

理财子公司与商业银行转型发展

杨 飞

(重庆对外经贸学院 跨境商务学院,重庆 401520)

摘 要:本文基于我国理财子公司方兴未艾的现状,以商业银行转型发展的视角研究分析理财子公司设立的重要意义。本文的研究结论是理财子公司有助于商业银行的理财业务转型、轻资本转型、集团化管理转型、多业务协同转型,并提出了壮大理财子公司以支持商业银行发展的建议,包括合规经营、广纳贤才、加强同业合作、拥抱数字经济、响应国家政策等。

关键词:理财子公司;商业银行;资产管理

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2021.08.284

随着我国经济社会的发展,资产管理逐渐成为我国金融机构的一项重要业务。光大银行与波士顿咨询联合发布的《中国资产管理市场 2020》显示,2020 年我国资管市场规模达到 122 万亿元,与 2019 年相比增长了近 10%。其中银行理财市场规模达到 25.86 万亿元,占大资管市场的 21.20%,超过了其他子行业,排在第一位。另一个值得注意的现象是,专注于资产管理业务的新机构——商业银行理财子公司在近两年如雨后春笋般涌现出来,截止 2020 年底,已开业的理财子公司有 20 家,银保监会批准成立的已超过 25 家,有相关计划的商业银行更是不在少数。那么,在银行业整体利润承压、不良坏账多发的今天,分析理财子公司与商业银行转型发展的关系,思考理财子公司的未来,就具备了一定的现实意义和研究价值。接下来本文将从我国理财子公司概况、理财子公司对商业银行转型发展的重要意义、壮大理财子公司以支持商业银行发展的建议三个部分展开论述。

1 我国理财子公司概况

理财子公司对我国商业银行来说还是新事物,它的出现主要来自监管推动,还有商业银行自身的内在需求推动。传统银行理财业务模式存在隐形刚兑,容易出现风险传染,并且与其他类型的资管机构相比规模有余质量不足,欠缺活力和创新,发展遭遇瓶颈,在竞争日益激烈的资管市场难以再进一步。

截止 2020 年底,已开业的 20 家理财子公司当中,六大国有行均有亮相,股份行中有六家捷足先登,其他股份行也在紧锣密鼓地筹备当中。这样的话,国有行与股份行系的理财子公司就占据了半壁江山,其余有六家城商行、一家农商行理财子公司。目前这 20 家均采用有限责任公司的组织形式,但不排除以后符合条件的理财子公司转型为股份有限公司,在多层次资本市场挂牌上市,拓展境内外业务布局。

从注册地来看,大行主要集中在北京、上海、深圳等一线金融中心,体现了资源的集聚,而城商行、农商行则就在自己的大本营,体现了地方特色。从注册资金来看,现存的理财子公司均不低于 10 亿元人民币,符合监管要求,不过数量上有所分化。工商银行旗下的工银理财最多,达到 160 亿,建行旗下的建信理财紧随其后,为 150 亿,股份行理财子公司大多是 50 亿的注册资本金,至于城商行、农商行就显得捉襟见肘了,比如杭州银行旗下的杭银理财刚好 10 亿元。在产品方面,由于成立时间较短,新发理财产品较少,主要是承接母体原来的老理财产品,主要有委托协同、双轨并行两种模式,委托协同模式下由原资管部门作为委托人将老产品、资产等委托给理财子公司进行管理,双轨并行模式下老产品仍留在资管部管理,子公司创设符合要求的理财子公司产品。尽管管理模式不同,根据监管要求,母行需承担老产品管理主体责任。总的来看,这 20 家理财子公司都站在了历史的潮头和大资管的风口上,但由于资源禀赋差异,又具有各自的特点,并不是走同一条路线。

2 理财子公司对商业银行转型发展的重要意义

理财子公司的出现过程中,商业银行显得多少有些被动,结合商业银行正在转型发展的大背景,本文认为商业银行应该主动拥抱理财子公司、拥抱大资管时代,因为理财子公司对它们的转型发展具有重要意义。

