

为进一步防范保险业资产负债错配风险,提升保险公司资产负债管理能力,加强资产负债管理监管硬约束,8月7日银保监会发布《保险资产负债管理暂行办法》(简称“《办法》”)。根据《办法》,中国银保监会将根据资产负债管理能力评估和量化评估评分,对保险公司实施差别化监管。

《办法》重点提出了从组织体系方面调控保险公司资产负债匹配问题,要求保险公司建立健全的资产负债组织体系。分析人士表示,该《办法》促使保险业在资产负债管理上技术能力和运用水平的提升,推进国内保险业资产负债管理由“软约束”向“硬约束”的转化。

差别化监管

2017年底发布的《保险资产负债管理办法(征求意见稿)》中,原保监会拟根据保险公司综合评分的高低将保险公司资产负债管理综合评级分为A、B、C、D四大类,从而进行分类监管,经过一年半的征求意见,此次印发的《保险资产负债管理暂行办法》将对保险公司实行更灵活的监管形式。根据资产负债管理能力和匹配情况,将保险公司划分为“好”、“较差”和“差”三种。同时扶优限劣,对于资产负债管理能力高的险企适当给予政策支持,对于资产负债管理能力差的保险公司,采取针对性的监管措施。

具体来看,《办法》规定:对于资产负债管理能力高且匹配状况好的保险公司,根据市场需求和公司实际经营情况,适当给予资金运用范围、模式、比例以及保险产品等方面的支持,鼓励经营审慎稳健的保险公司先行先试。

对于资产负债管理能力较低或匹配状况较差的保险公司,综合考虑公司发展阶段、负债特征、资产结构和存在的风险,可采取以下一项或多项针对性的监管措施,包括但不限于:风险提示、监管谈话、下发监管函、监管通报、进行专项现场检查或现场调查、要求进行专项压力测试,要求限期整改存在的问题,提交和实施预防资产负债匹配状况恶化或完善



视觉中国图片

银保监会发布《保险资产负债管理暂行办法》

险企资产负债管理迎来“硬约束”

本报记者 潘旭安

资产负债管理的计划。

对于资产负债管理能力低或匹配状况差的保险公司,可依据法律法规采取进一步的监管措施。

中国银保监会将资产负债管理能力评估结果作为评估保险公司股权投资能力、不动产投资能力和衍生品运用能力的审慎性条件。

太平洋人寿保险公司资产管理中心研究与配置部总经理陈子扬表示,《办法》的发布推动行业能力建设,牵引保险公司由过去被动驱动的模式,向资产负债联动的方向发展;从实质上落实了“保险姓保”的精神,强调了通过稳健的资产配置策略来化解和防范行业风险;同时,明确保险公司在资产负债管理技术上的要求和标准,有力地提升行业技术水平。

平,促使行业在资产负债管理上技术能力和运用水平的提升,推进国内保险业资产负债管理由“软约束”向“硬约束”的转化。

利好龙头险企

《办法》重点提出了保险公司应当建立健全的资产负债组织体系。具体要求为:在董事会下设立资产负债管理委员会(或具有相应职能的委员会),在高级管理层下设立资产负债管理执行委员会,明确董事会、资产负债管理委员会(或具有相应职能的委员会)

和资产负债管理执行委员会的职责,成立或指定资产负债管理工作的牵头部门,作为资产负债管理执行委员会秘书处。

根据《办法》,保险公司资产负债管理委

员会主要担负着公司资产负债宏观调配的职责,而资产负债管理执行委员会主要职责为日常管理和沟通协调等。

《办法》提出,总资产低于一千亿元的财产保险公司可以不设立资产负债管理委员会,由资产负债管理执行委员会履行相应职责并承担相应责任。

业内人士表示,《办法》正式运行后,实行差别化监管将利好龙头险企。国信证券认为,从负债端来看,相比于主打短期理财型产品的险企,偏重长期保障型产品的险企将更受评分优待;而从资产端来看,稳健审慎的资产配置风格将优于配置较多高风险资产的激进风格。在承保业务与投资业务都更稳健经营优势的龙头险企有更大概率获得监管政策的支持。

券商7月业绩分化明显 科创板“增收”效应渐显

元。第五至十名依次为中国银河(4.22亿元)、招商证券(4.21亿元)、国信证券(3.66亿元)、华泰证券(3.53亿元)、广发证券(3.41亿元)、申万宏源(2.66亿元)。

分析人士指出,这是中信建投自2018年6月登陆上海证券交易所以来,单月净利首次闯入行业前三强。据中国证券报记者统计,中信证券在最近14个单月净利排名中,有8个单月都位于第8—10名之间。

整体而言,7月券商业绩增幅分化明显。环比来看,有可比数据的券商中,一半以上实现净利润正增长。同比来看,则有一半以上券商净利润实现正增长或扭亏。截至7月底,大部分券商今年以来累计净利润仍高于去年同期。

头部券商业绩明显分化。业绩前十的券商中,6家环比增长,4家环比下滑。增幅较大的有中国银河和中信建投,增幅分别为72.78%和36.85%。

净利润同比方面,近期刚抛出60亿定增计划的南京证券同比增幅第一,达1099.88%,但其去年同期净利润仅847万元,基数较低。大型券商中,中信建投和中国银河增幅较大,分别为396.04%、43.41%。

