，使得银行理财收益率持续走低，对投资者的吸引力下降。目前，银行净值型理财产品更多以固收类产品为主，这与银行在权益类产品方面的投研能力以及银行理财投资者风险偏好较低有关。不过，随着客户理财意识的增强，银行会逐步加强对权益类产品的投研能力及风险控制，从而加大对权益类资产的投资比重，增强银行理财产品的吸引力。

至少30家券商率先启动2021届校招 科技类人才抢手

■本报记者 周尚任

每逢“金九银十”，各大高校进入开学季的同时，券商便开始部署下一年的毕业生招聘工作。近两年，券商尤其以求“新”为重，今年不少券商更是选择提前“动手”。自8月份不少券商率先开启2021年校招后，本月大批券商跟进。此外，在金融科技潮的背景下，中信证券、中信建投证券、申万宏源等多家头部券商开启金融科技人才招聘专场。

从目前券商2021年校招的岗位来看，投资交易、机构服务、投资银行、金融科技、研究分析、股权投资等是券商的重点招聘岗位。某券商在今年招聘投行实习生时直接表示，“50%将留用”。

警惕“付费内推”等 虚假招聘信息

日前，据《证券日报》记者不完全统计，已至少有30家券商将2021年毕业季的招聘活动提前。如申万宏源，早在今年5月份，就全面启动

2021届暑期实习生招聘。当下，券商加大校招宣传力度，金融科技、研究分析两大岗位最受热捧。

以中信证券为例，其2021年校招职位方面包括了投行、新三板、另类投资、研究部、信息技术中心等18大部门及业务线条。中信证券也同步开启了信息技术岗位专场招聘，并且为全程在线笔面试。海通证券则开启了包括信息技术类、投行类、研究分析类、投资交易类、管理职能类5大类别岗位的招聘。

对此，一家上市券商人士向《证券日报》记者表示，“不少2021届的在校生会争取目前券商校招的实习机会。从以往经历来看，券商每个岗位的招聘人数都屈指可数，而且部分名额会从前期的优秀实习生中挑选，当下，应届毕业生想直接进入一些知名的证券公司很难，一般网申过后可能就杳无音信了。”

的确，某券商在今年招聘投行实习生时直接表示，“50%将留用”。还有多家券商为校招人才量身定制培养计划，包括实行高管带教、辅导、实习导师制，帮助实习人员快速提升工

作技能、融入团队，多岗位开放，实习表现优秀者将直接进入校招终面，优秀者直接录取为正式员工。同时，某券商还表示提供具有市场竞争力的薪酬，包括提供第一年免费住宿，免费工作餐等福利。

不过，想要求职的人员需要注意，现在有不少平台内相继出现“付费内推”的招聘消息，对此，多家券商均已官方表示，内推券商实习、校园招聘直通等虚假信息屡次出现，并提供笔试面试辅导、推荐实习及全职工作机会为由，向求职者索取相关费用，请有应聘意向的候选人保持警惕，谨防上当受骗。

同时，某券商还将对候选人过往经历进行背景调查，如有发现任何申请者与此类机构、个人达成类似“保过推荐”协议或所谓“考试材料”等文件的交易，将保留取消其应聘资格、关闭其应聘流程甚至收回其录用通知的权利。

不少高校设置相关专业 培养信息技术类人才

目前，不少券商已将金融科技视

为“核心竞争力”之一。2019年全证券行业信息技术投入金额205.01亿元，同比增长10%，占2018年营业收入的8.07%。2017年至今，证券行业在信息技术领域累计投入达550亿元。从券商每年不断加码的资金投入也能看出券商的重视程度，为此，金融科技人才成为当下各大券商眼中的“香饽饽”。

据《证券日报》记者不完全统计，已有包括中信证券、国泰君安、中信建投证券、申万宏源、中金财富、广发证券在内的6家券商开启金融科技招聘专场，主要岗位包括风控系统开发岗、数据应用开发工程师、人工智能开发等。招聘也具备一定门槛，某家券商给出的校招起点则是2020年、2021年毕业的国内知名院校硕士及以上学历应届毕业生，专业领域包括软件工程、计算机、数学等相关对口专业。

国际新经济研究院数字经济研究中心主任郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示，“由于券商金融科技人才的短缺，不仅仅在校园方面大力招聘，券商也在通过社会招聘不断吸纳金融科技人才。而校招的集中

发布，更加突出反映了券商对金融科技人才的需求。”

相辅相成的是，由于IT行业近年来发展迅速，行业整体收入较高，吸纳就业能力较强，因而备受高校毕业生欢迎。由麦可思公司近期发布的《2020年中国大学生就业报告》中显示，2019届本科毕业生平均月收入为5440元，其中，计算机类、电子信息类、自动化类等本科专业毕业生薪资较高，2019届平均月收入分别为6858元、6145元、5899元。

