

记者 王方圆

疾风知劲草，烈火炼真金。在银行理财产品全面净值化的大背景下，每一家理财公司、每一只理财产品都时刻面临着来自市场和投资者的检验。

截至2022年末，苏银理财已兑付产品表现良好。展望未来，苏银理财如何看待市场变化，又将如何把握新机？苏银理财总裁杨涛日前在接受中国证券报记者采访时表示，公司将抢抓大财富管理机遇，扎实推动规范转型，实现“规模、质量、效益”的协同提升，为投资者创造安全稳健的投资回报。

引导投资者理性看待净值波动

回顾2022年，银行理财市场曾面临两波较大调整。一是2022年3月-4月，受股票市场下跌影响，含权理财产品发生较大回撤，甚至出现“破净”现象。二是2022年1月至2023年初，受利率上行影响，债券价格下跌，部分固收类产品净值受到一定影响。

“从‘破净’原因看，绝大部分是股票市场下跌、债券市场利率反转导致，少部分是计提减值准备以及其他原因导致。”杨涛表示，事实上，银行理财净值化转型后，产品净值受资本市场影响产生波动已成为常态。

在此背景下，杨涛认为，管理人应当尽量拉长产品久期，选择较为稳健的投资策略，做好产品流动性前瞻管理；做好客户画像，优化产品结构，做好不同类型产品与客户的匹配；加强包括摊余成本法估值产品、混合估值产品等类型产品发行，进一步平缓净值波动，增强投资者信心。

此外，投资者教育也至关重要。“在产品宣传和销售中，管理人与代销机构应加强协作，以通俗易懂的形式充分揭示理财产品的净值波动风险，并引导投资者逐步建立对于银行理财产品的正确认知，避免短期净值波动带来过度恐慌。”他说。

多措并举助力实体经济发展

当前，银行理财市场竞争日趋激烈，对各家公司的综合实力提出更高要求。杨涛介绍，成立两年多来，苏银理财秉承“打造业务特色鲜明的国内领先银行理财公司”的发展愿景，推动直接融资和间接融资相互促进，以高质量金融服务支持构建新发展格局、助力高质量发展。

一方面，苏银理财积极顺应监管导向，综合实力稳步增强，理财规模持续增长。早在2021年三季度，公司就完成了净值化转型，是行业内率先完成净值化转型的理财

公司之一。

另一方面，在金融支持实体经济的大背景下，苏银理财积极部署相关工作，靠前发力，资产投放增量扩面。深耕经营区域和特色业务领域，加快建设覆盖货币市场工具、债券、资产证券化、股票、非上市企业股权等大类资产配置体系，在满足实体经济融资需求的同时，有效获取优质资产。

“我们在积极拓宽资产获取覆盖面，丰富资产种类，加大优质产业债券、资产证券化产品、非上市企业股权、可转债、公募REITs等创新资产参与力度。”杨涛表示，公司还将紧抓权益市场机遇，积极丰富自主研发的股票Smart阿尔法投资策略。

据了解，Smart阿尔法策略以“稳健获取收益”为核心，构建“多行业、多赛道、多种风格”的高适应性组合，重点支持消费升级、医药医疗、信息科技、高端制造、新能源等重点行业领域。该策略被广泛应用于苏银理财含股票类产品，如恒源固收增强系列、聚源全明星系列等，在控制回撤风险的基础上，通过科学配置结构，更加稳妥地投资股票资产。从实际效果看，该策略在控制回撤、获取收益方面取得了较好表现。

### 顺应财富管理数字化大势

近两年来，伴随净值化转型和市场化转型的推进，银行理财市场“排位”出现一些变化，这对中小银行理财业务而言，既是挑战，也是机遇。对此，苏银理财结合行业发展态势和自身发展经验，提出三点建议。

一方面，要重点提升投资研究能力。加强宏观和政策研究，提升对利率和资本市场的趋势研判能力；进一步提升优质资产挖掘能力和策略研究能力，加大资产投放，为投资者提供更好的产品收益表现。

“要提高风险管理能力，尤其是对信用风险、市场风险的识别和管控能力，研究平滑风险的手段，提升产品净值稳定性。”杨涛表示。

另一方面，要强化创新投资者教育形式。常态化以多种方式投放投资者教育内容，通过图文、短视频、直播等丰富的形式开展投资理念及理财知识教育，帮助投资者正确认识净值波动原因，引导投资者坚定长期投资理财的信心。例如苏银理财设立的投教栏目“‘源’来如此”“消保云课堂”等，以活泼生动的风格受到投资者的广泛喜爱。

杨涛还强调，理财业务要顺应财富管理数字化大势。“要树立数字化思维，主动拥抱数字化，持之以恒推动数字化转型，使金融科技对业务流程、系统运营、客户服

务、风险防控等进行全方面的赋能，全方位提升客户体验。”

来源：中国证券报