

《中国银行业理财市场年度报告(2023年)》显示——

银行理财去年为投资者创收6981亿元

■本报记者 彭妍

2月2日,银行业理财登记托管中心发布《中国银行业理财市场年度报告(2023年)》。截至2023年末,银行理财市场存续规模26.8万亿元,全年累计新发理财产品3.11万只,募集资金57.08万亿元,理财产品投资者数量增至1.14亿个,为投资者创造收益6981亿元。

业内人士表示,2024年,银行理财规模将延续回暖态势,实现长期可持续发展。银行理财业务发展空间较大,多个领域均存在重大机遇。

存续规模26.8万亿元

数据显示,截至2023年末,全国共有258家银行机构和31家理财子公司有存续的理财产品,共3.98万只,较年初增加14.86%;存续规模达26.8万亿元。

分机构类型来看,截至2023年末,理财子公司存续产品数量和金额均最多,存续产品1.94万只,存续规模22.47万亿元,较年初上升1.01%,占全市场的比例达83.85%。

分产品类型来看,截至2023年末,固定收益类产品存续规模为25.82万亿元,占全部理财产品存续规模的比例达96.34%,较年初增加1.84个百分点;混合类产品存续规模为0.86万亿元,占比为3.21%,较年初减少1.89个百分点;权益类产品和商品及金融衍生品类产品的存续规模相对较小,分别为0.08万亿元和0.04万亿元。

从产品投向来看,理财产品资产配置以固收类为主,投向债券类、非标准化债权类资产、权益类资产余额分别为16.45万亿元、1.79万亿元、0.83万亿元,分别占总投资资产的56.61%、6.16%、2.86%。

投资者数量和收益提升

2023年,理财投资者数量维持增长态势。截至2023年末,持有理财产品的投资者数量达1.14亿个,同比增长17.84%。其中,个人投资者数



量新增1686.29万个,机构投资者数量新增38.65万个。从结构上看,截至2023年末,理财市场仍以个人投资者为主,数量为1.13亿个,占比98.82%;机构投资者数量占比略有提升,数量为134.6万个,占比1.18%。

从投资者风险偏好来看,截至2023年末,持有理财产品的个人投资者中数量最多的仍是风险偏好为二级(稳健型)的投资者,占比33.95%。风险偏好为一级(保守型)、四级(成长型)和五级(进取型)的个人投资者数量占比较年初均有所增加,分别增加2.02个百分点、0.14个百分点和0.46个百分点。

2023年,理财产品整体收益稳健,累计为投资者创造收益6981亿元。其中,银行机构累计为投资者创造收益1739亿元;理财子公司累计

为投资者创造收益5242亿元,同比增长0.85%。

2024年发展空间大

中国银行研究院研究员杜阳对《证券日报》记者表示,2024年,银行理财规模将延续回暖态势,实现长期可持续发展。

冠营咨询创始人周毅对《证券日报》记者表示,展望2024年,利率环境依然处于下行通道,商业银行或将继续下调存款利率,对于存量资金将有挤压作用,一定程度上利好银行理财市场。

在杜阳看来,2024年,银行理财业务发展空间较大,多个领域均存在重大机遇。从需求端看,居民财富水平持续提升,巩固理财业务发展基

础。得益于收入水平的稳步提升,居民财富管理需求持续高涨。从供给端看,一方面,理财子公司持续提升财富管理能力,相关产品得到更多投资者认可。另一方面,理财子公司持续加强投研能力和风险管理能力建设,产品收益水平呈现稳步上升趋势,产品类型日趋多元化。金融“五篇大文章”更是为理财业务指明中长期发展方向,科技、ESG等主题财富管理产品发展潜力巨大,养老理财发展质效持续提升,普惠金融引领财富管理机构注重挖掘下沉市场机遇,数字金融则驱动财富管理业务降本增效。

