

平安银行董事长谢永林: 全面转型大零售 对公打造真投行

□本报记者 张晓琪

平安银行董事长谢永林3月15日接受中国证券报记者采访时表示,2017年平安银行零售转型成果显著,过去一年对公业务走出迷茫期,未来将会大力打造零售负债平台并充分利用集团综合金融优势发展对公业务。平安银行的转型成果也逐渐得到市场的认可,平安银行年报显示,去年四季度证监会公司增持平安银行4.9亿股,持股比例增至2.85%;与此同时,北上资金对平安银行的买入力度也在持续加大。

不会牺牲风控换高息差

平安银行日前披露的2017年年报显示,2017年该行营收同比降幅1.79%,净利润同比增2.61%。零售贡献功不可没,2017年零售业务营收和净利润同比增长41.72%和68.32%,占全年总营收和净利润比例分别为44.14%和67.62%。

净利微增、零售转型收获成效的同时,市场也关注到该行连续两年下降的净息差。年报显示,2016年末该行净息差较2015年下降0.06个百分点,2017年末净息差在2016年基础上继续下降0.38个百分点至2.37%,下滑幅度明显。即便如此,平安银行净息差在同业中仍居前列。Wind数据显示,2017年三季度末平安银行净息差为2.41%,在26家A股上市银行中排名第六。

平安银行董事长谢永林接受中国证券报记者采访时表示,过去几年平安银行净息差一直维持在2.5%左右的高位,是通过牺牲资产质量换取高息差得以实现。他说:“这是一种不健康的高息差,像此前的贷款平安、假投行业务,以高风险的贷款换取资产端的高收益,导致现在每年要核销大量的不良贷款。”

年报显示,2017年平安银行核销不良贷款392.03亿元,同比增幅达30.91%。

谢永林认为,平安银行息差回落是主动管理的结果,目的是保证新发放的贷款质量。他表示:“新发放的对公贷款要找到好的资产,利率就不可能太高。同时我们资产结构正在发生变化,零售高收益率资产占比快速提高。息差回落是正常现象,是主动调整资产结构的结果。”

事实上,过去两年,平安银行抓紧消化对公不良贷款的同时,资产端明显向零售方向倾斜。年报显示,2017年末该行零售贷款(含信用卡)余额较上年末增长56.95%,



本报记者 张晓琪 摄

企业贷款(含贴现)余额下滑8.52%。

谢永林认为,负债成本抬升导致息差进一步收窄,主要是行业资金整体成本在提高。“我们弄了不少主动负债,目的是为了活着和健康发展,不出现流动性问题。为降低负债成本,我们也在大力打造平安零售负债平台。”

平安银行行长特别助理蔡新发称,平安银行个人贷款的存款派生能力还相对较弱,银行内部已经意识到这个问题,并于去年年底通过成立客群经营委员打通客群、实现内部产品互相迁徙。他表示:“把客户做一个整体,实现财富管理、贷款等产品综合经营。例如信用卡目前活跃用户有3000多万,用大数据去分析这些客户,他/她在财富管理方面应该达到什么级别,然后在线上线下嵌入适合用户体验的存款场景。”

“真投行”提振对公综合优势

向零售业务倾斜的同时,平安银行对公业务也逐渐好转。年报显示,对公风险加权资产规模整体压降的情况下,该行对公存款止跌回升,2017年末存款余额达到16,594.21亿元。

谢永林指出,2016年10月份到2017年5月,该行的对公业务尚处在迷茫阶段,原因包括以往的假投行业务不让做了,没有那么多信贷资源,还没有找到和集团协同

的路径。他说:“去年的对公业务经历了跌宕起伏的一年,从不让走老路当中的迷茫期到一个走新路的闯荡期。”

谢永林指出,对公贷款规模下降的同时,对公存款余额却止跌回升,要归功于“纯存款”的对公路径。纯存款即不要带信用的存款,包括SAS、核心企业供应链、政府端获得的存款。

谢永林强调,对公业务发展要充分利用集团综合金融优势。“集团团体金融综合管理委员会,我本人是主任,胡跃飞行长是

副主任,我们把整个集团对公客户资源、渠道资源、产品资源都要用起来。”

他解释道,去年平安证券发债开的户,都是开在平安银行,方便资金监管;去年压降对公贷款同时,给平安租赁带来不下100亿元租赁业务,那些租赁放款业务账户几乎无一例外开在平安银行。与此同时,平安银行也在不断为其他子公司推送资源,比如医疗健康文旅事业部在海外私有化过程中,平安证券跟着一道去承担保荐人的角色,平安证券目前储备的30多个IPO项目当中,有15个由平安银行推荐的,且经过了立项。

