

理财转型成绩单：上半年为投资者创收超4000亿元

本报记者 张漫游 北京报道

经历过理财规模收缩的资管新规过渡期和适应期,以及产品数量快速扩张的新发期,2022年以来银行业理财市场日趋成熟稳健。

规模、盈利能力同步上涨

作为资管新规过渡期正式结束后的第一年,2022年上半年理财业务转型持续深化。

在上市公司业绩发布季,多家银行理财公司盈利动能显现。

截至2022年6月末,招银理财总资产165.37亿元,实现营业收入31.86亿元,实现净利润20.66亿元;截至2021年6月末,招银理财实现营业收入23.51亿元,实现净利润15.57亿元。在城商行理财公司中,截至2022年6月末,杭银理财未经审计总资产27.35亿元,营业收入达10.44亿元,实现净利润7.41亿元;截至2021年6月底,杭银理财未经审计总资产15.21亿元,报告期营业收入3.55亿元,实现净利润2.37亿元。

理财公司盈利动能凸显,与管理理财产品规模增大不无关系。在规模方面,招商银行在其中报指出,截至2022年6月末,招银理财管理的理财产品余额2.88万亿元,较2021年末增长3.6%;城商行理财公司中,截至2022年上半年末,杭银理财存续理财产品余额达到3549.07亿元,较2021年末增加481.86亿元,增幅15.71%;截至2022年6月末,南银理财的理财产品总规模近3800亿元,较2021年末增幅超16%。

近日,工银理财、信银理财等

近期,部分理财公司公布了上半年业绩表现,财富管理业务规模、盈利能力同步上涨。银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场半年报告(2022年上)》(以下简称“《报告》”)显示,上

部分理财公司2021年~2022年业绩表现

	总资产/亿元		营业收入/亿元		净利润/亿元	
	2021年6月末	2022年6月末	2021年6月末	2022年6月末	2021年6月末	2022年6月末
招银理财	97.70	165.37	23.51	31.86	15.57	20.66
平安理财	63.69	74.56	无	无	8.20	3.92
杭银理财	15.21(未经审计)	27.35(未经审计)	3.55	10.44	2.37	7.41
南银理财	23.99	37.24	3.74	7.03	2.12	4.24

数据来源:上市银行业绩报

理财公司亦公布了2022年上半年业绩情况,其中,工银理财、信银理财存续产品余额分别为1.82万亿元、1.14万亿元。

《报告》数据显示,作为资管新规过渡期正式结束后的第一年,2022年上半年理财业务转型持续深化。截至6月底,理财产品存续3.56万只,存续余额29.15万亿元,同比增长12.98%;理财产品新发行1.52万只,累计募集资金47.92万亿元(含开放式理财产品在2022年开放周期内的累计申购金额)。

罗唯尹总结道,今年以来,银行和理财公司的发力方向是理财业务的净值化转型持续深化,净值型产品存续规模及占比进一步提升。

《报告》显示,截至2022年6月

半年理财产品累计为投资者创造收益4172亿元。

普益标准研究员罗唯尹分析认为,今年上半年,包括“养老”“绿色金融”“双碳”“ESG”“乡村振兴”“疫情防控”“专精特新”在内的多

底,净值型理财产品存续规模27.72万亿元,占比95.09%,较2021年同期提高16.06个百分点。

具体来看,中报显示,截至2022年6月末,工银理财存续理财产品1438只,时点余额18236.91亿元,全部为符合新规要求的净值型产品;招银理财新产品余额2.74万亿元,较2021年末增长5.38%,占理财产品余额的95.14%,剩余的老产品用于承接经监管同意的个案资产;平安银行发布了该行和平安理财合并报表数据,截至2022年上半年末,集团非保本理财产品余额9472.76亿元,较2021年末增长8.6%,其中符合资管新规要求的净值型产品规模9305.49亿元,较2021年末增长11%。

“今年以来,为加力支持实体经济发展、满足人民群众多样化理

财需求,银行机构和理财公司主动应对市场环境复杂变化,积极探索各方投资机遇。当前,理财市场仍以固收类产品为主,但资产配置逐步多样化,同时新进布局混合类、权益类产品及另类投资。”中国银行研究院博士后李晔林告诉《中国经营报》记者。

罗唯尹亦表示,就产品种类而言,固定收益类理财产品发力更加显著,其存续规模及占比均呈上升趋势,且固定收益类产品资产配置更加多元,除了债券类等标准化资产配置规模不断增加,非标准化债权类资产、公募基金、权益类资产配置也更加丰富。

