

券商大集合公募改造产品面临“抉择”

中信证券资管拟将5只产品管理人变更为华夏基金

■本报记者 周尚仔 见习记者 于宏

面对大集合参考公募基金改造产品(以下简称“大集合产品”)纷纷到期的现状,券商徘徊在清盘、延期、变更管理人的“三岔路口”。近日,中信证券资产管理有限公

变更管理人渐成趋势

券旗下的大集合产品是参考公募基金运作的公募化产品,产品的合同期限原则上不超过3年。若产品到期后,券商或资管子公司(以下统称“券商”)仍未获得公募基金牌照,则需在延长产品存续期限、清盘或变更管理人中选择一种方式来处理。

天相投顾基金评价中心相关人士向《证券日报》记者表示:“当前,影响券商选择的主要因素是取得公募基金牌照的难度。”

中信证券资管申请变更大集合产品管理人的5只产品分别为“华夏债券增强六个月持有期债券型证券投资基金”“华夏财富优选一年持有期混合型证券投资基金(FOF)”“华夏增利一年持有期债券型证券投资基金”“华夏盈盈一年持有期债券型证券投资基金”“华夏品质生活混合型证券投资基金”。

回溯过往,中信证券资管曾对大集合产品采取过延长存续期的策略。去年7月份,中信证券资管发布公告,拟将“中信证券品质生活混合型集合资产管理计划”“中信证券

财富优选一年持有期混合型证券投资基金(FOF)集合资产管理计划”两只产品分别延长存续期限至2025年1月15日、2025年1月21日。随着这些延长存续期的产品相继到期,中信证券资管此次选择了变更管理人这一路径。

此前,已有多家券商选择将大集合产品管理人变更为旗下公募基金子公司。

2024年11月15日,国元证券发布公告称,公司旗下资管产品“国元元赢四个月定期开放债券型集合资产管理计划”的管理人将变更为长盛基金管理有限公司(以下简称“长盛基金”),该产品将转型变更为“长盛元赢四个月定期开放债券型证券投资基金”。国元证券持有长盛基金41%股份,为长盛基金第一大股东。

深圳市前海排排网基金销售有限公司理财师姚旭升对《证券日报》记者表示:“券商将大集合产品的管理人变更为旗下公募基金子公司,是符合监管要求且较为稳妥的方案。通过变更管理人,券商可以维持市场份额,避免清盘带来的损失,并对旗下产品进行优化调整,以提升产品的市场竞争力和投资者体验。同时,券商资管与公募基金子公司之间的协同合作有助于实现资源共享和优势互补。公募基金子公司具备较强的投研能力和市场经验,能够提升大集合产品的管理水平以及产品的灵活度和适应性。”

“在客服方面,客户服务团队可能保持不变,券商与公募基金子公司内部沟通机制完善,客户问题能更快得到解决,确保客户体验不受影响。”上述天相投顾基金评价中心

自券商资管大集合产品启动公募改造流程

以来,已成功完成改造的产品近250只



人士表示。

公募基金牌照是转型关键

自券商资管大集合产品启动公募改造流程以来,已成功完成改造的产品近250只,这些产品来自50家不同的券商,然而其中持有公募基金牌照的公司占比不足两成。

中信建投证券研究发展部非银金融与前瞻首席分析师赵然表示,经历2019年至2022年的转型之后,整个行业正面临新的发展机遇。券商资管产品结构正逐步发展为以传统固收投资为主,ABS等创新业务为辅的结构特征,随着“一牌”政策的放松,券商资管对公募基金牌照的渴望越发强烈。一方面,发展灵活的私募资管是对券商公募

业务的补充;另一方面,公募基金牌照能帮助券商资管解决公募改造的遗留问题和提供产品结构的多元化选择。

公募基金牌照是券商资管业务转型的关键因素。当前,广发证券资产管理(广东)有限公司、上海光大证券资产管理有限公司、安信证券资产管理有限公司、国金证券资产管理有限公司正在排队申请公募基金牌照。

“券商与旗下公募基金子公司加强协作,能够进一步为资管业务发展提供助力。”姚旭升表示,首先,协作可以助推大集合产品顺利进行公募化改造,平稳过渡,并实现规范化运营和业务转型升级;其次,协作可以促进包括投研能力、市场渠道和客户资源等要素在内

