中国公募REITs两周年:万亿蓝海促银行综合提升

本报记者 张漫游 北京报道

自2020年4月基础设施领域 不动产投资信托基金(REITs)试 点正式启航以来,银行机构通过 贷款、战略配售、基金托管人、代 销、认购、发行主题理财产品等 方式参与掘金这一中国公募

期来看,基础设施公募REITs可

银行拆解基础设施公募REITs机遇

基础设施公募REITs底层资产为运营成熟稳定的基础设施项目,其 收益主要来源于相对稳定的分红,更适合有耐心的长期资金参与。

REITs发行。

超6.8亿元。

理财管理计划等。

收益。

近期,基础设施公募REITs 再迎利好消息。5月10日,中国 证监会副主席王建军透露,要"拓 宽基础设施公募REITs的试点范 围";5月7日,深圳市发改委发布 关于加快推进基础设施领域不动 产投资信托基金(REITs)试点项 目入库工作的通知。

自《关于推进基础设施领域 不动产投资信托基金(REITs)试 点相关工作的通知》(以下简称 "《通知》")出台两年多的时间 里,银行也已经通过多种方式参 与其中。

如近日,中国交建基础设施 公募REITs在上海证券交易所成 功上市,是迄今国内市场发行规 模最大、央企首单高速公路公募 REITs。工商银行作为独家贷款 行、运营收支账户管理行、战略投 资者,全力支持本笔REITs上市。

叶银丹介绍称,REITs发行 前的资产生成过程中,银行可以 提供的主要金融产品包括项目贷 款、并购贷款、PRE-REITs融资 等,因此在REITs发行前,银行可 以为发起人提供过桥融资、投贷 联动服务,通过牵头、参与银团贷 款,为发起人提供大额融资服务, 量身定制从投资建设到经营及退 出路径全生命周期的整体金融解 决方案,辅助公募REITs基础资 产在培育期的运作,助力公募

REITs市场。

作为全球大类资产重要一 极,机构普遍预测中国公募RE-ITs市场潜在规模在万亿元级别 以上。中国银行研究院研究员叶 银丹告诉《中国经营报》记者,银 行参与基础设施公募 REITs,短

此外,在REITs发行过程中,

截至4月30日,共有12只公

银行可以通过资产管理、托管结

募REITs上市,募资规模达458亿

元,多家银行理财子公司参与了

投资。其中,记者从建信理财方

面了解到,目前该公司已参与投

资了12只已发行公募REITs中的

11只,参与率达到92%,合计申购

金额超52.9亿元,最终获配金额

行了基础设施公募REITs主题理

财产品,如光大理财发行的"阳光

红基础设施公募 REITs 优选 1

号",北京银行推出的"京华远见

基础设施公募REITs京品"系列

记者,基础设施公募REITs主题

理财产品与其他大类资产收益的

低相关性,使产品波动更低、收益

更为稳定,但基础设施公募RE-

ITs底层资产为运营成熟稳定的

基础设施项目,其收益主要来源

于相对稳定的分红,不适合短期

持有,更适合有耐心的长期资金

参与,从而锁定长期有竞争力的

施公募REITs兼具股权特点和债

中银理财方面认为,基础设

普益标准研究员苟海川告诉

还有的银行及理财子公司发

算、投资等方式参与其中。

成为地方政府平台公司的重要权 益融资工具,帮助降低地方政府 债务压力;长期来看,则可有效盘 活基础设施存量资产,提高资金 使用效率。

不过,业内人士也提示称,基 础设施公募REITs产品嵌套结构

复杂,在全生命周期中所需的金 融服务复杂多样,并且金额需求 往往较大,这对银行的专业能力、 综合能力、风险管控能力等都提 出更高要求,也在一定程度上形 成了银行参与基础设施公募RE-ITs的门槛。