如截至2022年6月底,工银理财主要投资于债券、非标准化债权类资产、同业存单的“理财产品”,穿透后规模占比为68.39%。

行理财相比其他类型的财富管理方式稳健优势仍相对突出,投资者规模增速有可能进一步维持,下半年有望破亿。”李晔林说道。同时,李晔林提示道,下一步提升理财业务的风控能力仍是财富管理机构的重要任务。“由于当前理财产品已基本实现净值化,加上下半年监管层面将不断推进个案专项处置,全面净值化的银行理财市场将彻底进入常态化的波动区间。7月至今,新冠肺炎疫情仍在我国多个区域反复散发,经济运行同时间对既有的‘三重压力’以及高温干旱等新

银行非息收入整体增长 投资收益分化

本报记者 杨井鑫 北京报道

近期上市银行陆续公布2022年上半年业绩,多数银行净利润增速达到了两位数。在银行盈利结构中,净利息收入的增长主要依赖于信贷规模投放扩张。而银行非息收入上半年整体实现增长,但是分化较为明显。

盈利结构调整

作为首家公布中报业绩的国有大行,邮储银行上半年非息收入实现了大幅增长。中报显示,今年上半年邮储银行手续费及佣金净收入178.8亿元,同比增长56.44%;其他非利息净收入184.64亿元,同比增长30.69%。

在手续费和佣金收入中,该行代理业务手续费收入117.33亿元,增长19.07%,理财业务的手续费收入54.16亿元,增长155.23%,两项业务在手续费及佣金收入增长中贡献颇多。在其他非利息收入项下,投资收益为112.99亿元,同比增长73.8%,对其他非利息收入增长形成了主要支撑。

在股份制银行中,平安银行上半年非利息净收入为279.63亿元,同比增长10.4%。在该行非息净收入中,手续费及佣金净收入同比减少13.36亿元,银行称代理基金收入下降是主要原因,但是其他非息净收入的增速超过了50%。在其他非息净收入中,投资收益为77.69亿元,同比增长30.3%,汇兑

投资分化

“对盈利能力较强的上市银行而言,轻型化转型更快,这也意味着非息收入的增长也会更快一些。”一家股份制银行人士称,目前大多数银行通过扩大信贷的规模来对冲息差收窄的负面影响。该股份制银行人士认为,当前很多银行将财富管理业务作为发展方向,手续费及佣金收入在一定程度上能够反映银行理财、代销、信用卡等业务的情况。“银行重视手续费及佣金收入的一个深层原因是该项收入多数来源于中间业务收入,和风险资产的关联不大,所以银行更愿意做大规模。”

对于投资收益和汇兑损益,该股份制银行人士认为,投资收益的前提是商业银行使用自有资金在金融市场进行投资。由于投资产品收益率的波动,银行投资业务会存在一定的风险性,该风险与投资标的物的风险程度有关。同样,汇

据《中国经营报》记者了解,在商业银行向轻型化转型、大力发展财富管理等业务同时,银行非息收入的增长对利润贡献越来越大。其中,手续费及佣金收入和投资收益是非息收入中的两大支柱,也是衡量银行中间业务和投资业务能力的重要指标。

损益21.82亿元,同比增长332.1%,该两项收入对银行非息净收入增长起到了关键作用。

在城商行中,杭州银行上半年净利润增长超过30%领跑行业,非息收入的贡献也越来越大。中报显示,该行上半年非利息净收入63.28亿元,增长48%。在非利息净收入项下,手续费及佣金净收入增长为37.28%,其他非利息收入增长为57.95%。

杭州银行上半年其他非利息收入增长12.85亿元,而投资收益一项就超过10亿元。中报显示,该行投资收益为28.44亿元,较上年同期增加10.58亿元,增幅59.28%。杭州银行称主要是由于交易性金融资产产生的投资收益增加。

此外,南京银行上半年业绩显示,该行非利息净收入99.92亿元,同比增长50.91%。其中,手续费及佣金净收入32.54亿元,占比32.57%,相比去年同期下降了3.87%;投资收益为53.85亿元,占比高达53.9%,增长幅度为111.55%。

持有理财产品投资者数量同比增长49%

理财市场积极推出创新主题产品,既加大了对实体经济的支持,又增强了产品的吸引力。

理财产品规模稳步增长的同时,2022年上半年,理财投资者数量也实现同步增长。

《报告》显示,截至2022年6月底,持有理财产品的投资者数量为9145.40万个,较年初增长12.49%,同比增长49%。理财产品累计为投资者创造收益4172亿元,较2021年上半年增加34亿元。