“近年来，券商通过互联网大肆招聘金融科技人才，也向高校传递了对这方面人才需求的信号。目前，券商的一些金融科技应用主要集中在大数据、人工智能、云计算、区块链、信息系统、商业分析等方面，和高校的一些专业比较对口，高校也愿意为金融机构培养和输送这类的人才；另外，不少高校也开始设置与金融科技相关的专业，某些专业也在调整培养方向，比如信息技术类。所以，现在券商可以从高校内直接招聘到一些与职位对口的专业人才。”郑磊进一步向记者表示。

监管引导私募基金良性发展 行业步入“良币驱逐劣币”时期

■本报记者 王宁

日前，证监会起草了《关于加强私募投资基金监管的若干规定》（征求意见稿）（以下简称《规定》），内容包括规范私募基金管理人企业名称和经营范围、从严监管集团化私募基金管理人等方面，这预示着参与私募投资的基金或其他投资者从此将有据可循。

多位业内人士告诉《证券日报》记者，《规定》基本对目前私募基金可开展的业务进行了全面的细化，进一步规范了私募基金管理人从业内容，例如对公司名称和经营范围等，其中，对私募基金和管理人的负面清单的明确，以及从业人员的“十不得”禁止性要求，都对行业的良性发展起到更好地引导作用，可以预期，私募行业由此进入“良币驱逐劣币”时期。

私募告别借贷与配资业务

近些年，私募基金发展迅速，市

场规模扩容明显。根据中国证券投资基金业协会（以下简称“中基协”）发布的最新数据显示，截至今年8月末，全市场存续私募基金管理人24447家，管理基金数量89784只，管理基金规模15.02万亿元；私募基金已然在资本市场中逐渐发挥了重要作用。

《证券日报》记者根据《规定》内容来看，基本包括了六个方面：一是规范私募基金管理人名称、经营范围和业务；二是从严监管集团化私募基金管理人；三是确保私募基金应当向合格投资者非公开募集；四是明确私募基金财产投资的负面清单；五是强化私募基金管理人及从业人员等主体规范要求；六是明确法律责任和过渡期安排。

上海某私募基金公司相关人士告诉记者，《规定》要求私募基金管理人不得管理未依法备案的私募基金，不得直接或间接从事民间借贷、担保、保理、典当、融资租赁、网络借贷信息

中介、场外配资等任何与私募基金管理相冲突或者无关的业务。这意味着，私募公司要告别此前“灰色地带”业务，例如通过基金形势开展的借贷和场外配资等。

“部分私募基金借私募基金的形势开展一些民间借贷和场外配资业务，而在这次发布的《规定》中，明确这些业务都被禁止。私募公司的主业是投资管理，围绕私募基金管理开展资金募集、投资管理、顾问服务等业务，不得从事与私募基金管理存在冲突或无关的业务。”上述私募基金公司人士表示。

事实上，监管层肯定了私募基金行业发展做出的贡献，也指出了在快速发展中暴露的问题，例如：包括公开或者变相公开募集资金、规避合格投资者要求、不履行登记备案义务、异地经营、集团化运作、资金池运作、刚性兑付、利益输送、自融自担等侵害投资者利益的违法违规行为；为此，《规定》强化了私募基金管理人从

业行为负面清单、明确私募基金财产投资的负面清单，形成了私募基金管理人及从业人员等主体的“十不得”禁止性要求。

进一步强调从业规范

《规定》除了对业务开展进行了明确外，对基金管理人及产品也进行了相关规定，例如，强调合格投资者要求，不能通过微信等公开渠道推介；基金管理人不得承诺保本保收益，不得夸大片面宣传；不得虚假记载，不得拿政府出资等名义增信等。

《规定》指出，不得为合格投资者之外的单位和个人募集资金或者为投资者，提供多人拼凑、资金借贷等满足合格投资者要求的便利；不得通过报刊、电台、电视、互联网等公众传播媒体，讲座、报告会、分析会等方式，布告、传单、短信、微信、博客和电子邮件等载体，向不特定对象宣传推介，但是通过设置特定

对象确定程序的官网、客户端等互联网媒介向合格投资者进行宣传推介的情形除外。

北京某百亿级私募相关人士向记者表示，《规定》要求私募基金的“非公开”本质，进一步细化私募基金募集过程中的禁止性行为要求，包括违反合格投资者要求募集基金，通过互联网、微信等载体向不特定对象宣传推介。同时，向投资者承诺保本保收益，夸大宣传、虚假记载，以及在募集时允许机构背书等行为，都是不被允许的行为。

另有业内人士表示，《规定》内容基本涵盖了目前私募基金所涉及的业务，包括可开展的，以及“打擦边球”“踩红线”的边缘业务，明确了私募基金的主业有哪些，可以预期，私募行业由此正式进入“良币驱逐劣币”时期。“未来私募基金的发展将进入优胜劣汰阶段，真正具备核心投研能力的私募基金管理人，才是能够被投资者所认可的管理机构。”