2024年,加强权益类产品的布局正当时。周毅认为,一是权益市场正处于低估值期,安全垫相对充足;二是行业竞争的紧迫性。

券商代销基金保有规模再创历史新高 市占率持续逆势上升

■本报记者 周尚仔

2月2日晚间,中国证券投资基金业协会发布了2023年第四季度销售机构公募基金销售保有规模百强榜单(以下简称“基金代销百强榜单”)。各大机构中券商表现优异,“股票+混合公募基金保有规模”及“非货币市场公募基金保有规模”两项指标均再创新高,与银行、独立基金销售机构相比,其市占率也进一步抬升。而券商“代销一哥”中信证券的总榜排名超越农业银行,升至第8位;申万宏源证券表现强势,上述两项指标均实现大幅增长。

ETF驱动券商保有规模及市占率双双提升

据《证券日报》记者梳理,去年第四季度,百强机构“股票+混合公募基金保有规模”合计为5.0178万亿元(以下简称“股混保有规模”),环比下降5.55%;百强机构“非货币市场公募基金保有规模”合计为8.5453万亿元(以下简称“非货币保有规模”),环比增长1.45%。

对此,兴业证券非银首席分析师徐一洲表示,“2023年四季度,股混债强的市场环境下,权益类基金保有规模延续下行态势,债基保有规模增长对非货币保有量形成支撑。”

在“基金代销百强榜单”中,券商数量增至54家,较去年第三季度增加1家,占比持续扩大;银行占据了24家,数量未发生变化;独立基金销售机构占有了20家,较去年第三季度减少1家;保险及代理机构依旧为2家,数量长期未发生改变。

从股混保有规模来看,去年第四季度,已占据代销榜单半壁江山的券商保有规模持续增长,合计为14256亿元,环比增长2.96%。银行保有规模合计为22927亿元,环比下降9.32%;独立基金销售机构保有规模合计为12215亿元,环比下降8.03%;保险及代理机构规模为780亿元,环比增长8.94%。

代销江湖中,各大机构之间竞争激烈,从市占率来看,券商股混保有规模占比由去年第三季度的26.06%增至28.41%;银行保有规模占比由去年第三季度的47.59%下降至45.69%;独立

基金销售机构保有规模占比由去年第三季度的25%微降至24.34%。

从上述数据中可以看出,在股混保有规模中,券商无论是保有规模还是市占率均超越独立基金销售机构,并持续拉开差距。

非货币保有规模方面,去年第四季度,券商保有规模为17394亿元,环比增长6.81%,市占率由19.33%提升至20.36%;银行保有规模合计为38293亿元,环比增长0.29%,市占率由45.33%降至44.81%;独立基金销售机构保有规模为28738亿元,环比下降0.32%,市占率由34.23%下降至33.63%;保险及代理机构规模为1028亿元,环比增长9.83%。

国联证券非银金融分析师刘雨辰表示,“券商表现相对亮眼,估计主要受益于ETF(交易型开放式指数基金)基金销售上的独特优势。”

申万宏源证券表现出色 两项规模指标环比大增

在群雄逐鹿的基金代销市场中,证券行业的竞争也愈发激烈,不少券商整体排名波动明显。

2023年第四季度,中信证券与华泰证券两家行业头部公司在代销市场中依旧优势凸显。其中,中信证券作为券商“代销一哥”,股混保有规模及非货币保有规模两项指标持续领跑券商第一,总榜排名超越农业银行上升至第8位,规模分别为1469亿元、1902亿元,环比分别下降2.7%、增长0.1%;华泰证券紧随其后,排名未发生改变,依旧为总榜第10位,两项规模分别为1345亿元、1597亿元,环比分别下降0.5%、增长0.6%。

而申万宏源证券则在去年第四季度脱颖而出,总榜排名上升21位至第12位,股混保有规模及非货币保有规模两项指标分别为867亿元、993亿元,环比分别大增130%、99%。

不少中小券商也表现优异,华林证券及财信证券首次进入基金代销百强榜单。同时,股混保有规模中,信达证券、中金公司去年第四季度的环比增幅均超10%。非货币保有规模方面,西南证券、东吴证券、国金证券、信达证券、山西证券、招商证券、中金公司、国泰君安、西部证券的环比增幅也均超10%。