谈及今年上半年理财产品投资者数量上涨的原因,普益标准研究员罗倩告诉记者,理财市场为应对新冠肺炎疫情影响,积极推出创新主题产品,如养老理财、绿色金融、共同富裕等,这些产品既加大了对实体经济的支持,又增强了产品的吸引力,受到投资者热捧。

如在丰富产品体系方面,招行中报中透露道,招银理财围绕“招一

赢睿智卓越”五大产品线已构建70个产品图谱,同时,推出智远系列场景化产品,持续发行养老理财产品,并加强场景化的产品销售。

李晔林列举数据称,今年上半年,银行机构和理财公司积极打造特色资管体系,主题产品大幅扩容,2022年上半年,银行理财市场累计发行ESG主题理财产品43只,累计发行乡村振兴、公益慈善等主题理财产品56只,存续“专精特新”主题产品17只;下半年,在国家相关政策导向下,主题理财赛道将延续发展竞争态势;此外,养老理财作为上半年最重要的创新产品,随着试点机构范围和区域不断扩大,养老理财规模和投资者覆盖度显著提升。截至6月底,银行理财市场已发售27只养老理财产品

品,23.1万名投资者累积认购超600亿元,下半年养老理财领域的发展潜力有望进一步释放。

另外,罗倩认为,在资本市场波动加剧的背景下,理财产品的稳健特征进一步加强了对投资者的吸引力;且面对上半年的市场波动,多家理财公司加强投资者教育,努力保障产品净值的整体稳定,提升了投资者信心。

“由于上半年宏观经济增长承压、金融市场剧烈动荡,银行业理财市场投资者同比增速相比去年同期的137.7%出现明显回落,但得益于理财投资门槛金额的降低和理财代销渠道的拓展,理财客户数量仍在持续增长,投资者规模进入稳步壮大阶段。下半年,市场经济环境仍将呈现相对震荡态势,银

助力“菜篮子”胸怀“大梦想” 沪农商村镇银行驶向产业发展“快车道”

十年,上海农商银行发起成立的35家沪农商村镇银行从无到有,从小到大,从弱到强,走出了一条下沉基层践行普惠之路,一条与地方经济同频共振之路,一条与全国乡村振兴的相伴之路。

回首,是征程路上饱含深情的“回眸”,更是继往开来、眺望新途的一次“蓄力”。在服务乡村振兴、巩固脱贫成果、擘画共同富裕的愿景中,弘扬沪农商精神,凝聚普惠力量,践行价值创造。

小小的“菜篮子”里,装着“大民生”“大产业”“大经济”,更装着35家沪农商村镇银行深厚的“三农”情怀。

十年来,35家沪农商村镇银行紧跟主发起行上海农商银行普惠金融步伐,深度聚焦农业更强、农村更美、农民更富,充分发挥资源禀赋优势,在服务乡村振兴上持续发力,丰“菜篮子”之源,解“菜篮子”之困,强“菜篮子”之链,致力于把“菜篮子”建设成为“三农”经济高质量发展和广大农民产业致富的“聚宝盆”。

截至目前,35家沪农商村镇银行聚焦、聚力、聚能“菜篮子”,累计投放相关贷款3100余笔、金额12.4

亿余元,以真金白银助力“菜篮子”在产业发展的“快车道”上,跑得更稳、更准、更快。

源头发力 保障“菜篮子”丰产增效

“没想到,贷款仅用一天的时间就到账了,有了这些资金,我们顺利完成了大棚的扩建,在平沪农商村镇银行可帮了我们的大忙。”谈及自家蔬菜种植经历,山东省聊城市茌平区冯官屯镇三楼村村民李兴隆内心止不住的喜悦溢于言表。

四年前,三楼村正处于产业带动村级经济转型的重要时点,那一年,村民李兴隆返乡创业,用自己仅有的资金,建起第一个蔬菜大棚。2020年正值大棚扩建时期,这让李兴隆犯了难。这一年恰逢在平沪农商村镇银行将三楼村列为“菜篮子”重点支持村,得知李兴隆扩建大棚缺少资金后,该行立即前往展开现场走访和勘察,很快就将30万元信贷资金发放到位。

