

# 银行净值型理财产品暴增七八倍 有的理财经理却“懒得推”

资管新规背景下,银行净值型理财产品今年5月份有175只,去年同期仅有23只。

资管新规正式落地已有月余,根据新规“新发行的银行理财产品不应留存超出预期收益率的投资收益,而要明确核算规则,并将管理费之外的投资收益全部给予投资者”的要求,多家银行开始尝试净值化产品,在收益的分配上,也进行了创新。

不过,记者统计,虽然今年以来商业银行的净值型理财产品发行量同比大幅增加,但记者近日走访北京地区多家银行网点却发现,不少银行虽然在销售,但净值型理财产品并不是银行的主推产品。



## 175只净值型理财产品正在募集或存续

记者根据中国理财网数据统计,2018年5月份,面向一般个人客户的银行理财产品中,有175只净值型理财产品正在募集或存续,而2017年5月份,净值型理财产品仅有23只。根据中国理财网披露的数据,募集起始时间在今年一季度的净值型银行理财产品共计433只,而2017年同期,净值型理财产品仅有63只。

从时间上来看,2017年下半年开始,各银行开始落实理财产品净值化转型,商业银行纷纷加大了对净值型理财产品的研发,这与资管新规征求意见稿发布步伐一致。

根据资管新规,新发行的银行理财产品不应留存超出预期收益率的投资收益,而要明确定算规则,并将管理费之外的投资收益全部给予投资者。

也就是说,在产品没有了预期收益率、投资者自担风险的同时,也可能获得理财产品的超额收益。对此,众多银行开始尝试净值化产品,在收益的分配上也进行了创新。

在记者走访过程中,某股份制银行一款净值型产品,其业绩分成的方式为:产品到期年化收益率低于最低业绩基准,则不收取投资管理费;如高于最高业绩基准,则对于超额业绩报酬收取一定比例的投资管理费。

在另一家股份制银行,一款产品效仿公募基金运作模式,专设了投资经理,明确投资经理的投资策略以及以往投资业绩曲线,大幅提高了管理透明度。该产品期限为20年,每180个自然日为一个投资子周期,即该笔申购的投资到期日为T+180日,起购金额为5万元。

不过,目前来看,各家银行发行的净值型产品占比仍然偏

低,传统的封闭式非净值产品仍旧占较大的比重,而净值型产品占比几乎可以被忽略不计。

## 理财经理不主动推荐

近日,记者走访北京地区多家银行网点发现,虽然多数银行都有销售,但净值型理财产品为第一推荐,个别预期收益率亮眼的人民币非保本理财产品为第二推荐,大额存单为第三推荐。

“净值型产品一直都有,比如这款业绩比较基准为5.05%的产品,这个系列已经卖了5年多了。”在位于北京市朝阳门附近的一家银行网点里,一位理财经理拿出理财产品宣传单向记者介绍道,“这个系列有两款产品,开放频率分别为每半年和每年,上期业绩比较基准分别为5.05%和5.10%,起购金额都是5万元。”

接着,这位理财经理补充道:“不过,这类产品风险等级要高一些,建议您可以考虑这款1年期的非保本理财,预期收

益率也能达到5%。期限更短的还有一款215天的挂钩黄金价格的结构性存款产品,最高预期收益率为4.5%,触发低收益的设置几乎不可能出现。”

本报记者在上述银行网点停留约半小时,观察了理财经理向前来咨询理财产品客户的推荐优先级。其中结构性存款产品为第一推荐,个别预期收益率亮眼的人民币非保本理财产品为第二推荐,大额存单为第三推荐。

记者走访的其他银行网点,也发现了类似的情形。在某国有大行网点,当记者以投资者身份咨询净值型理财产品时,理财经理回答道:“相比预期收益型产品,净值型产品既没有预期收益,也没有固定的投资期限,风险等级相对高一些,您确定要购买吗?”

