



第一届中国银行业理财金牛奖获奖名单

银行理财产品金牛奖

国有商业银行

中国建设银行“乾元星座系列-天秤座”(按年)开放式净值型人民币理财产品
中国农业银行“进取”系列每季开放式理财管理计划
中邮理财邮银财富·债券2018年第265期(封闭式净值型)人民币理财产品
交银理财得利宝私银系列多元策略1701净值型理财产品
中国建设银行“乾元-安鑫”(最低持有720天)按日开放净值型人民币理财产品
工银理财全球稳健系列开放净值理财产品第2期
中国工商银行“东方之珠”一期代客境外理财产品
中国建设银行“乾元-恒赢”30天(高端版)周期型开放式理财产品
中国农业银行“进取”系列每月开放式理财管理计划第2期

股份制商业银行

招商银行卓远系列第二期人民币理财计划
中信理财之乐赢稳健纯债半年开人民币理财产品
中国民生银行非凡资产管理慧赢添利固收类半年开放02款高净值理财产品
平安银行平安财富-98天成长2号(净值型)人民币理财产品
浦发银行鑫盈利系列365天纯债1号B款理财产品
兴业银行“天天万利宝-合盈”开放式净值型理财产品(91D)
中信理财之睿赢成长月开1期净值型理财产品
中国民生银行非凡资产管理瑞赢系列(上海专属)理财产品
招商银行钻石财富系列之睿远稳健二十四期理财计划
浦发银行高资产净值悦盈利之184天计划
广发银行广银睿富-稳健配置净值型人民币理财计划
平安银行平安财富-A款无忧人生(灵活配置型)人民币理财产品

城市商业银行

南京银行珠联璧合行稳一年定开1M净值型人民币理财产品
宁波银行2018年惠添利2483号净值型理财产品
杭州银行“幸福99”丰裕3号第18006期银行理财计划
江苏银行“聚宝财富融达1号”开放式净值型理财产品
北京银行心喜系列人民币京华远见得益双鑫13号理财管理计划
天津银行鸿鼎财富-周周开放净值型1期
上海银行“净享利”系列开放式理财产品(1年)

理财银行金牛奖

国有商业银行

中国建设银行股份有限公司
中国工商银行股份有限公司
中国农业银行股份有限公司

股份制商业银行

招商银行股份有限公司
兴业银行股份有限公司
上海浦东发展银行股份有限公司
中国民生银行股份有限公司
中国光大银行股份有限公司

城市商业银行

南京银行股份有限公司
江苏银行股份有限公司
北京银行股份有限公司
宁波银行股份有限公司
杭州银行股份有限公司

农村商业银行

广州农村商业银行股份有限公司
重庆农村商业银行股份有限公司
上海农村商业银行股份有限公司
江苏江南农村商业银行股份有限公司
广东顺德农村商业银行股份有限公司

银行理财公司金牛奖

工银理财有限责任公司
建信理财有限责任公司
农银理财有限责任公司
招银理财有限责任公司

银行理财公司金牛潜力奖

光大理财有限责任公司
中邮理财有限责任公司
交银理财有限责任公司
兴银理财有限责任公司

银行理财子公司乘风破浪 花式掘金资本市场

□本报记者 戴安琪

2019年6月,我国第一家银行理财子公司——建信理财在深圳开业,拉开了资管行业新变局的帷幕。截至2020年12月2日,全国已有约20家银行理财子公司开业。

分析人士认为,银行理财子公司的设立,为银行理财市场打开了更为广阔的发展空间,有助于银行理财产品覆盖更多普通投资者,也为资管行业和资本市场带来“新鲜血液”。

产品设计多点开花

中国银行业协会日前发布的《中国银行业理财业务发展报告2020》称,理财子公司产品体系表现出三大特点:一是以固收类为主;二是初期主要通过FOF、MOM和私募股权等形式探索布局权益类投资;三是产品体系规划凸显差异化战略布局,充分发挥各自比较优势。

具体来看,银行理财子公司产品固收类占比仍然很高。中国理财网12月2日数据显示,包括工银理财、建信理财、招银理财和兴银理财等在内的多家银行理财子公司共发行产品2611只。其中,固收类产品2023只,占比高达77.48%;混合类产品583只;权益类产品仅5只,分别是:“工银理财·工银财富系列工银量化学理财-恒盛配置理财产品”“招银理财招卓沪港深精选周开一号权益类理财计划”,以及光大理财的“阳光红ESG行业精选”“阳光红300红利增强”“阳光红卫生安全主题精选”。

不过,理财子公司已不满足于在固收领域耕耘,他们正不断拓宽权益投资渠道,除多家公司已发行FOF产品外,工银理财和建信理财还进行了股权投资。

值得称道的是,各家理财子公司正基于各自发展战略定位,设计出差异化的产品体系。例如,建信理财的产品规划以指数投资方式切入资本市场意图明显,开业时即发布建信理财粤港澳大湾区资本市场指数,紧紧围绕《粤港澳大湾区发展规划纲要》,设计了“1+5”产品体系框架,以粤港澳大湾区高质量发展指数为主线,贯穿粤港澳大湾区价值蓝筹、红利低波、科技创新、先进制造、消费升级5条子指数线,以满足不同风险偏好客户的需求;除“现金管理+固收+混合+权益”四大常规系列产品外,农银理财还有两个具有农行业特色的惠农和绿色金融系列产品。

携手资管伙伴

尽管初来乍到,银行理财子公司却活跃在与其他类型资管机构合作的前沿,合作伙伴包括券商、基金、保险资管机构等,并在产品销售、投研体系等多领域加速布局。

有大型券商人士告诉中国证券报记者,公司于2018年专门成立了一条为银行资管(含银行理财子公司)等客户服务的业务线。券商既会在股权、债券类项目方面为银行理财子公司进行精准推介和充分的信息沟通,也为银行理财子公司提供投研服务。“从资管新规确定银行要成立理财子公司开始,我们公司研究所和机构销售部就开始拜访一些大银行的资管部门,未来还会增加城商行、农商行。公司非常重视银行理财子公司成立之后潜在的增量业务收入。”南方某券商研究所所长表示。

就基金公司而言,除参与产品投资外,银行理财子公司还通过将资金委托给基金公司

进行管理方式合作。中国证券投资基金业协会产品公示信息显示,目前,包括建信理财、工银理财、中银理财、中邮理财和光大理财等在内的多家银行理财子公司与基金公司成立了集合资产管理计划。

银行理财子公司也与同为长线资金的保险资管有着深度合作。互换产品是两大资管力量合作的常见形式。例如,交银理财去年末认购英大保险资产管理有限公司“活利壹玖”产品,单日最高认购规模接近40亿元。此外,不少保险资管已成为银行理财子公司产品投资合作机构方。

正如一家银行理财子公司“掌门人”所言,银行理财子公司承载了商业银行转型的重要使命,对于其它类资管机构来说,银行理财子公司的建立并不是“狼来了”。相反,理财子公司期待与优秀资管机构合作。事实上,银行理财子公司的确做到了这点。