首批10只中证A50ETF正式获批 吸引“长钱”配置A股核心资产

■本报记者 王思文

见习记者 彭衍菘

2月2日晚间,首批10只中证A50ETF正式获批,包括易方达基金、富国基金、摩根基金、华宝基金、华泰柏瑞基金、嘉实基金、银华基金、工银瑞信基金、大成基金、平安基金在内的10家基金公司旗下产品。

这意味着ETF市场又一批特色产品登场。多位受访人士在接受《证券日报》记者采访时表示,中证A50指数采用科学合理的编制规则,具备长期表现优、行业分布均衡、龙头特征突出、盈利能力强、估值较低等特征,此外还创新引入了ESG可持续投资理念,有望成为表征A股核心资产的重要宽基指数之一。

“本次跟踪中证A50指数的产品获批,有助于便利境内外长线资金配置A股核心资产,进一步发挥指数产品服务中长期资金配置的功能。”易方达基金指数投资部总经理林伟斌对《证券日报》记者表示。

编制方式独具匠心

此次获批的中证A50ETF,跟踪的指数是中证指数公司于2024年1月2日正式发布的中证A50指数。

从编制方法上看,中证A50指数聚焦行业中性权重配置思路。排除网财富管理合伙人汪普秀在接受《证券日报》记者采访时表示,中证A50指数作为一只大盘风格指数,选取50只各行业市值最大的证券作为指数样本,集中覆盖各行业核心资产。

成分股方面,富国基金量化投资部基金经理苏华清向《证券日报》记者介绍,相较于上证指数、上证50指数、沪深300指数等重点宽基指数,中证A50指数更加突出A股整体龙头特征,聚合了一批既处于优质赛道又属于优等生的上市公司。其中,中证A50指数待选股票需满足中证三级行业内过去一年日均自由流通市值排名第一,覆盖50个中证三级行业。可以说,指数成分股天然倾向已经发展相对成熟的优质赛道。汪普秀对记者表示,这种创新编

制方式能够较为有效地避免部分板块超配,使得行业配置更加均衡,广泛地代表中国新经济的整体市场机会。

此外,ESG理念成为中证A50指数的一大亮点。汪普秀称,该指数同时引入ESG可持续投资理念,顺应碳中和进程和担当社会责任这一趋势,兼具中国特色的ESG可持续投资要求,更加符合我国经济高质量发展阶段特征。

中长期配置价值逐渐凸显

回溯至2024年1月2日,上述10家基金公司同时上报了中证A50ETF。“核心资产配置也需要与时俱进。”平安基金ETF指数中心投资负责人钱晶在接受《证券日报》记者采访时表示,中证A50指数在传统宽基市值选择的基础上,更加聚焦行业均衡,同时引入ESG可持续投资理念,目标打造“核心资产”新标杆。

钱晶表示,平安基金此次上报中证A50ETF,是基于对核心资产的看好,短期看全球流动性或将迎来拐点,新兴市场有望迎来全球资金的加配。与此同时,国内经济周期见底企稳,核心资产率先受益。2024年,核心资产有望迎接新一轮盈利、估值双击。

从当前投资机会来看,华宝基金指数研发投资部基金经理蒋俊阳认为,中证A50指数的中长期配置价值逐渐凸显。

“首先,随着宏观政策不断发力,我国经济有望企稳回升,上市公司盈利预期也迎来改善趋势。同时,行业竞争格局优化将助力龙头企业竞争力提升,A股大盘风格龙头资产盈利优势凸显,从而带动市场及优质资产企稳上行。其次,在我国经济转型与高质量发展引导下,中证A50指数凭借合理的选股方式,有助于投资者挖掘中国经济新的增长点,或成为境内外资金配置A股市场的重要标的。最后,A股在经历前期调整之后,各行业龙头公司的估值已处于历史较低水平,结合上市公司后续盈利能力改善,中证A50指数的中长期配置价值也越来越明显。”蒋俊阳说。