在某股份制银行网点,理财经理向记者推荐了结构性存款产品以及一款非保本理财产品。当记者询问是否有净值型产品

在售时,大堂经理回答:“有的,不过要看您对风险的承受能力。”

她还表示:“资管新规一落地,我行就开始大力主推净值型产品。但是,很多投资者都很抵触,后来我们就不主动推荐了。不过,这两年我行一直都有净值型产品,有固定的一批客户,这类产品卖得也不错,一般在募集期或预约期的最后一天额度就没有了。”

记者随机采访了一些投资者。有不少投资者表示:“对净值型理财产品不了解,需要一些时间来接受,还是倾向购买固定收益的产品。”

在走访中,有多位理财经理提到,净值型理财产品的运作与开放式基金类似,要关注产品风险等级,并且看清楚产品说明书,了解具体资金投向。购买后,要定期关注产品的资产配置和净值变化情况,在获取最大化收益的同时,防范潜在投资风险。(来源:证券日报)

## 资本态度转暖 网贷融资回温

资本市场的态度一直是反映互金行业发展的“晴雨表”。在经历融资冰点之后,互金行业融资回温,资本市场再次乐观进场。记者注意到,5月以来,多家互金平台宣布融资消息。

6月4日,网贷平台草根投资发布消息称,完成23亿元D轮融资,由上市公司洲际油气领投,洲际油气下设产业基金及众多老股东参与了跟投。该消息称融资规模创下网络借贷信息中介行业最大单笔融资纪录。据草根投资网站宣传资料显示,已完成A轮、B轮、C轮累计3轮数十亿元融资,融资机构包括风投系、国资系、上市系。草根投资的运营主体是浙江草根网络科技有限公司,是草根控股集团旗下核心成员,2013

年10月在杭州注册成立,实缴注册资本超过2亿元。

记者注意到,上市公司洲际油气5月29日发布公告称,公司与浙江草根网络科技有限公司在北京签署了《投资合作意向书》,公司拟向草根网络投资不超过人民币5亿元。值得关注的是,洲际油气业绩并不景气,去年该公司净利润为-2.26亿元,同比下降625.38%。

因草根投融资数额巨大,有市场人士对草根投融资数额以及进展提出质疑。对此,草根投资方面对记者表示,此次D轮融资是由上市公司洲际油气领投5亿元,共计23亿元,其他方跟投18亿元。在征得投资人同意后,18亿元的组成将在后续各个阶段的官方公告或声明

中披露交易细节,最终结果以草根投资完成的工商变更登记为准。

事实上,在网贷备案延期以及互联网金融专项整治的背景下,互金行业融资一度陷入“冰点”。根据网贷之家数据显示,在今年2月,国内互联网金融融资热度大幅下降,融资金额和融资案例发生数量均出现大幅度下降,共发生9笔融资,总融资金额仅为5.47亿元。热点主要分布在外围服务,共发生6笔,主要集中于技术和数据服务;之前融资热度较高的借贷行业,在2月和3月连续两个月,都没有融资出现。

在监管收紧的背景下,资本对于P2P发展前景也多数持观望态度,一时间唱衰网贷之

声不绝于耳。不过,值得注意的是,5月网贷平台再度敲开资本大门。记者注意到,近期,多家网贷平台传出了融资消息。如5月末银多网宣布进行战略升级,完成了6000万元B轮融资;5月31日,懒财金服宣布获得中建投(北京)股权投资基金管理有限公司数亿元C轮融资。

此外,除网贷平台外,金融科技企业融资消息也不断传出。大数据智能服务提供商富数科技日前宣布完成A+轮融资,本轮融由宽带资本旗下晨山资本领投,达泰资本等跟投,融资总额超过亿元。

对于近期融资消息,麻袋研究院总监路南表示,监管趋严,资本市场对互金行业的态度自然不如前几年。但是,银多

网、草根投资、懒财金服等企业获得融资,一方面表示,资方看好当地政策优势,认可这些平台的合规情况,另外,从去年底至今的互金上市潮也让资方看到了短期内上市套现的可能性。品钛、富数科技等金融科技类企业融资与消费金融、互联网金融兴起密切相关。金融科技与金融不一样,为金融机构提供服务相对来说,政策风险较小,未来发展值得期待。

在路南看来,互金平台完成融资代表着资本市场对互金行业看法在转变,不再像一年前那么悲观。此外,备案延期,再加上融资,给了一些平台整改、弯道超车的机会。

(来源:北京商报)