

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

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。

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,短期来看,基础设施公募REITs可

REITs发行。此外,在REITs发行过程中,银行可以通过资产管理、托管结算、投资等方式参与其中。截至4月30日,共有12只公募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,最终获配金额超6.8亿元。还有

的银行及理财子公司发行了基础设施公募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”系列理财管理计划等。普益标准研究员苟海川告诉记者,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收益。

中银理财方面认为,基础设施公募REITs兼具股权特点和债

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
博时蛇口产业园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
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。”

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,金融资产占比明

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“新赛道”。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、准入合作机构、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。广告

