

四家首批试点机构养老理财已在十城开售 部分产品提前结募

■本报记者 彭 妍

养老理财产品试点范围由“四地四机构”扩大至“十地十机构”之后,新发产品也在陆续上线。《证券日报》记者了解到,工银理财发行的养老理财产品于3月24日在10个试点城市发售。之前的3月23日,建信理财发行的养老理财产品也已在10个试点城市发售。加上已在售养老理财的光大理财和招银理财,至此4家首批试点机构的养老理财产品已全部在10个城市开售。

记者从北京地区部分银行了解到,新发的养老理财一亮相即获得消费者青睐。“由于养老理财风险较低、业绩比较基准高,所以买的客户特别多,各年龄层的客户都有。”多家银行客户经理告诉《证券日报》记者,有的产品由于销售火爆,募集期未滿就結束了募集。

养老理财试点扩容后 5只新产品开卖

养老理财试点扩容以来,已有来自4家银行理财子公司的5只产品在全国10个试点城市发行。值得注意的是,工银理财在1个月内发行了两期养老理财。

3月24日,工银理财发布了养老理财试点产品“颐享安泰固收类封闭式养老理财产品”。据该行的客户经理介绍,这是由工银理财发行的第二只养老理财试点产品在10个试点城市同步发售。

《证券日报》记者从建行多位银行客户经理处获悉,建信理财在

3月23日发布了养老理财试点产品“安享固收类封闭式养老理财产品2022年第7期”,该产品一经推出,就受到当地投资者的欢迎。

“此次建信理财在全国10个试点城市募集资金总规模100亿元,截至3月23日下午,北京地区的募集额已超4亿元。”建行北京某支行客户经理向记者表示,购买的客户非常多,按照目前情况来看,估计2天时间就能募集结束。

“这款产品投资风格稳健,风险较低,利率高,所以购买者覆盖了各年龄层的客户。”该网点客户经理说。

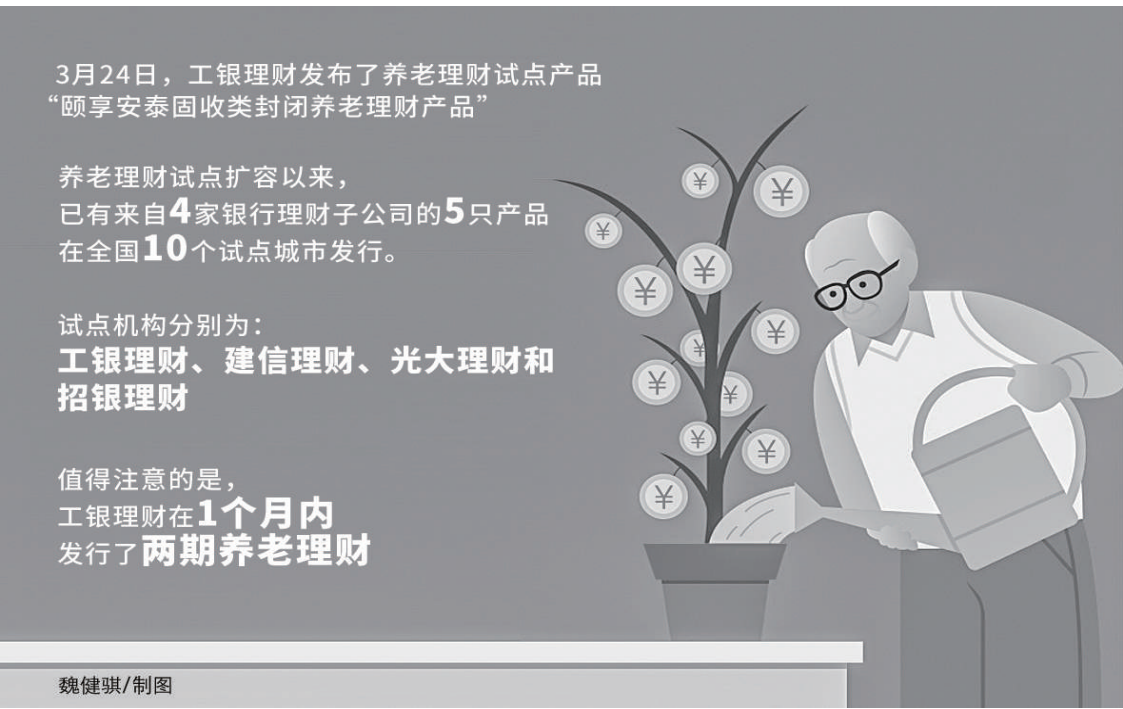
招银理财相关工作人员也表示,近期推出的养老理财产品销售情况较好,前不久发售的一款养老理财由于提前达到了募集规模,募集期未到期就已结束。