“对公转型不是不做对公,对公业务还是要做,但是会转变过去重资产、重资本的做法,通过‘真投行’方式来做轻。现在战略是存量业务由重变轻,增量业务举重若轻。”平安银行行长胡跃飞指出。他认为,做轻做投行,一般是讲承揽承做承销。承揽可以发挥银行客户资源优势,承做我们会跟证券、信托进行合作,承销方面可借助集团强大的销售渠道。

值得注意的是,平安银行零售转型渐见成效以及对公好转,也逐步得到市场认可。Wind数据显示,2017年6月份至今,平安银行股价涨幅为29%,在26家A股上市银行中排名第四。平安银行年报显示,去年四季度证监会公司增持平安银行4.9亿股,持股比例增至2.85%;与此同时,外资对平安银行的买入力度也在持续加大,截至2017年末,北上资金通过深股通渠道合计持有平安银行股份比例升至2.12%。

平安信托推出“平安家族信托”品牌

近日,平安信托“鸿承世家”家族信托正式推出“平安家族信托”品牌,启用全新品牌识别系统。此次平安家族信托品牌的全面升级,将率先在业内实现家族信托的多产品线,推出保险金信托、定制型家族信托、专享型家族信托、家族办公室家族信托四大系列产品。

保险金信托由平安信托与平安人寿联合推出,兼具保险的保障功能和信托的财富传承、隔离和资产配置功能;定制型家族信托门槛1000万元,可接受客户提供现金、保单相关权利、金融产品等多种委托资产类别;专享型家族信托门槛3000万元,可充分

按照客户的意愿,设置专享的传承方案与资产配置方案;家族办公室模式家族信托门槛1亿元,由平安信托承担受托职能,并联合委托人的家族办公室团队一起实现动态的专享家族事务管理以及资产配置功能。

平安集团总经理兼平安信托董事长任汇川表示,家族信托作为财富管理的集大成者,具有整合性、灵活性、稳定性、安全性等信托制度优势,是国民财富创造和传承的重要途径,也是参与国际金融竞争的重要工具,有利于国民合法财产的保护和传承,也是打造信托业核心竞争力的重要方式。(张晓琪)

2月新三板主办券商执业质量评价结果出炉

券商新三板业务综合服务能力有待提升

□本报记者 林婷婷

近日,全国股转公司发布2018年2月主办券商执业质量评价结果,这是股转公司对券商评测办法进行修正后的首次应用。业内人士表示,新的评价办法进一步考察券商综合的、全产业链的服务能力。而面对挂牌行为减少、二级市场冷淡的状况,券商在新三板业务的综合能力和实力面临着很大考验。

中泰证券和东北证券并列第一

评价结果显示,评价点值排名靠前的主办券商中,中泰证券和东北证券并列第一,方正证券和太平洋证券位列第二三名,财达证券、江海证券、国都证券并列第四。

本月共有101家主办券商参与评价,44家主办券商评价点值在90(含)点以上,占比45.36%(1月份为43.30%);32家主办券商评价点值在80(含)~90点之间,占比32.99%

对结果的应用也变得非常明确。三板券商的评价结果也会报送到证监会,作为券商总的评价结果的一部分去应用。这使得结果的应用更加的实际和广泛。

交易管理类负面行为多

今年2月全国股转公司共记录负面行为65条,涉及32家主办券商。其中交易管理类负面行为最多,共36.5条,占比56.15%。其次,推荐督导类14条,占比21.54%;推荐挂牌类8.5条,占比13.08%;综合管理类6条,占比9.23%。

全国股转公司指出,交易管理类中,负面行为清单第26条问题突出,主要为在转让日的9:30未对做市股票发布买卖双向报价。

业内人士表示:“交易员手工报价,可能是漏掉了,也可能券商系统出现了故障,这个问题还是比较常见的。”

全国股转公司特别点出各项业务中最容易犯错的券商。从统计结果看,推荐挂牌类负

面行为记录数与其业务量比值最高的为开源证券;挂牌后督导类负面行为记录数与其业务量比值最高的为华福证券;交易管理类负面行为记录数与其业务量比值最高的为联储证券;综合管理类负面行为记录数与其业务量比值最高的为联讯证券。

付立春表示,其实与一月的负面行为相比,二月明显减少,这与二级市场交易情况有一定关系,投资机构包括券商,还处在适应新交易规则的阶段,因此,主办券商会更加的谨慎。另一方面,2月份新增的挂牌行为是比较少的,同时有很多摘牌行为。挂牌少自然出现负面行为的概率也相应地降低了。

整体而言,付立春表示,券商在新三板业务的综合能力和实力面临着很大考验,之前通过挂牌和坐收做市交易买卖的利差收入的盈利模式可能已成过去式。对券商来说,现在已经进入了攻坚阶段,一方面是风险控制管理的压力越来越大、要求越来越高,另一方面就是产生收入的难度挑战正不断加大。