沪深两市	基础建设	REITs表现	情况(截至5	月12日)
名称	现价/元	成交量/份	成交额/元	年初至今涨跌幅/%
中金普洛斯REIT	4.807	5320164	25480348	-0.20
博时蛇口产园REIT	3.037	3105530	9397953	10.64
建信中关村REIT	4.503	2925634	13180732	1.24
红土盐田港REIT	3.032	2854446	8625293	0.74
华夏中国交建REIT	9.561	2778458	26564880	0.00
东吴苏园产业REIT	4.611	2102924	9655012	3.67
富国首创水务REIT	5.391	1380478	7448990	3.49
华安张江光大REIT	3.639	1088792	3955812	-0.28
平安广州广河REIT	12.538	924055	11574793	-2.82
华夏越秀高速 REIT	8.417	802610	6749707	-7.44
浙商沪杭甬REIT	9.794	530378	5192632	-3.18
中航首钢绿能REIT	17.105	261692	4474169	4.47
				***+P *** *** \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \

数据来源:Wind

券属性,有助于丰富理财资金的 投资品种、改善资产配置结构,为 理财客户提供更加多元化的理财 产品;且在收益方面具备一定吸 引力,已发行的公募REITs均为 较优质的项目,大部分项目成立 以来收益表现较好,部分项目区 位优势突出,存在资产升值潜力。

建信理财相关负责人指出, "从理财产品投资配置角度来看, 目前银行理财已进入全面净值化 时代,资产端面临配置结构的拓 展及重构。特别是近期建信理财 作为首批养老理财产品试点机构

发行的养老理财这种长期限的产 品,较为适合以战略投资的方式 参与投资REITs来获取持续稳定 的收益。"

另外,叶银丹指出,在基建公 募REITs发行后,银行还可以在 基金扩募的杠杆融资方面发挥作 用。"根据《通知》,银行可以为公 募REITs未来扩募、收购优质资 产提供杠杆融资。一般来说,基 建公募REITs扩募、收购项目的 资金规模较大,银行在为其提供 杠杆融资的过程中,可获取较好 的回报。"

综合素质的考验

基础设施公募REITs产品嵌套结构复杂,每个环节的参与都对银行 业务的专业性、综合性提出了较高要求。

当前我国基础设施项目主要由 各地方政府的平台公司或国有企业 投资建设,叶银丹认为,银行参与基 础设施REITs公募的规模逐渐扩大 后,有助于基础设施公募REITs市场 规模扩大,短期来看,基础设施公募 REITs可成为平台公司的重要权益 融资工具,帮助降低地方政府债务压 力,长期来看则可有效盘活基础设施 存量资产,提高资金使用效率。

不过,叶银丹提示称,基础设施 公募REITs产品嵌套结构复杂,且 银行可参与基础设施公募REITs发 行前中后期,但每个环节的参与都 对银行业务的专业性、综合性提出 了较高要求。"在基础设施公募RE-ITs发行前,项目所需的大规模资金 往往需要大型银行发挥综合化优 势,通过投贷联动、银团贷款等为其 提供资金。期间还涉及到为项目提 供全生命周期金融解决方案、辅助 公募REITs基础资产在培育期的运 作等工作,这都要求银行具有很强 的综合能力和充分的相关领域经 验。在基础设施公募REITs发行过 程中,对基础设施公募REITs这种 嵌套结构复杂的项目,银行需要有 丰富的项目管理、财务顾问经验,为 其提供资产管理等服务。"

特别是在基础设施公募REITs 发行过程中,除银行外,银行理财子 公司也能积极参与其中,对理财子 公司的综合素质也提出了要求。

普益标准研究员崔盛悦告诉 记者:"基础设施公募REITs类似 基础设施资产的IPO,且基础设施 项目对投资建设单位及前期债权 性资本而言,可能存在资金长期占 用或资金来源期限错配的问题,需 要理财子公司拥有'资管+投行'的 能力;同时,国内各地基础设施项 目多以当地政府及地方投融资平 台为主要投资建设和运营主体,经 营范围大多局限于当地城市区域 范围,需要理财子公司具有较强的 项目管理素质。"