2.1 理财业务转型

监管层为理财子公司从事资管业务进行了松绑。原来在母行体内投资范围受限以防止投资风险传染到表内,现在理财业务在独立的法人实体里开展,做到了风险隔离,商业银行的理财业务可以与其他类型的资管机构站在同一起跑线上,拥有同样多的可投标的品种。原来商业银行基于安全考虑和监管要求,并没有推出正式的分级理财产品,理财子公司出现之后,理财产品的创新容忍度、多元化程度有望提高,其中就包括分级理财产品等结构化产品,可以有效满足不同风险偏好人群的需要。在消费者门槛上,理财子公司更加亲民,以往银行理财在初次购买的时候至少一万起步,而理财子公司可以做到一块钱理财,这样的安排有天壤之别。一万块的门槛实质上把很多银行账户上常年只有些零钱的长尾客户拒之门外,把他们推向了第三方的互联网金融平台,不利于发挥长尾效应。一块钱的门槛使大多数银行账户拥有者成为理财子公司的潜在客户,有利于发挥母行客户资源广泛的优势。在理财营销上,理财子公司可以采取更加市场化的手段,相对集中人力物力。目前的大资管市场竞争异常激烈,特别是在营销上面,有借鉴电商带货直播的、有致力于打造投资经理 IP 的,如果商业银行想要在这一块发力,依靠母行下实力单薄的资管部门是很难做到的,必须要有新的独立机构来承载这一使命,减少利益冲突。

2.2 轻资本转型

商业银行原来的理财业务是在母行内部运行的,又有大量隐形刚兑、保本承诺的存在,看似表外业务,实则是表内的资产负债,在监管要求上需要提取较高的风险准备金,占用一定资本。由理财子公司专门运营理财业务之后,这一块就不用再受银行资本监管的约束,风险准备金的提取、净资本的要求也相对宽松。所以母行本体剥离理财业务并转移至理财子公司有利于商业银行的轻资本转型。

2.3 集团化管理转型

根据国外成熟商业银行的经验,它们对于传统的存贷款业务和其他业务多是采用集团化的管理模式。一方面是为了多元化经营,适应混业经营的趋势,另一方面也是为了增强各业务板块的独立性、自主性,做到风险隔离,适应激烈的市场竞争。就拿理财业务来说,如果放在母行体内,那么就会在资源分配、薪酬标准等安排上受到统一的规制,而理财业务与商业银行主要的存贷款业务逻辑并不一样,需要差异化的安排以促进其可持续发展。将理财业务放进理财子公司后,这一板块将具有独立权限,可以全力打造理财业务品牌,以灵活的人才待遇吸引资管精英,从激励角度也使理财业务的

管理层有更强的责任心和专注度。商业银行可以通过理财子公司这一顺理成章的尝试积累建立子公司、运营子公司、母子公司协同的经验,在将来推动金融科技、投资银行等业务板块独立运作,抑或是在境外设立子公司,走上集团化管理的道路,将传统的商业银行升级为金融控股集团,保持企业活力,实现高质量发展。

2.4 多业务协同转型

理财子公司成立初期想要站稳脚跟,自然要借助母行的支持,尤其是从其他业务板块吸收客户,这将推动商业银行的多业务协同转型。往大了说,银行的客户主要有个人和企业、政府,由此分出了对私业务和对公业务,理财子公司在对私和对公方面都有对接的可能。相对来讲,传统商业银行提供的对私服务是比较基础的,广度和深度上有待扩展,不利于将客户留在银行的生态体系内。理财子公司能提供更为多元化的理财服务,门槛低,又是银行系统的,可以做很好的补充,满足客户对于综合财富管理的需求,实现存款转化、资金沉淀。在对公业务方面,理财子公司既可以为对公客户设计专门的单位理财产品,提升对公客户资金管理服务的质量,也可以立足于对公客户员工的工资卡账户做文章,延伸企业年金、职业年金、补充养老计划等增值服务,助力客户的人力资源管理。另外一些中间业务如资金托管、投资顾问等也是值得挖掘的潜在协同领域。通过多业务协同,商业银行有望实现多个业务板块的共赢和整体价值的提升。