A股加速拥抱“新经济” 龙头券商迎利好

□本报记者 赵中昊

截至3月19日,证监会发审委2018年以来共审核首发企业66家,比2017年同期(93家)减少29.03%。其中,审核通过的有29家,比2017年同期(80家)减少63.75%。IPO呈现审核从严的趋势。从券商的投行业务端来看,2018年以来券商承销的IPO项目个数、金额以及承销收入均同比下降明显。

业内人士表示,随着审核制度和退市制度不断完善,优质企业的审核速度有望进一步提升。而在A股积极拥抱“新经济”的背景下,优势明显的龙头券商或迎来新机遇。

IPO申请通过率下降

证监会近日公布的数据显示,2017年全年,证监会发审委共审核466个IPO项目,其中审核通过380家,否决86家。Wind数据显示,2017年1月~9月,发审委共审核拟首发公司395家,其中通过328家,通过率83.04%;

而从2017年10月第十七届发审委上任到目前,发审委共审核首发公司153家,其中通过81家,通过率52.94%。2018年至今,过会企业66家,通过29家,通过率仅43.94%,从严审核趋势明显。

兴业证券金融分析师董天驰对中国证券报记者表示,严审核在现有模式下大概率会成为常态。因为从监管的出发点来考虑,现阶段为了控制风险,就要首先把好入口关,一方面完全阻止虚假上市,另一方面减少问题标的上市后对市场的扰动。

从券商投行端来看,按上市日期统计,截至3月19日,2018年以来券商作为主承销商承销的IPO项目有33家,相比2017年同期(116家)减少71.55%;2018年以来券商IPO项目募集资金379.48亿元,与2017年同期的581.43亿元相比减少34.73%;按发行日期统计,2018年以来券商的首发承销总收入为14.81亿元,与2017年同期的36.99亿元相比减少59.97%。

龙头券商或迎来新机遇

国泰君安证券分析师王政之认为,随着审核制度和退市制度不断修订完善,在目前审核从严的IPO新生态下,瑕疵企业将陆续退出,优质企业的审核速度有望进一步提升,同时富士康的审核进程也在为“即报即审”通道下“独角兽”企业上市树立新标杆。

某业内人士对记者表示,上市制度的改革首先对券商的投行及直投业务来说是直接利好,另一方面还能在提振市场活跃度的同时增加交易类收入。此外,“新经济”上市潮或使定价能力领先、项目储备丰富、经营稳健的大型综合券商首先受益。随着资本市场活力被进一步激发,龙头券商投行或迎来新机遇。

首创证券分析师王剑辉表示:“对四大行业‘独角兽’企业给予IPO‘绿色通道’并不意味着审核标准的宽松,而‘独角兽’企业为节省时间成本并提高通过率,势必会选择实力雄厚、风控能力较强、上会通过率较高的

大型券商,因此相关项目将进一步扩大大型券商在投行业务方面的优势。”

董天驰认为,对于券商而言,机遇的大小决定于券商对新技术、新经济的判断力和参与度。而新技术、新经济对券商投行的项目筛选和审查要求更高,同时IPO项目的质量、优选概念也会产生变化,券商应该改变思路,在结合国家政策大方向、解读监管新思路的基础上谨慎推进相关业务。

华菁证券投行部人士表示,新经济企业通常具备成长速度快、技术驱动、以创业者为主导、行业壁垒较高等特征,这类企业在成长期往往不盈利,并需要持续的资金投入以支持研发,一旦过了盈利能力的拐点,就可能进入高速增长期。从前期亏损到后期盈利,可能会是一个跳跃式的发展。同时,“新经济”领域往往存在马太效应,最终成功的企业只是其中一部分。因此,成长期的新经济企业通常具有一定投资风险,鉴别风险、发现真正能成长为行业领军企业,就成为投资新经济企业必须具备的能力。

财通证券 确立三年40家IPO目标

以推进企业上市和并购重组为主要目标的“凤凰行动”计划正在浙江全面推进。财通证券总经理阮琪近日表示,去年在浙江省委省政府提出该计划后,公司立即行动,结合实际制定了“涅槃行动”方案。公司紧紧围绕发挥本土券商主力军的目标定位,坚持两轮驱动,聚焦浙江省上市公司培育倍增计划和重组并购行动,坚持推进企业上市与并购重组、股权融资与债券融资、境内与境外联动,加强股权投资和企业上市培育,帮助企业对接境内外资本市场、快速做大做强,全力助推浙江省经济转型升级。根据“凤凰行动”计划目标要求以及主力军的定位,结合市场形势和公司实际确定了三年40家IPO、50家挂牌新三板等目标。