《证券日报》记者梳理发现,扩围后新发行的养老理财试点产品与首批试点产品并无实质差异。在起投资额、产品期限、业绩基准、投资标的、投资策略、风险评级、费率结构等方面与该公司此前发布的首批养老理财试点产品基本保持一致。

专家表示短期市场波动对养老理财影响不大

近期,银行理财产品“破净”现象频发,引发了市场广泛关注。在此背景下,市场也普遍关心养老理财试点产品是否会受到影响。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华对《证券日报》记者表示,需要客观理性看待近期银行理



财产品“破净”现象,一方面,全球市场遭遇黑天鹅事件冲击,市场波动加剧;另一方面,“破净”并不意味着是投资者的最终收益。投资者选择理财产品或其他金融资产,需要纵向、横向比较资产波动与收益情况,选择与自身风险、收益相匹配的金融产品。

中国理财网数据显示,截至目前,存续养老理财产品共有12只,另外,2只养老理财产品正在销售中。存续的12只养老理财产品中,目前有2款产品的净值已跌破1元。

中信证券首席经济学家明明对《证券日报》记者表示,大部分养

老理财产品都设置了五年的封闭期,所以综合来看,短期波动对养老理财产品影响不是很大。

周茂华表示,由于养老理财产品特殊属性,对产品收益稳定性与安全性方面要求更高;相对于普通理财产品,养老理财试点产品收益相对稳健,期限长,产品设计、风险管理、投资策略、信息披露要求更为严格。从我国人口结构变化、国内养老第三支柱发展相对滞后一些,未来养老理财产品的市场需求潜力仍大。

在明明看来,养老理财产品投资目标是在长期投资中获得稳健收益,短期内资本市场的波动可能

促使投资经理选择一些避险类资产,但是长期来看,养老理财产品的投资策略不会因为资本市场的短期波动而发生较大变化。

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平对《证券日报》记者表示,预计后期参与试点的养老理财产品在产品设计上会坚持现有的长期限、高业绩基准、长期资产配置取向、中低风险等级策略,并通过提前赎回机制等提供必要的流动性。此次阶段性“破净”,对养老理财试点机构而言,有一定的风险提示作用,预计后期会进一步强化风险抵御机制安排。

首份新三板挂牌银行2021年年报出炉 经营指标趋好彰显行业实力

■本报记者 吕 东

日前,在全国中小企业股份转让系统(新三板)挂牌的河北邢台农商银行(以下简称“邢农银行”)对外披露了2021年度业绩报告,这是在新三板挂牌的7家银行中的首份2021年年报。去年,该行全年归属于母公司净利润同比增长25.07%。“虽然全部银行数量仅为7家,但这些挂牌银行在新三板公司的资产规模、净利润等方面整体均较靠前,是新三板金融板块的重要组成部分。”北京南山投资创始人周运南在接受《证券日报》记者采访时表示。

邢农银行去年净利润同比增长25%

作为目前新三板挂牌银行披露2021年年报的“独苗”,邢农银行去年实现了经营指标趋于向好的

发展局面。

邢农银行2021年年报显示,尽管去年该行实现营业收入7.37亿元,同比下降7.79%,但受营业支出大幅减少等因素影响,其净利润同比仍实现了大幅增长。去年全年,该行实现归属于挂牌公司股东的净利润1.78亿元,同比增长25.07%,这一增幅与A股上市银行相比完全不落风。