的资源共享,从而提升整体业务效率和竞争力;同时,券商还可以推出更多元化的资管产品,提升自身的投资管理水平和市场竞争力,满足不同投资者的需求,为客户提供更优质的服务,增强市场吸引力。

“广义的券商资产管理业务包括券商资管、公募基金及私募股权。”中金公司研究部执行总经理姚泽宇表示,展望未来,券商资管主动能力将不断提升,在拥抱公募化转型的同时不断探索私募产品差异化发展。同时,品类持续扩容叠加持续降费让利,工具性突出的公募基金规模将重回快速增长轨道,且头部效应愈发显现,券商需要强化各业务线与其参、控股公募基金子公司之间的协同。

消费金融公司 发债融资动力足 杭银消金发行今年首期金融债

■本报记者 李冰

1月15日,中国货币网发布杭银消费金融股份有限公司(以下简称“杭银消金”)2025年金融债券(第一期)发行情况公告。

杭银消金成为今年首家发行金融债的持牌消费金融公司。对此,多位受访者预计,今年,持牌消费金融公司发行金融债热情将延续,会有更多消费金融公司发力打通多元化的融资渠道。

票面利率1.69%

资料显示,杭银消金成立于2015年12月份,注册资本为25.61亿元。杭银消金发行2025年金融债券(第一期),实际发行总额10亿元,票面利率1.69%。牵头主承销商为中信证券股份有限公司。

募集资金使用方面,主要用于偿还其他金融机构借款及其他符合国家法律法规及政策要求的用途,以进一步促进发行人主营业务发展。

杭银消金还在发行文件中披露了近几年的业绩及业务发展情况。具体来看,2021年末、2022年末、2023年末和2024年9月末,该公司资产总计分别为366.44亿元、414.09亿元、496.39亿元和556亿元。2021年、2022年、2023年和2024年1月份至9月份,该公司营业利润分别为5.93亿元、8.75亿元、10.56亿元和8.50亿元,净利润分别为4.51亿元、6.63亿元、8.02亿元和6.90亿元。

中国银行研究院研究员叶银丹对《证券日报》记者表示:“杭银消金发行金融债是去年发债潮的延续。随着消费金融市场的扩展,特别是在小微企业、个人消费贷款等领域的业务增长,消费金融公司需要更多资金来支撑其业务的扩张。发行金融债是为了更好地满足资金需求,确保公司有足够的资本来支持新的贷款发放和债务偿还。这有利于公司提升市场竞争力,长远发展。”

延续发行金融债趋势

Wind资讯数据显示,截至2024年12月底,去年持牌消费金融公司共发行超30笔金融债,合计规模超500亿元。其中,多家机构首次发行金融债。例如,浙江银消费金融股份有限公司2024年第一期金融债券于2024年12月4日发行,实际发行总额15亿元,票面利率2.08%;2024年12月5日,上海尚诚消费金融股份有限公司2024年金融债券(第一期)发行,票面利率为2.10%;2024年7月份,中邮消费金融有限公司2024年金融债券(第一期)发行,规模为15亿元,超额增发规模5亿元;2024年8月份,海尔消费金融有限公司2024年金融债券(第一期)成功发行。

受访业内人士普遍认为,2025年,会有更多消费金融公司发力打通多元化的融资渠道。“预计未来消费金融公司大概率会拓展多元化融资渠道。一方面,有政策支持,另一方面,拓展多元化融资渠道有助于丰富消费金融公司的负债来源,稳定负债,降低融资成本,进而推动降低实体经济融资成本。”中国邮储银行研究员姜飞鹏对《证券日报》记者说。

“随着消费金融行业的增长,市场规模的不断扩大,消费金融公司对于资金的需求更高。首次发行金融债的公司可能会逐步形成常态化的债券融资模式,这将成为消费金融公司资本结构的重要组成部分。”叶银丹预计,除了发行金融债,未来将会有更多消费金融公司发力打通多元化的融资渠道。在内在驱动因素方面,消费金融公司自身发展需求不断增长:一是对资金的更多需求;二是成本优化的需求;三是资本充足率的要求;四是面对市场竞争的需要。而在外部推动因素方面,一是监管政策的鼓励;二是融资市场的成熟;三是当前的低利率环境为发行债券、ABS等多元化融资渠道提供了有利条件,消费金融公司可以以较低的成本筹集长期资金;四是投资者需求的推动;五是技术发展的支持。