"从中银理财的实践来看,我们 认为理财公司在参与此类投资时, 要较好地理解和评估投资价值。"中 银理财指出,"公募REITs投资收益 是'分红+资产增值收益',分红取 决于项目资产运营的收入现金流, 资产增值收益由商业周期、物业经 营质量、区位优势变化等因素决定, 两者均有不确定性,具体评估需要 依靠投资者的专业研究和价值判 断,更需要熟悉行业及项目的背景, 对客户有较好的综合了解。同时, 要能够联合母行及集团各类资源, 通过提供综合服务的方式,在竞争 优质资产时,提升获得战略配售资 格的成功率,达成更加可观的投资 规模。"

"未来,随着基础设施公募RE-ITs常态化发行,可投标的增多、交 易量提升、市场特征显现,银行理财 更需加强对基础设施公募REITs项 目的甄别能力。"建信理财相关负责 人向记者透露,该公司将会进一步 提升基础设施公募 REITs 投研能 力,针对其股债混合的特性将配置 型策略与交易型相结合,完善针对 各类基础设施细分领域的投资框架 及估值模型。"随着REITs进一步发 展,建信理财将设计、发行基础设施 公募REITs相关理财产品,结合固 定收益资产的稳定性和基础设施公 募REITs的收益性构建基础设施公 募REITs'固收+'产品。另外,结合 基础设施公募REITs投研先发优 势,建信理财拟运用私募理财资金 投资 Pre-REITs 项目,优先选择已 发行基础设施公募REITs原始权益 人进行合作挖掘潜在项目。"

从理财到财富管理:盛京银行驶人"新赛道"

在共同富裕的目标以及房住 不炒的背景下,中国居民的财富配 置结构持续平衡,金融资产配比明 显上升。伴随居民财富的增长,财 富管理业务将迎来高速增长的机 遇期,成为银行、券商资管、信托、

保险等财富管理机构争相布局的 "新寨道"。

银行作为客户选择财富管理

的主路径,着力培育财富管理新动 能,走近财富管理,走进财富管理。

在这种大的时代背景下,盛京

银行正在通过深化财富管理的品 牌、深耕扎实的客户经营、构建多 元化的产品体系以及打造专业的

营销队伍等途径,让更多老百姓分 享经济发展成果和资本市场改革 红利。

培育财富管理新动能

盛京银行积极把握大财富时 代的机遇,抓住大财富时代的红 利,通过打造品牌、经营客户、构建 产品体系、建设团队等多方面,发 力财富管理。

客群不仅是财富管理发展的 基石,也是财富管理持续增长最主 要的动力。2021年末,盛京银行全 行零售客户突破2600万户,管理资 产达4620亿元,储蓄存款4192亿 元,其中达标财富客户21.4万户, 金融资产2285亿元。

为了对客户进行精细化管理, 盛京银行构建了以客户全生命周 期为基础的差异化的中高端客群 经营体系。基于此,盛京银行财富 客户各项指标快速发展。截至 2021年末,该行财富客户已破21万 户,增速32.5%,网均财富客户1088 户;财富客户储蓄增量贡献持续提 升,客户数仅占全行1.64%,但产能 贡献由59%提升65%。

为了满足客户多元化的资产 配置需求,自2019年起,盛京银行 代销业务产品货架日益丰富,从 "一无所有"到"人有我有",开展了 基金、保险、贵金属、信托、券商资 管全品种业务,实现了代销业务全 货架运营。2021年,盛京银行又推 出了挂钩证券指数结构性存款、证 券三方存管业务等8款特色化专属 产品,创建代发、养老、拥军三类客 群专属服务体系,零售条线全产品 支撑能力不断增强。

为了提供有温度且专业的财 富管理服务,盛京银行注重财富 管理团队的建设。2021年末,盛 京银行零售条线队伍已达 2000 人,其中市场营销人员近1000人, 专职财富经理510人,AFP持证率 超76%。专业的财富经理是银行 发展财富管理业务的核心竞争 力。2021年国际金融理财标准委 员会组织的第三届全国私行精英 赛,盛京银行19名优秀员工从2万 名参赛人员中脱颖而出,盛京银 行在500家参赛金融机构中崭露 头角。