与该行2021年半年报所披露的财务数据对比发现,两份业绩报告呈现V型反转走势。

邢农银行的2021年半年度报告显示,去年上半年该行实现归属于挂牌公司股东的净利润为1.13亿元,同比下滑14.40%,而去年全年则变为增长25.07%。此外,截至2021年6月末,邢农银行不良贷款率一度高达3.67%,至去年年末则降为3.03%,已小于银保监会披露的同期我国农商行3.63%的平均水平。

邢农银行在2021年年报中表示,2021年,该行通过依托自身力量及司法渠道,通过清收、盘活、以资抵债、转让处置等手段多措并举,开展不良资产清收处置,使其资产质量得到较大改善。

2021年,邢农银行重点支持农业、科技、民生、制造业等实体经济的发展。该行去年发放贷款及垫款平均余额127.31亿元,同比增加14.89%,而增加原因恰恰是由于其2021年持续不断地加大对中小微企业的贷款支持。

公开信息显示,邢农银行成立于2012年12月15日,由邢台市城郊农村信用合作联社筹建,是自2010年河北省农信社启动“双改”工作以来首家开业的农商行,2018年,邢农银行成功挂牌新三板。

截至去年年末,该行在邢台市已建立起覆盖范围较广的分支机构,包括总行营业部、23个支行以

及9个分理处,并在河北省内发起设立8家村镇银行。

但邢农银行控股、参股的8家村镇银行去年业绩普遍表现欠佳,2021年年报显示,有半数村镇银行去年出现亏损,上述村镇银行中,盈利最大的一家净利润只有900余万元。

新三板挂牌银行数量少但实力强

目前新三板挂牌公司近7000家,挂牌银行数量只有7家,分别为邢农银行、鹿城银行、客家银行、如皋银行、汇通银行、喀什银行和国民银行。尽管7家银行为农商行或村镇银行,但在新三板市场中的实力仍不容小觑,其无论在资产规模还是在净利润指标上均处于前列。

记者通过梳理2020年年报数据发现,在新三板挂牌企业中,7家挂牌银行的资产规模位居前100名

之内。其中,如皋银行、汇通银行更是分列第一和第二位;在归属于母公司净利润前十名的公司中,有2家挂牌银行的身影。此外,在新三板市场31个申万一级行业中,银行业2020年净利润均值高达1.76亿元,位居第一,也是唯一一个平均净利润达到亿元以上规模的行业。

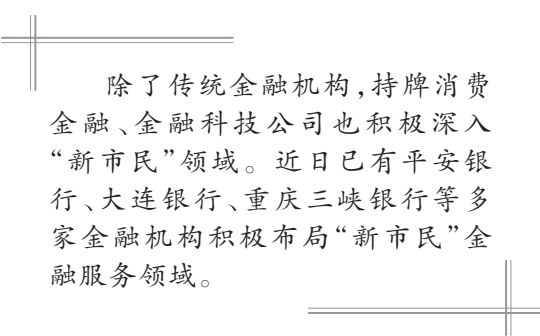
允泰资本创始合伙人付立春在接受《证券日报》记者采访时表示,上述7家银行在新三板市场中的地位比较独特,这些银行数量并不多,但是无论从资产规模还是盈利能力,在所有挂牌公司中仍是非常突出的,属于新三板市场中的“大块头”。通过挂牌新三板,对银行自身包括公司治理等方面都会带来提升,挂牌银行还有继续提升的空间。

周运南表示,“虽然目前这些银行无法直接申请北交所上市,但挂牌银行可以借力新三板进行直接融资以及提升企业治理水平。”

金融机构抢滩

3亿“新市民”金融服务

推专属贷款成银行切入口



■本报记者 李 冰

随着我国经济社会发展和城镇化加快推进,大量“新市民”进入城镇工作和生活。在城镇化深入推进的背景下,3亿“新市民”的金融服务工作如何切入并做好,摆在金融机构面前。

《证券日报》记者注意到,近日已有平安银行、大连银行、重庆三峡银行等多家金融机构积极布局“新市民”金融服务领域。平安银行更是将“新市民”及相关客群作为未来重要的战略性客群。