去年不良贷款转让挂牌金额逾2800亿元

业内人士表示,2025年,商业银行不良贷款生成率有望实现稳中下降,不良贷款处置力度将继续加大

■本报记者 熊悦

近日,银行业信贷资产登记流转中心有限公司(以下简称“银登中心”)公布2024年四季度不良贷款转让业务统计数据。数据显示,2024年四季度,不良贷款转让挂牌项目数量继续增长,达到443单,创下2021年有统计数据以来单季最高。不良贷款转让挂牌金额(按未偿本息口径,下同)同样持续攀升,达到1234.8亿元,同比增幅为56.66%。

随着不良贷款转让挂牌项目数量及金额的增长,不良贷款转让交易热度不断升温。2024年四季度,不良贷款转让成交项目数量及金额分别达到359单、981.7亿元,同比增长34.96%、55.68%。

惠誉评级亚太区金融机构评级董事徐雯超认为,近年来,银行新生成不良贷款保持在高位。不良贷款批量转让可加快银行处置存量不良贷款,盘活存量资产,使得银行总体不良率保持相对稳定以满足监管

要求。

不良转让规模创新高

根据银登中心公布的数据计算,自2021年试点工作启动以来,不良贷款转让业务规模逐年增长。2024年全年,不良贷款转让挂牌金额共计2861.9亿元,较2023年增加1331.6亿元,增幅达到87.02%;挂牌项目数量合计为1041单,平均每天有约3单不良贷款项目“上架”出售。

《证券日报》记者梳理银登中心公布的历年不良贷款转让业务统计数据发现,从2021年至2024年,不良贷款转让业务规模连年增长。无论从挂牌量、挂牌金额,还是成交量、成交金额来看,2024年的不良贷款转让业务呈现出一片“火热”景象。

从不良贷款转让方面来看,股份制商业银行、消费金融公司、国有大型商业银行和城市商业银行为不良

贷款转让的主要出让方。2024年,上述机构全年未偿本息成交规模分别为1125.4亿元、414.4亿元、352.5亿元、296.8亿元,占全年未偿本息成交规模的49.84%、18.35%、15.61%、13.14%。

1月13日,银登中心公布的数据显示,已开立不良贷款转让业务账户的机构增加了17家,至999家。

星图金融研究院副院长薛洪言对记者表示,伴随开立不良贷款转让业务账户机构数量的增加,各类金融机构通过批量转让等方式加大不良资产处置力度,从而维持较低的不良率,这是不良贷款转让业务规模增长的重要原因之一。

公开数据显示,截至2024年三季度,商业银行不良贷款余额为3.38万亿元,不良贷款率为1.56%。

转让价格环比走低

一边是不良贷款转让业务规模逐年增长,另一边是不良资产转让价

格和本金回收率整体走低。

根据银登中心公布的2024年四季度不良贷款转让业务统计数据,去年四季度,不管是个人不良贷款批量转让、单户对公不良贷款转让,还是对公不良资产批量转让,平均折扣率和平均本金回收率环比三季度均有所下滑。这意味着在不良资产金额一定的前提下,不良资产的转让价格环比走低。

以个人不良贷款批量转让业务为例。2024年四季度,个人不良贷款批量转让的平均折扣率和平均本金回收率分别为4.8%、7.3%,环比三季度分别下降1个百分点、2.1个百分点。全年来看,个人不良贷款批量转让的平均折扣率和平均本金回收率分别在4%至6%、7%至10%区间浮动,整体转让价格不足未偿本息或未偿本金的一折。

此外,2024年四季度,单户对公不良资产的平均折扣率和平均本金回收率分别为39.8%、48%,环比三季度均有所下滑。而批量对公不良

产四季度的平均折扣率和平均本金回收率则分别为18.6%、28.1%。

“个贷中的非抵押类资产如信用卡不良等,由于缺乏抵押,本身回收率就较低。当前,部分人群的还款能力出现恶化,使得实际回收率变得更低。”徐雯超认为。

受访专家认为,不良贷款转让“卖不上价”主要还是和不良资产的供需关系有关。

徐雯超表示,一方面随着不良贷款生成加快,以及许多商业银行出清不良的动力增加,市场上不良资产供应量总体在上升;另一方面,不良资产包的需求量不足以消化供给量。供大于求的局面下,折扣率自然处于低位。

中国民生银行首席经济学家温彬等人近日在研报中分析称,2025年,商业银行不良贷款生成率有望实现稳中下降,不良贷款处置力度也将继续加大,重点领域风险有望得到缓释的同时,前瞻性指标以及零售领域不良贷款率仍需关注。