3 壮大理财子公司以支持商业银行发展的建议

基于以上分析,本文提出以下建议,希望能有助于理财子公司的壮大,从而支持商业银行的转型发展。

(1)合规经营。理财子公司的业务要回归“受人之托,代客理财”的本源,把合规摆在第一位,严格落实监管要求、坚守风险底线、积极推进规范转型。重点是做好净值化产品的推广、加快存量资产处置、杜绝隐形刚兑、资金池等违规现象,同时做好理财产品与客户风险态度的匹配,避免风险、期限错配。唯有如此小心才能卸下包袱,维护好这个崭新的平台。

(2)广纳贤才。商业银行理财业务的传统优势领域在固收、宏观方面,而于权益类产品、衍生品则有待补强。因为它们投资研究的复杂程度和难度比较高,所以相关人才在市场上很受欢迎,作为一个合格的全范围资管机构,不可能只有一条腿走路,理财子公司应该考虑用具有市场竞争力的待遇招纳这些方面的人才,并给予清晰的职业上升通道。

(3)加强同业合作。虽说理财子公司的终极目标是可以独立完成全方位的资产配置和投资管理,但在设立初期,受制于技术、经验、人员不足,最好先从固收和固收+做起,集中力量打好开门红,迈

好新品牌的第一步,而权益类等其他方面的产品可能得依托与其他同业机构的合作,这些机构包括证券、基金等投研能力强的伙伴。合作可以采取委外的形式,也可以聘请它们为专门产品的投资顾问,做重要的辅助。即使后期能独立开展工作了,至少应保持代销产品的互通有无,拓宽理财子公司的销售渠道,丰富理财子公司的产品货架,毕竟资管市场很难赢家通吃,有特色的机构总有存在的价值。

(4)拥抱数字经济。一方面应将大数据、人工智能、区块链等数字技术应用于获客、评估、投研、配置、投后全过程,进行客户画像、自动量化交易、智能投顾等活动,提升工作效率和服务质量。另一方面要适应数字经济时代的打法,做好场景化设计,以喜闻乐见的形式进行营销和投资者教育,比如在短视频平台、热门社交平台的宣传推广。

(5)响应国家政策。理财子公司会集聚大量资金,在获取商业利益的同时,还承担着服务实体经济,不断推进高质量发展的社会责任,因此理财子公司应积极响应国家政策号召。比如最近我国提出“碳中和”“碳达峰”目标,理财子公司就可以推出专门的绿色金融产品,鼓励节能减排。还有多方支持的基础设施 REITs,也可以纳入中等风险收益的投资标的池。

参考文献

- [1]谷增军,吴玲玲.大资管背景下商业银行理财子公司发展问题探讨[J].甘肃金融,2020(06):16-19+9.
- [2]王琪.理财子公司发展趋势与对策建议[J].中国外汇,2020(16):65-67.
- [3]李甜.商业银行理财子公司发展路径探析——以工银理财为例[J].投资与创业,2020,31(21):7-10.
- [4]石磊.我国商业银行理财子公司面临的挑战与对策[J].时代金融,2020(26):42-43.
- [5]王宁.银行理财子公司发展的影响与监管[J].河北农机,2020(06):99-100.
- [6]殷舟.银行理财子公司面临的五大难点及对策[J].中国银行业,2020(10):74-76.
- [7]段喜生.中小商业银行理财业务转型及过渡期安排研究——基于设立理财子公司视角[J].金融理论与实践,2020(09):63-67.

作者简介:杨飞(1992-),男,硕士,重庆对外经贸学院助教,研究方向:金融市场。