多家银行“跑步”进场

所谓“新市民”主要是指因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住,未获得当地户籍或获得当地户籍不满三年的各类群体,包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等,目前约有3亿人。

《证券日报》记者注意到,目前已有多家金融机构进入“新市民”金融服务领域。从日前银行涉足“新市民”领域的情况来看,多以推出专属贷款产品为切入口。例如,平安银行针对“新市民”已推出“宅抵贷全国通”等小微贷款产品;重庆三峡银行推出“新市民”专属贷款产品“新渝贷”;大连银行则是出台《大连银行服务新市民18项举措》,其中也包括专属贷款产品等。

具体来看,平安银行宅抵贷全国通锁定“人房分离”场景,调度房产所在地和工作/经营所在地的两地客户经理,共同为一位客户提供金融服务,创新服务模式,异地授信的特点;重庆三峡银行发布产品“新渝贷”具有5秒出额度、1分钟借钱、3分钟到账,随借随还,循环使用等特征。

平安银行相关负责人对《证券日报》记者介绍,“目前平安银行已将‘新市民’及相关客群作为未来重要的战略性客群,‘新市民’相关服务也作为战略性业务。除了已推出针对性的贷款产品。同时,在减费让利、促进‘新市民’创业就业、满足‘新市民’合理购房需求、加大‘新市民’养老保障力度,针对投靠子女的老年人群体,推出平安银行‘颐年卡’等方面均有相关优惠政策措施,并持续满足‘新市民’的合理消费需求。”

博通分析资深金融行业分析师王蓬博对《证券日报》记者分析认为,金融机构的服务应切实贴近“新市民”的需求,除了推出专属贷款产品,还有很多其他切入口,例如围绕“新市民”就业培训、租房、孩子上学等方面开发点设计相关金融服务。

持牌消金机构大有可为

除了传统金融机构,持牌消费金融、金融科技公司也积极深入“新市民”领域,例如持牌消费金融马上消费金融推出针对“新市民”的一系列产品,将金融服务嵌入“新市民”需求的场景中。

马上消费研究院相关负责人告诉《证券日报》记者,“未来将基于建立的消费金融生态体系逐渐拓展普惠金融服务领域,形成集‘新市民’工作与生活消费为一体的普惠金融生态体系,使金融活水服务‘新市民’。”

金融科技公司乐信也于日前宣布服务“新市民”相关举措,包括探索与金融机构合作等新方式,帮助金融机构精准连接并服务目标客群,拓宽“新市民”金融客户覆盖面。

同时,3月24日,蚂蚁保联合众安保险上线了意外险产品“灵活工作保”,满足“新市民”与灵活就业群体的保险保障需求。另据微信日前发布的《2021微信支付智慧社保数据报告》显示,过去一年,超1.1亿用户异地缴纳社保。众多“新市民”享受到完善的医疗和养老保障服务。

业界普遍认为,随着“新市民”日益壮大,金融机构在其中发挥的作用不言而喻。

一个较为直观的数据是,消费金融是近距离触达“新市民”的行业。去年,由金融数字化发展联盟发布的《2021消费金融数字化转型主题调研报告》显示,消费金融用户半数以上集中在25岁至35岁之间,新一线城市、二线城市的消费金融用户在50%以上。这在一定程度上说明消费金融业务的覆盖人群和“新市民”高度重合。

“目前来看,所谓‘新市民’其实和此前持牌消费金融机构覆盖的人群是有一定重合度的,此类人群此前也是持牌消费金融机构重点发展的用户群体。”王蓬博说。

“面对‘新市民’金融服务领域,持牌消金机构将大有可为。”易观分析金融行业高级分析师苏筱苒认为,此前,传统金融服务在解决“新市民”金融需求方面存在较大的市场缺口,主要体现在两个方面:一是缺乏意识,对“新市民”关注较少,也没有针对此类客群进行细分,“新市民”长期处于被忽略的状态;二是缺乏手段,由于一些“新市民”存在本地资产(房产、车产)不足或是就业方式灵活等问题,并不属于传统金融机构眼中的“优质客群”,机构怠于此方面的授信研究与业务开拓,服务水平欠缺。