商业银行永续债 累计发行近万亿元 年内中小银行发债数量激增

■本报记者 吕东

随着齐鲁银行成功发行30亿元永续债，作为银行当下热门“补血”工具，自2019年初至今，银行永续债发行数量已增至39只，累计发行规模接近万亿元。特别是今年以来，永续债发行数量持续大幅增长，年内已有23只永续债成功发行，同比增长高达逾两倍。

中国人民大学国际货币研究所研究员甄新伟在接受《证券日报》记者采访时表示，大规模发行永续债补充银行资本，有效对冲了银行资本消耗过快带来的压力，进一步夯实了银行机构稳健发展的基础，同时为推进银行实体经济让利提供了有力保障，提升了银行满足实体经济，特别是中小微企业融资需求的能力，有利于促进实体经济在疫情冲击后的恢复和发展。“预计未来银行永续债发行将保持平稳节奏。”

农行发行2400亿元 占总规模的四成

永续债作为外源性资本补充的一个工具，自2019年1月份一落地，即被各家银行重视并广为运用。目前，其已被积极进行资本补充的商业银行当作最为重要的工具。截至目前，短短一年多的时间，各家银行发行永续债规模合计已达9507亿元，距银行永续债发行规模突破万亿元大关仅一步之遥。

永续债发行规模不断增加的同时，发债银行队伍也是持续“扩军”且发债银行的数量也日趋多样化。据《证券日报》记者整理，目前已有33家银行发行了39只永续债，在上述银行中，六大国有银行及大部分股份行均已发行永续债。此外，城商行、农商行甚至民营银行也纷纷采取这一方式进行资本补充。

从已发行永续债的银行看，农行发行规模最大。该行目前已陆续发行4只永续债，合计规模高达2400亿元，占总发行规模的四成。从单只永续债发行规模上看，农行、工行、邮储银行永续债发行规模都达到了800亿元及以上，国有大行遥遥领先。

商业银行频频发行永续债，显示出其补充资本的迫切性。银保监会披露的统计数据显示，2020年二季度末，商业银行（不含外国银行分行）核心一级资本充足率为10.47%，较上季度末下降0.41个百分点；一级资本充足率为11.61%，下降0.34个百分点；资本充足率为14.21%，下降0.31个百分点。而A股36家上市银行截至二季度末的平均资本充足率为13.89%，较去年末下降0.42个百分点。同时，有高达28家上市银行的资本充足率较上季度末出现不同程度下降。

面对持续的资本补充压力，今年以来，各家银行发行永续债的积极性更是持续增加。

同花顺iFinD数据显示，截至目前，年内已有高达21家银行发行23家只永续债，而去年同期仅发行了7只永续债，同比增长逾两倍，而去年全年永续债发行数量也不过才16只。

值得注意的是，永续债发行数量大增，但规模却未同步增长。今年以来银行永续债发行规模达3811亿元，同比仅小幅增长了8.57%。其中原因显然是发债中小银行数量大幅增长所致。一组数据显示，在年内发债银行中，16家银行发行规模在百亿元以上，除了杭州银行、华融湘江银行发行规模分别在70亿元和53亿元外，其余中小银行发债规模均未超过50亿元。

中小银行成发债主角 有利于支持小微企业发展

虽然资本补充需求同样强烈，但相对于大型银行多种多样的资本补充渠道，中小银行在资本补充手段上则相形见绌。部分中小银行资本充足率已跌破监管红线，资本补充压力较大。

自去年以来，监管层高度重视中小银行的资本补充事宜，并出台了一系列支持政策。而随着发行永续债的银行范围逐步扩大，中小银行数量持续增加，政策正逐渐落地且效果显著。

交通银行金融研究中心高级研究员武雯在接受《证券日报》记者采访时表示，监管推动银行通过永续债等渠道补充资本将进一步引导银行加大对实体经济的信贷投放力度，有利于银行加大中小微企业的贷款投放及进一步支持实体经济的发展。“尤其是中小银行定位更偏重于中小企业，补充资本后更加有利于其支持此类企业的发展。”

据记者梳理，今年21家发债银行中虽然包含了邮储银行、农业银行、平安银行、招商银行等国有大行及股份行，但城商行、农商行等中小银行才是永续债发行的主力军，占比已接近八成。

中小银行成功发行永续债后，将对其资本补充起到极大帮助。如齐鲁银行就在其永续债发行公告中表示，该行永续债券募集资金在扣除发行费用后，将用于补充发行人其他一级资本，预计其一级资本充足率将由发行前的11.06%增至发行后的12.47%。

甄新伟对记者表示，中小银行服务的对象多为众多的中小企业，而该类银行资本补充渠道和能力相比大型银行较弱，将永续债发行份额更多倾向中小银行，有利于中小银行增强抵御因疫情冲击和经济下行压力加大暴露出来的信贷资产质量压力。中小银行信贷投放目标客户主要是中小微企业，加大中小银行资本补充力度，更有利于做好“六稳”，落实好“六保”。