几年过去了,如今该村已有蔬菜大棚60多个,每年可实现经济总值600万元,户均增收近10万元,还被评为乡村振兴示范村,发展形

势越来越好。村干部李习强对未来满怀信心,表示这都要感谢在平沪农商村镇银行在关键时候的鼎力支持。

针对“菜篮子工程”建设,在平沪农商村镇银行根据蔬菜种植周期等特点,先后推出四款信贷产品,不但贷款申请简捷,且无需任何担保手续,立刻受到广大种植户的欢迎和青睐。自2012年以来至2022年6月末,该行在辖内累计投放“菜篮子”贷款300余笔、金额6200余万元,其中以“整村授信”的形式在三楼村投放贷款43笔、金额440万元,真正做到从源头上精准助力农户实现种植无忧、丰产增效。

破解困境 助力“菜篮子”渠道畅通

聚力“菜篮子”,35家沪农商村镇银行更注重对农产品育种、育苗、肥料、加工、运输、采购、销售等全产业链上的农业公司、运输公司、农业合作社、家庭农场、农业大户的支持和培育,不断增强农业农村的市场潜力和农业生态圈整体的发展活力。

湖南衡阳市丰达农业有限责

任公司是一家专门从事蔬菜种植、加工、运输和销售的企业。2022年5月份,该公司新开拓“衡阳至广州”“衡阳至四川”农产品销售渠道,急需采购2辆冷链运输车。由于收购端、销售端资金被大量占压,购置车辆出现困难。该公司负责人回忆,“如果公司不能够按照双方合同约定的期限,将蔬菜准时送达,会面临违约风险,别说赚不到钱,还要面临高额赔偿金。当时多亏衡阳沪农商村镇银行向我们伸出援手,帮助我们顺利购置了运输车辆。现在,我们每天分别向广州、四川发运2车蔬菜,每月销售额增加近70万元。”

衡阳县沪农商村镇银行行长吴嫦介绍,近年来,该行“一村一品”“一户一策”“一企一案”精准开展“菜篮子”建设工作,把目光放在蔬菜等农产品收购端、运输端和销售端,让蔬菜产业更具发展产值,持续破解蔬菜销售难的困境,力求通过帮扶“一个企业”带动“一片农民”产业致富,帮扶“一个产业”带动“一个村庄”振兴发展。自2012年以来至2022年6月末,该行累计发放“菜篮子”贷款160余笔,金额3300余万元。

创新模式

守护“菜篮子”建圈强链

聚能“菜篮子”,35家沪农商村镇银行积极探索“菜篮子”发展新路径,优化资源配置,提升服务质效,与“三农”为邻、为友、为伴,大力支持“基地+农户”“公司+产业+农户”“合作社+基地+农户”等经营模式创新发展,助力“菜篮子”形成“种、产、销”良性循环、一体化的“发展圈”和“产业链”。

“多亏了瑞丽沪农商村镇银行信贷资金的支持,才让我们公司顺利完成制冰厂和冷库建设,日趋完善的产业链条,让我们公司市场发展前景更为广阔。”瑞丽市锋鑫农副产品有限责任公司负责人介绍说。

云南瑞丽市锋鑫农副产品有限责任公司位于瑞丽市勐卯镇,现有流转耕地1000多亩,同时配备有制冰厂和冷库,现已发展成为一家“耕、种、管、收、储、销”为一体的企业。2014年3月,该公司以“公司+基地+农户”模式种植的蔬菜开始大规模采摘,由于当地天气炎热,市场价格波动较大,大量蔬菜无法及时对外销售和转运。面对如此状况,该公司决定加建制冰厂和冷

库,但由于自有资金全部投入到前期的种植中,加建制冰厂和冷库只能无奈地被搁置。瑞丽沪农商村镇银行知悉该公司情况后,立即前往该公司调查走访,同时开通“绿色通道”,仅用三天的时间,就向该公司发放贷款400万元,以实际行动帮助企业纾困解难。

制冰厂和冷库投入使用后,很多外省客商慕名前来瑞丽市收购蔬菜。瑞丽沪农商村镇银行顺势扩大金融服务面,对当地所有种植户开展“建档立卡”,通过“预授信”的方式为种植户提供信贷资金支持,一座座崭新的蔬菜大棚被建造起来,瑞丽蔬菜更是通过冷链物流从高原边城走向了全国各地。自2012年以来至2022年6月末,该行累计发放“菜篮子”贷款640余笔、金额7300余万元。

“菜篮子”事关百姓福祉,35家沪农商村镇银行将坚定不移、优质高效做好与“菜篮子”相关的产业、行业、客群的金融服务工作,持续为“菜篮子”产业发展“架桥铺路”,以金融“活水”精准滴灌“菜篮子”,让人民群众的“菜篮子”更鲜、更丰盛、拎得更稳,助力人民群众生活更美好。广告