信托产品逾期兑付“拖累”多家上市公司

专家称信托公司需加强风险管理,保护好客户权益

■本报记者 张安

近来,恒银科技、先锋电子、微光股份、安利股份等多家公司在业绩预告中明确表示,公司此前购买的信托产品逾期兑付是造成公司业绩下降、预亏的重要因素。

据记者不完全统计,2023年,曾有超30家A股上市公司披露“踩雷”信托产品。

对此,用益信托研究员帅国让对《证券日报》记者表示,信托公司出现产品逾期与融资方信用下沉、信托资产质量下降密不可分,也会影响信托产品在理财市场的品牌形象。

日前,先锋电子发布业绩预告,公司2023年实现归属于上市公司股东的净利润预计在530万元至780万元之间,较上一年同比下降76.66%至84.14%。

先锋电子公告中明确表示,报告期内,公司购买的中融信托产品发生逾期兑付,公司确认了公允价值变动损失。公司2023年度预计非经常性损益金额约为亏损3000万元至亏损3500万元。

业绩受中融信托产品逾期兑付影响的还有微光股份、金房能源等。

微光股份在近期发布的2023年度业绩预告中指出,报告期内,公司实现归属于上市公司股东的净利润预计在

1.05亿元至1.35亿元之间,较上一年年同期下降56.16%至65.90%。

微光股份公告显示,报告期内,公司购买的部分中融信托产品出现未按期兑付的情形,对此,公司董事会确认公允价值变动损失合计2.04亿元。

对于上市公司“踩雷”信托产品,南开大学金融发展研究院院长田利辉对《证券日报》记者表示,信托产品的逾期兑付可能导致上市公司资金链紧张,同时,相关负面消息也会使得投资者对有关信托公司信心降低,进而让相关信托公司的资金来源减少,相关信托公司的融资成本也有可能进一步增加。

星图金融研究院研究员黄大智向《证券日报》记者表示,“信托爆雷,最直接的影响就是有可能打击对低风险偏好的高净值客户和机构的投资信心。”

黄大智表示,信托行业仍处转型过程中,信托公司需要投资者的持续支持,以获得持续性的资金输入,从而推动业务转型发展。因此,面对产品逾期,信托公司需要积极处理,保护好客户的权益。

田利辉表示,信托公司需要加强风险管理,提高资产质量,加强内部控制和合规管理,同时也需要加强与投资者的沟通和信息披露,防止信任的流失。

零售业务组织架构再调整

招商银行新部门突出“客群”地位

■本报记者 熊悦

见习记者 刘晓一

近日,有市场消息称,招商银行零售业务的组织架构有所调整,在原有组织架构的基础上新设一级部门零售客群部。对此,招商银行内部信源向《证券日报》记者证实该消息属实。

组织架构再调整

招商银行零售业务的动向一直是业界关注的焦点。根据招商银行年报,该业务的组织架构最近一次出现较大变动是在2021年,距今已有三年左右时间。

招商银行官网显示,总行远程经营服务中心面向社会招聘客群管理岗(零售),岗位职责包括负责制定及部

署以零售非管客户群为主的线上经营方案,零售非管客户群经营变现需求的深度挖掘,以及优化线上经营流程与工具、方法等。去年7月份,总行网络经营服务中心也曾面向社会招聘客群管理岗(对公)等岗位。

实际上,根据招商银行历年年报,该行自2002年4月登陆上交所以来,零售银行业务的组织架构整体在不断地变化调整,以适应公司在不同发展阶段的需求,期间也有过较大的架构调整。如,2009年招商银行提出“二次转型”战略后不久,该行零售业务的组织架构便出现一次较大调整。

根据2011年年报,招商银行成立一级部门零售金融总部,下设零售综合管理部、零售银行部、信用卡中心、远程银行中心4个二级部门。2010年,该行的零售银行部、信用卡中心、

远程银行中心并列为一级部门。

突出“客群”地位

此次调整引发关注的另一个原因是,目前招商银行的零售财富管理收入或承压。此次招商银行调整零售业务的组织架构,并在部门名称中将“客群”突出,是否意味着其对零售业务的发展有新的想法和动作?

招联首席研究员董希森对记者分析称,招商银行此次建立零售客群部,主要是在私人银行、信用卡之外,更加重视普通零售客户的拓展和服务。作为“零售之王”,招商银行的零售银行业务一直走在银行业前列,其零售业务部门的设置变化,也反映出该行对市场变化的敏锐洞察。

“客户是银行真正的立行之本,是