多家银行调降信用卡还款“门槛” 最低还款额比例已至2%

■本报记者 彭妍

银行信用卡最低还款额比例出现新低。

近日,交通银行对部分信用卡客户最低还款额比例进行阶段性调整,优惠期间,最低还款额比例由5%降至2%。除交通银行外,此前也有银行陆续降低信用卡还款“门槛”,多数银行最低还款额比例由原来的10%下调为5%。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示,在信用卡市场竞争趋于激烈的背景之下,降低最低还款额比例,可以增加银行信用卡的吸引力,更好地服务客户,维护存量客户,吸引增量客户。

最低还款额比例集中在5%

“根据您用卡情况,2025年1月16日至2025年6月16日所出账单部分余

额最低还款额比例调整为2%,具体见账单内容,期限届满后恢复至5%,并根据《领用合约》约定方式再行通知。”近日,交通银行信用卡用户收到该行信用卡中心发来上述短信。

1月16日,记者从交通银行信用卡中心客服获悉,上述短信内容真实有效。信用卡最低还款额比例系统自动调整,公司已向部分特邀客户发送短信告知调整最低还款额比例。

这已不是交通银行首次对信用卡最低还款额比例进行调整。早在2023年7月份,交通银行就曾发布信用卡最低还款额调整公告,宣布自当年9月4日(含)之后账单日起,往期欠款中的预借现金余额、利息余额、分期余额、其他应付费用余额的最低还款额比例从10%调整至5%。同时,后续将根据客户的用卡情况,对账单中最低还款额比例在2%至5%之间进行调整。

所谓的信用卡最低还款额,是指

在信用卡还款日前需还款的最低限额,按此金额还款不会产生滞纳金,但应还款金额中的未清偿部分将产生透支利息。若还款金额低于最低还款额,持卡人一般要向银行支付一定比例的违约金。

除交通银行外,也有多家银行陆续调整信用卡最低还款额比例,调整后,最低还款额比例普遍为5%。目前,中国银行、工商银行、邮储银行大多数信用卡的最低还款额比例是10%;农业银行的部分信用卡卡种按5%执行,其余仍按10%执行。另外,不少股份制银行、城商行已经在按5%的信用卡最低还款额比例执行。

便利与风险并存

近年来,信用卡逐渐告别高速增长红利期进入了存量竞争时代。在市场整体趋于饱和、竞争激烈的环境下,越来越多的银行正试图通

过调降手续费、优化服务、调低最低还款额等一系列措施提升市场竞争力。

中国银行研究院银行业与综合经营团队主管邵科在接受《证券日报》记者采访时表示,越来越多的银行降低信用卡的最低还款额比例的主要原因在于:第一,银行通过降低信用卡的最低还款额比例,为客户提供更加宽松、多元的还款方式,可以有效提升客户的消费金融体验,有助于刺激居民消费,支持扩大内需;第二,当前信用卡业务已由增量拓展进入存量竞争时期,越来越多的银行试图通过调降手续费、优化服务、调低最低还款额等一系列措施,提升市场竞争力,增强客户黏性,并通过扩大业务规模实现“以量补价”应对息差收窄压力。

针对当前信用卡市场存量竞争特征进一步凸显,杨海平建议,商业银行可结合零售业务发展策略,制定

审慎稳健的信用卡业务策略;基于客户细分,进一步完善信用卡产品体系;围绕政府激活消费的重点领域,推进场景金融创新;通过加载特色权益,深度挖掘客户;进一步推进信用卡数字化运营、数字化管理;探索利用数字化智能风控,适度推进客户下沉。

邵科表示,银行做好信用卡业务可从以下几方面发力:首先,坚持深耕细作,坚持差异化发展。根据客户特点提供息费合理、额度适宜、特色鲜明、活动丰富的更有针对性的信用卡产品,提升居民消费意愿和能力,助力扩大内需;其次,强化场景建设,围绕首发经济、冰雪经济、银发经济以及其他细分领域积极挖掘新场景,打造具有较大市场影响力和知名度的信用卡产品系列;再者,夯实风险管理能力,多措并举化解相关不良资产,保证资产质量稳定,坚持信用卡业务的可持续、高质量发展。

更多精彩报道,请见—— 证券日报新媒体 [QR Code] 证券日报之声