

# 银行理财资产规模小幅缩水 公募与保险资管强势增长

截至6月末，公募基金资产规模同比增长36.4%，比年初增加3.2万亿元；保险资管资产规模同比增长31%，比年初增加6029亿元。银行理财资产规模变化相对平稳，同比下降0.8%，比年初减少6141亿元。

记者 张琼斯 范子萌 编辑 陈羽

资管新规过渡期即将结束，一组权威数据透视出资管行业各子行业发展现状。在去通道、压降影子银行、实现净值化转型等目标引领下，转型压力较大的子行业资产规模有所下滑，公募基金等具备净值化管理比较优势的子行业则在资产规模上“高歌猛进”。

根据人民银行调查统计司资管统计课题组日前披露的“上半年金融机构资管产品运行情况”，存量市场份额方面，银行理财依然拔得头筹，占比31%；紧随其后的公募基金正缩小差距，占比27%；信托产品、券商资管、基金专户和保险资管占比依次为18%、9%、9%和5%。

公募基金与保险资管的资产规模实现快速增长。截至6月末，公募基金资产规模同比增长36.4%，比年初增加3.2万亿元；保险资管资产规模同比增长31%，比年初增加6029亿元。银行理财资产规模变化相对平稳，同比下降0.8%，比年初减少6141亿元。信托产品、券商资管、基金专户三者的资产规模分别同比下降8.6%、17.4%和6.3%。

## 转型压力不同 规模变化有差异

国家金融与发展实验室副主任曾刚表示，各类产品资产规模增减变化的主要原因，与资管新规实施后不同类型资管机构的调整有很大关系。因为资管新规要求去影子银行、去通道、实现净值化转型，过去没有按照净值化管理、大量存在通道业务的资管主体，面临较大压降压力。典型代表是信托、券商资管和基金子公司，过去几年这些机构的资产规模大幅下滑。

曾刚认为，银行理财相较巅峰时期的规模略有下降，到去年基本企稳，今年总体

继续保持平稳，已经非常不容易。因为银行理财过去的运作模式不是净值化的，带有一些影子银行的特点，调整压力较大。但从目前情况看，银行理财净值化转型推动较快，不符合资管新规要求的存量资产也不断压降。

近年来，银行理财转型成果显著：净值型理财产品快速增长，投资资产标准化程度提高，保本型产品持续压降。银行理财登记托管中心数据显示，截至6月末，净值型理财产品存续规模占全部银行理财产品存续规模的近八成。与此同时，银行理财子公司从无到有、洁净起步、规范发展，已快速成长为银行理财市场的主力。

## 公募基金与保险资管规模快速增长

净值化管理经验较丰富的公募基金和保险资管具备比较优势，快速扩大市场版图。

曾刚表示，因为公募基金一直按照较为标准化的要求展业，没有存量整改与压降压力，现在其他资管机构的监管要求趋同于公募基金的监管要求，公募基金形成了净值化管理层面上相对于其他机构的优势，加之去年以来资本市场的行情走势，公募基金受到大量投资者的青睐。

近年来，公募基金规模体量实现跨越式发展。截至今年7月底，管理资产规模达到23.5万亿元，较2016年底增长1.6倍，从全球第九上升至目前的全球第四。

植信投资研究院财富管理研究员路宜桥认为，公募基金规模的增长主要有三方面原因：一是此前两年市场行情较好，为2021年公募基金的规模增长打下良好基础；二是近年来公募基金业绩较为可观，2020年股票型和混合型基金的平均收益率均超过40%；三是近年来“房住不炒”政策使得更多资金流入资本市场，并选择了运行稳健的

公募基金。

对于保险资管，路宜桥分析称，保险资管产品规模的增长主要集中在股权计划和债权计划，可能出于两方面原因：一是自2020年资管新规的保险细则落地后，精简了股权计划和债权计划的注册程序，使其效率大大提高。二是债权计划投资的行业范围扩大，使更多行业可以发起债权计划，从而促进了保险资管规模增长。

保险资管产品备案数量正迎来跃升。中国保险资产管理业协会数据显示，截至今年8月底，保险资管产品规模已超4.8万亿元。保险资管产品业绩稳健，不乏亮眼之处。Wind数据显示，截至今年6月末，共有220只保险资管产品完整披露了2018年7月1日至2021年6月30日的基金净值数据。各类型保险资管产品近三年来整体取得正收益，其中，股票型保险资管产品取得71%的平均回报。

## 规模变化趋势可能持续

对于下一阶段资管行业各子行业的规模变化，专家认为，这一格局可能还会存在一段时期。

曾刚表示，银行理财子公司开业后，银行理财加快净值化转型步伐，逐步培育标准化投资能力，权益能力逐渐起步，但这些能力的培养不会一蹴而就，需要较长时间积累；银行理财还受制于客户端对低风险固定收益类产品的偏好，可能导致其权益投资能力在一段时间内难以与公募基金竞争。但他认为，随着存量资产压降，客群观念调整，金融科技优势逐渐凸显等，长期看银行理财有较大发展空间。

