

# “招兵买马”了！ 银行理财子公司大力布局权益市场

近期,全球股市震荡,A股表现相对稳健,不少市场人士认为看好今年中国股市走势。在此节点,不少银行理财子公司已经开始发力加大布局权益市场。近日,一些理财子公司紧急招聘制造业、科技行业研究员,积极备战权益市场。不少银行理财子公司均高薪设置了“首席权益投资官”的职位,如某银行理财子公司开出了240万元-480万元的年薪招聘首席权益投资官。银行理财子公司积极布局权益市场,有望为A股市场带来规模可观的增量资金,据国金证券测算,2020年银行理财将为A股带来的增量资金规模约1450亿元。

■新快报记者 许莉芸



■廖木兴/图

## 跑步入场 理财子公司开拓权益市场

近日,青银理财有限责任公司获批筹建,成为又一家获批的城商行理财子公司。据新快报记者不完全统计,截至目前,已经有18家银行获批筹建理财子公司。

随着入场步伐加速,银行理财子公司产品线的完善也开启了加速度。从目前市场的理财产品来看,各银行理财子公司多采用了“固收+”策略,从传统债券资产配置转向大类资产配置,从被动管理型向主动管理型转变。根据中国理财网信息,截至3月17日,银行理财子公司发行652只产品固收类产品488只,占比高达75%。

受到疫情影响,更是加速了银行理财子公司布局权益市场的进程。一些银行理财子公司与险资等一道成为A股“逆行者”,纷纷加大权益投资的配置。尤其是理财子公司开业后,投资股票的诸多限制已放开,监管也在引导理财子公司加大我国债券、股票等标准化资产的投资规模。

“对理财子公司而言,因为给了一些和原来银行资管相对差异化的政策,除了债券,理财子公司投资的标准化资产也包括了股票,理财子公司增加二级市场配置大方向是一致的,在疫情事件的冲击下,也引发了理财子公司加速配置。”近期,一位理财子公司相关负责人表示。

“银行理财加配权益是大势所趋。”国盛策略团队认为,在今年利率下行的情况下,债券等固收类资产收益率也在下行,而非标资产配置受限,理财资金存在替代性资产配置需求。因此,股票等权益类资产配置性价比凸显。据国金证券测算,2020年银行理财将为A股带来的增量资金规模约1450亿元。

有某股份制银行理财子公司人士就曾坦言,未来银行理财子公司产品要在考虑客户接受程度的基础上,以固定收益资产打底,精选优质资产,并从指数型产品开始,逐步建立起权益产品线。

## 不惜“挖墙脚” 急迫招聘行业研究员

银行理财子公司加大权益市场布局的另一个表现是“抢人大战”开始了。新快报记者发现,近期银行理财子公司招聘的消息明显增多。如近日,某理财子公司发布招聘股票研究员,基建、制造业和科技方向,并要求“尽快到岗”。其中岗位职责则包括股票行业研究,基于宏观政策和基本面对行业内重点公司的盈利进行研判;同时分析行业和公司核心盈利模式和竞争优势,为股票及相关投资业务提供投资决策建议等。

不少银行理财子公司均高薪设置了“首席权益投资官”的职位,某银行理财子公司的招聘信息显示,正热招1-2名首席权益投资官,要求“具有全球知名资管机构从业经历,其中从事权益(或量化)投资相关工作满10年,

担任管理岗位满7年”,并且开出了240万-480万元的年薪招聘首席权益投资官。

高薪招聘人才并非个案。目前正在筹备理财子公司的某股份制银行发布的权益投资官招聘中提到“有证券、信托、保险资管或投资公司从业经历者优先”,该职位年薪大约在240万-480万元之间。

据业内人士称,银行理财子公司属意证券、基金人才,也有不少证券、基金的人也对理财子公司的岗位跃跃欲试。如去年底原中投资产配置部总监范华加盟招商银行理财子公司,任招银理财首席投资官;还有行业传闻嘉实集团旗下金贝塔网络金融科技(深圳)有限公司CEO戴京焦即将离任,出任光大银行理财子公司首席投

资官。有券商人士表示,银行理财子公司不仅拥有类似公募和私募基金的双重资格,且背靠银行这棵“大树”,拥有天然的渠道优势,更有利于在激烈的资管市场中脱颖而出。

银行理财子公司未来市场竞争力很大因素在于其投研能力和人才储备。有业内人士表示,银行作为间接金融为主的标准化产品发行者,投资非上市公司股权或一级市场,是一个突破。“股权投资要求做相当细致的尽职调查,对于企业和行业发展要有较好的前瞻性研究,对于风险要有精准的把控能力和配置能力。过去银行理财主要借助类信贷和资产池的运营模式开展业务,在大类资产配置体系搭建、全面投研体系建设以及市场化薪酬管理机制上都相对不足。”

## 借力委外业务 逐步与公募基金合作

“在银行理财子公司搭建好团队之前,委外是较快的运作方式。”一位基金公司人士透露。在他看来,银行理财子公司起步之初,要想加大布局权益类产品,即使从指数投资入手,目前的团队和系统也还不足以支持,肯定需要委外合作。

据一位基金公司总经理表示,在资管行业中,基金公司在股票、信用债等投资能力上具有优势,而这一优势很难在短期被取代。同时不少银行理财子公司刚刚成立,机制和人才尚未完备,因此公募与银行理财子公司有很大的合作空间。

去年底今年初,多家银行理财子公司产品落户基金公司。作为首家成立的银行子公司,建设银行子公司委托基金专户管理的产品于去年底备案落地。新快报记者从中国证券投资基金业协会官网得知,从

去年中下旬到截至目前已经有6只建信理财的基金专户及其基金子公司产品备案,如易方达基金、华泰柏瑞、大成基金分别备案了“建信理财权益1号集合资产管理计划”;中欧基金、建信基金和华夏资本,分别备案了“建信理财固收1号集合资产管理计划”。

此前,工商银行理财子公司工银理财也以委外形式进入权益市场。例如,工银理财“鑫得利”就包括了量化和FOF等不同产品,而“全鑫权益”系列则包含股债轮动量化策略指数挂钩产品。据工银理财“鑫得利”量化策略联动固定收益类418天理财产品季报显示,该产品权益资产配置占比为4.45%,持有的沪深300ETF占比为3.58%。

据业内人士表示,目前不少基金公司业务部门在与各家银行理财子

公司积极联系,想争取把理财子公司委外的部分资金承接过来。不过,目前,行业大部分基金公司与管理子公司的联系都还在初期沟通阶段,进入产品沟通阶段不多。尤其是基金公司与管理子公司展开合作,需要一定门槛如资产管理规模、基金业绩等一些硬性标准。

不过,银行理财子公司则更为谨慎。据某家银行理财子公司人士透露,初期与基金公司合作的权益委外金额不大,未来或视情况增加委外投资金额。

此外,还有业内人士认为,银行理财子公司起步之初,基金公司还能拿到部分委外资金。未来随着理财子公司布局净值型产品,产品条线从固收向权益类方向扩充,银行理财子公司搭建起自己的投研团队,将会与基金公司形成实际的竞争关系。