阮琪表示,“凤凰行动”计划为财通证券进一步提升发展提供了历史性机遇,公司已集中资源全力推动方案落地。“凤凰行动”发布以来,公司将投行及相关业务资源全部向浙江区域倾斜,投行的北京、上海、深圳等省外团队也全力投入浙江区域,且还在持续加大投入。此外,稳步逐项落实并强化考核。由公司领导带队走访,分别对接省内11个地级市以及省属、市属国有企业,做到“市市有团队服务、县县有专人负责”,并牵头定期反馈、研究、协调和督导,推动项目落地、工作落实。目前,公司已经将上述目标落实到部门、分解到年度并纳入考核。

阮琪指出,除网点全覆盖和协同作战优势外,公司还有一个其他机构不具备的优势,就是近几年公司有一些干部在县市挂职,可以长期、持续、深入地为当地政府和企业提供服务。此外,公司还为企业提供“伴随式”成长培训,比如公司与西湖区金融办、时代财智商学院等合力打造了为期6个月的“杭州市西湖区企业上市业务班”,帮助和指导企业解决在成长过程中遇到的各类难题。截至目前,财通证券保荐的浙企IPO在审企业家数位列行业第四,已经IPO辅导备案的浙企企业家数位列行业第二,在浙江区域的市场份额明显提升。(陈健)

去年财险电销保费 同比下降13%

中国保险行业协会日前发布的电话销售(简称“电销”)财产险业务数据显示,2017年共有28家财产险公司开展电销保险业务,全年累计实现电销财产险保费收入833.08亿元,同比下降了13.44%。

中保协表示,受市场监管环境的变化影响,各险企调整各展业渠道的经营思路,以适应新环境下的市场竞争,从2017年8月份开始,电销渠道业务明显下滑并持续,12月份当月保费收入同比下降了52.01%。电销财险业务方面,2017年电销车险累计保费收入为808.66亿元,同比下降14.08%,业务占比为97.07%;电销非车险累计保费收入24.42亿元,同比增长15.42%,业务占比为2.93%。

开展电销财险业务的主要险企包括平安产险、太保产险、人保财险、大地保险、阳光产险、安盛天平和国寿财险,这7家险企电销车险保费规模的行业占比达96.23%。

值得注意的是,2017年电销财险市场的集中度有所提高。数据显示,电销市场份额位居第一位的平安产险累计保费收入为412.09亿元,占比为49.47%。市场份额位居前三位的平安产险、太保产险和人保财险,累计保费收入为645.18亿元,市场占比为77.45%,比上一年度增加了1.07个百分点。同时,前8家电销大客户的市场占比为97.80%,比上一年度增加了1.16个百分点。

与此同时,在电销车险业务的带动下,电销非车险业务也得到了发展,其中以意外伤害保险为主打产品。数据显示,2017年,电销非车险累计保单达1048万单,占电销车险累计保单量的35.53%。(程竹)

东方证券 推出智能投教应用系统

东方证券日前与金融界在北京签署战略合作协议,双方将依托金融界智能投教云体系,共同推出智能投教应用系统。此外,双方后续还将借助智能科技,继续在投资者教育的多个领域展开深入合作。

此次东方证券与金融界共同推出的智能投教应用系统是投资者教育结合金融科技的“智能化、实战化、云服务”体系,将有效解决以往投资者教育方式枯燥乏味、学习结果难以检测等问题及痛点。东方证券总裁助理、财富管理业务总部总经理徐海宁表示,投资需要专业和智慧,服务也要体现社会化价值。本次东方证券携手金融界共同推出智能投资者教育云体系的落地应用,也是希望能探索投资者教育与财富管理服务深度融合的新模式。金融界副总裁兼智能金融业务总经理何剑波表示,金融界与东方证券的合作是科技与金融的迭代融合,对于拉近客户距离、提升投资者教育品质、助力金融服务等具有重要意义。(欧阳剑环)

中国太保“茶叶险”惠民升级

作为2018年径山茶茶叶低温气象指数保险的主承保单位,中国太保产险浙江余杭支公司日前完成了区内40余家茶叶种植大户及600余位茶农散户的保费收取及出单工作,进一步提高了茶农的抗风险能力,为径山茶产业发展提供了有力保障。

余杭径山茶是浙江历史悠久的特色茶叶之一,但每年初春的“倒春寒”极端天气,往往会造成茶叶减产减收。针对这一状况,2016年,中国太保产险浙江余杭支公司量身定制了新型政策性农险——径山茶低温气象指数保险。

相较于往年,2018年的茶叶低温气象指数保险承保范围进一步优化,承保期限从往年的3~4月提前至2~4月,承保气象温度从0°C提升至1°C,保费补贴力度从50%提升至80%,并运用自主开发的“e农险”系统,实现农业保险的精确承保和快速查勘定损。

目前,中国太保产险浙江余杭支公司已为所有交费茶农出具保单,为余杭地区万余亩茶地抵御寒潮撑起“大棚”,解除茶农后顾之忧,促进径山茶产业持续稳定健康发展。(高改芳)