曾刚预计，公募基金和保险资管未来依然有较好的成长性，伴随着资本市场、金融市场的发展，它们具备投资端等方面的比较优势；券商资管、基金子公司和信托将面临较大调整压力，这类机构即使在调整与转型结束后，预计其规模有望逐渐企稳，但出现爆发性增长、回到过去水平则较为困难。

尽管各子行业短期内的发展或存在分化，但新的行业生态与合作机遇正在发轫。曾刚认为，不同机构的比较优势有差异，这种差异提供了很多合作空间。中长期看，在结构调整过程中，有望形成资管行业的全新生态。

# 从布局 SaaS 到试水 PaaS 支付机构深谋 B 端“突围”

记者 魏倩 编辑 陈羽

第三方支付领域一直是双雄鏖战，处于第二梯队的支付机构自是不甘人后，一直在 B 端服务中寻找新的业务机会。

上海证券报记者日前获悉，在数字支付的大趋势下，除扎堆布局 SaaS（软件即服务）平台外，支付机构正在试水 PaaS（平台即服务）平台。其逻辑简而言之，即行业已有很多成熟的 SaaS 平台，但支撑 SaaS 平台的基础性设施尚为空白。也就是说，相较于 SaaS 平台，PaaS 平台是更下一层的支付基础设施。SaaS 机构可以在 PaaS 平台上进行高效开发，满足商户的各种创新支付需求，从而改变传统低效的作坊定制开发模式。

对于支付机构而言，通过 PaaS 平台赋能 SaaS 公司等各类客群也能开拓更多收入来源。当然，打造 PaaS 平台绝非易事，技术积累是首要问题。

## 探路 PaaS 平台

如何搭建一套高效率、低成本、稳定安全的支付体系，是当前各行各业快速数字化转型下的痛点之一。

一家 SaaS 公司相关人士近日表示：“面对企业客户急需优化支付解决方案的要求时，我们经常应接不暇，因为一个定制化的支付解决方案需要耗时数周，我们没有足够的研发人员同时处理多家企业的相关要求。”

汇付天下董事长兼 CEO 周晔近日接受记者专访时也表示，目前以支付宝和微信为代表的个人付款交易模式已十分成熟，然而对大多数企业和商家而言，收款和资金管理仍面临诸多复杂难题。在 B2B 业务中，每个商户都认为自己的商业模式是独特的，都希望自己的收款方式、资金管理能做到个性化定制，但支付公司为这些“千人千面”的诉求进行定制化服务自是应接不暇、力有不逮。传统作坊式的支付定制开发方式已经严重落后——每个方案都须从头开始，定制过程既慢又累。

基于“云原生”的 PaaS 平台，在业内看来，为解决上述痛点问题提供了可能——企业商户、SaaS 公司、银行等可以在 PaaS 平台上高效、极简地开发定制化的支付解决方案。

据悉，汇付天下正在试水支付 +PaaS 服务，日前已向市场推出“斗拱”PaaS 平台。周晔介绍，建设 PaaS 平台有三个目标：一是让普通开发者可以开发支付解决方案，二是让普通运营人员可以管理收款和资金流动，三是让所有角色都可以实时获得可分析的数据。

据了解，在全球市场陆续也有不少支付机构涉足 PaaS 平台，目前美国移动支付公司 Square 已经建成具有完整、成熟的 PaaS 平台。

## 平台搭建的挑战

近年来，有不少支付机构在布局 SaaS 平台中找到了发展新动力，但仍不能突破增长瓶颈。

总体来看，支付机构有四种服务模式：第一级是接口对接级，提供独立的比较便捷的支付通道对接；第二级是开放平台级，通过统一的开放平台，来提供全类型的收款和资金管理功能；第三级是专家保障级，用户可自主配置各类支付参数，并可获得专家级的风控和运营保障；第四级是顾问合作级，一站式解决所有支付问题。

目前市场绝大部分的支付公司都处在第一级，本质上就是提供通道服务，并没有太多商业价值。

周晔表示，搭建 PaaS 平台，既是支付机构能力的体现，也为其拓展了收入来源。通过 PaaS 平台提供支付服务，SaaS 公司可以通过收取支付手续费的方式，解决收费问题。PaaS 平台提供商可以分享收益。SaaS 和支付公司天然结合，可以享受流量红利。

但要开发出 PaaS 平台绝非易事。周晔介绍，前期最难的是技术，接下来的难点是构建生态。一个 PaaS 平台建设出来之后，事实上是提供了行业标准，也就是解决了怎么介入、怎么运营的问题。

周晔强调，打造 PaaS 平台，既要放得开也要收得住。“支付属于强监管行业，持牌机构必须恪守合规的责任和义务，一定要符合监管规则、法规。支付是充满风险的，有各种欺诈洗钱等‘暗流’需要识别，支付公司要承担责任。此外，所有数据的安全一定是持牌机构要守住的。”他说。

东方财富 eastmoney.com

30  
上海證券報  
1991-2021

三十而立  
风华正茂

东方财富热烈祝贺

上海證券報创刊30周年



中国财经门户网站



中国基金门户网站