踏上财富管理新征程

2022年,伴随着房住不炒政策 的不断深化以及后资管新规时代 的到来,居民资产配置的需求正在 从拥有房产到拥有金融资产、从单 一配置到多元化配置转变。

在大财富管理的新时代下,具 体要如何顺势而为? 盛京银行立足 自身的资源禀赋和战略定力,从全 生命周期客户经营、全维度资产配 置启动、全能型人才队伍建设、全面 风险管理体系搭建、全流程数字化 运营等方面助力财富业务进阶。

从客户层面看,盛京银行指 出,要构建橄榄型客户结构。扩大 中等收入群体比重,增加低收入群 体收入,合理调节高收入,形成中 间大、两头小的橄榄型分配结构, 是推进共同富裕的重要课题,同样 适用于财富管理客群经营的深耕。

如何实现客户量的合理增长 和质的稳步提升? 一是要打造区域 发展优势,针对地区环境实行差异 化服务;二要充分认识财富客户的 增长规律,继续围绕"获-提-留"三 箭齐发,深入客户经营的每个环节, 提升客户触点的转化效率和客户体 验,提高产能;三要构建以家庭为中 心,覆盖个人及家庭整个生命旅途 的综合金融服务体系;四是根据不 同年龄阶段,增强各阶段产品供给 能力,提倡陪伴一生的价值理念,建 立客户成长机制,提高客户忠诚度, 深耕客户"四主账户"——主结算、 主投资、主融资、主服务,成为客户 的"财富主办行"。

从产品层面看,盛京银行计划 打造综合资产配置体系。即以满 足客户需求为根本,以持续稳定增 长中间收入为着力点,以自主产品

与开放性产品平台相结合为手段, 以资产配置为主策略,存款、理财 及代销业务齐发力,搭建财富管理

全产品体系。 针对超高净值客户,聚焦以客 户为中心,打造定制化产品体系, 提供"财富管理-资产管理-投资 银行"服务价值链。既要开发自身 特色鲜明的"拳头产品",提升品牌 影响力,又要借力合作机构,为客 户提供"一站式"产品选择。

从人才队伍建设方面看,聚焦 全能型人才队伍建设。银行财富 管理业务做大、做强,少不了专业 人才的贡献。销售端不再是以产 品为导向的"普通售货员",应是能 够基于客户投资偏好,为客户提供 综合类家庭资产配置的"财富顾 问";风险端更是需要同时对"客 户"和"资产"进行精准识别;投资 端则需提高跨市场的"选品能力", 为客户的资金负责。要巩固细化

人才序列,打造一专多能,能上能 下,能进能出,能多能少,能左能右 的用人机制。

专业,是财富管理的基础。 2022年,盛京银行将加大人力资源 投入,扩充一线营销队伍,培养一批 专业骨干,对外能够提供高净值客户 优质服务,对内也能模范带头当先 锋,为财富管理业务的发展坚实支 撑。加强专业培训资源投入,对中 后台岗位的产品经理提供多渠道、 多维度、多层次的针对性培养,全方 位提升财富管理队伍的眼界和思 路,助力财富管理业务飞跃式发展。

从风险防控方面看,严格遵照 监管要求,包含但不限于产品创 设、准人合作机构、投资者教育、投 后管理等方面。

另外,在我国数字经济转向深 化应用、规范发展、普惠共享的新 阶段,要把握数字化发展新机遇, 适应数字经济发展要求整体转型, 拓展经济发展新空间,推动我国数 字经济健康发展。盛京银行提出, 要加快数字化转型,提升数字化经 营能力,成为数字沈阳的助力者、 受益者,助推成为东北数字城。

具体到财富管理业务层面,数 字化正围绕财富管理价值链赋能 和变革传统业务模式。以大数据 分析、图计算、自然语言处理为代 表的领先科技应用,覆盖从客户获 取、交易、投资管理资讯、账户服 务、客户关系管理等端到端财富管 理全业务价值链。

未来,盛京银行将积极拥抱科 技创新,提升客户体验,加强财富 管理服务效率,包括要做强移动端 应用,打造智能存款产品平台,建 设财富管理综合代销平台,搭建一 体化、多品种的积分动态权益平 台,创设精准产品推荐引擎,探索 应用RPA数字机器人,完善融合 支付体系。