华泰金融沈娟团队指出,受市场环境影响,上市券商7月净利润环比小幅下降,但在去年同期低基数下同比上升,投资风格和投行业务等差异影响下行业内部有所分化。

1—7月,累计净利润第一为中信证券,净利润达53.16亿元;其次是国泰君安,累计净利润49.64亿元;海通证券以43.67亿元的累计净利润取得第三。

科创板增厚券商收入

分析人士指出,中信建投首次闯入前三并不意外——由其承销保荐的6家科创板公司在7月成功上市。此外,7月券商投行子公司表现同样强劲。从目前披露的数据来看,第一创业承销保荐、长江承销保荐、华泰联合证券、民族证券净利润环比增幅都在100%以上。

华泰联合环比增293.09%,7月净利润为8600万元,作为券商下属子公司“秒杀”一众中小券商,净利润排名在50家证券公司中位居第十五名。

方正证券左欣然团队认为,7月科创板极大地拉动了投行业务增长。科创板上市25家公司,保荐公司按比例跟投影响当期损益。据该团队测算,当期保荐跟投将为行业带来约18亿元公允价值增收。

目前,中金公司、中信建投、中信证券、国信证券、华泰联合科创板服务公司家数位居前五,服务家数都在10家以上,合计占全部服务家数的38%,科创板保荐业务呈现较高集中度。从行业来看,首批25家科创板承销保荐费用合计为18.82亿元。

7月,股权融资业务收入总体增长。据Wind数据,按发行日期统计,7月共31家券商有承销收入,共计26.76亿元。而6月仅16家券商有承销收入,共计6.70亿元,7月总承销收入是6月的近4倍。

头部券商优先受益

左欣然团队认为,下半年证券行业政策红利将进一步释放。一方面,随科创板的加速推进,保荐跟投回报、保荐承销收益加速累积,为券商带来增量贡献。另一方面,并购重组自2018年底开始逐渐放松,今年6月证监会放松重组认定标准、恢复重组上市配套融资,这有望增加券商的相关业务收入。此外,股指期货松绑、场外衍生品业务恢复性增长都有望成为行业收入增长点。

左欣然团队指出,不论是科创板、衍生品业务,还是机构类业务的松绑,由于业务集中性较高,头部券商将优先受益。在稳健货币政策的背景下,资本金、机构业务领先、创新业务能力强的头部券商将率先获取收益。

天风证券认为,券商板块下半年将迎来增配良机。估值重新回落至低位,考虑到2019年业绩大概率改善,券商板块估值具有较高性价比。从长期角度看,认为流动性宽松和推动资本市场改革政策是应对宏观压力的一大抓手,这对于券商估值的提升有着较长时间的积极影响。

围绕核心企业 机构深化探索供应链金融

中国证券报记者获悉,某银行内部于近日召开了供应链金融业务授信评审模式座谈会。该行表示,银行供应链创新业务的初衷和本质主要在于:线上化、电子化和数字化,有效防范操作风险,提升业务办理效率;围绕核心企业,制定差异化的服务方案,延伸拓展上下游客户;加强客户准入管理,明确授信主体,确保真实贸易背景,缓释和管控风险;创新经营模式,打通信贷市场和金融市场的渠道,满足企业金融需求,扩大客群和业务合作机会。

业内人士表示,在今年7月11日银保监会下发《意见》前,就已有多家银行、保险机构“试水”供应链金融。例如,江苏银行借助其“智盛交易银行”,实现研究转化与供应链金融实践。运用“大数据+人工智能+区块链+物联网”四大前沿技术利器,解决企业贸易与融资实践中,信息流转方式、信息不对称,周转周期与周转成本等种种现实问题。此外,还有不少银行已经用事业部的方式践行了集中管理理念,比如组建贸易融资事业部、供应链金融事业部等。

保险机构方面,众安保险旗下子公司——

众安科技利用区块链技术的去中心化属性,为金融机构与核心企业之间打造联盟链,提供给供应链上的所有成员企业使用,利用区块链多方签名、不可篡改的特点,使得债权转让得到多方共识,降低操作难度。

供应链金融迎规范化发展

工银投行认为,《意见》一方面体现出监管层大力发展供应链金融的决心仍未改变,另一方面也说明监管层要推动金融机构加强风险管理,确保供应链金融业务能得到健康稳定的发展。

中信建投银行业首席分析师杨荣表示,《意见》是继续推进金融供给侧结构性改革的核心一步,有利于增加小微、三农、民营贷款投放,疏通短端利率到中长期利率的传导,疏通货币政策传导机制,服务实体经济,稳增长。下一步供应链金融将加大上下游企业中的小微民营企业投放规模,降低融资成本。同时对于核心企业的审查和动态监控将更加严格,减少虚假交易、虚构融资、非法获利现象。

杨荣认为,专注小微金融业务的银行受益

最多,且更直接。因为其供应链金融业务体系基本上已经搭建,同时可向纵深发展,延长业务链条,增加业务品种、扩大业务规模。

监管部门要求保险机构根据供应链发展特点,在供应链融资业务中稳妥开展各类信用保证保险业务,为上下游链条企业获取融资提供增信支持。对此,中航银供应链学院副院长方保磊表示,信用保险在过去几年取得了长足的发展,发展信用保险业务,建立企业ToB市场数据库,不仅是外资机构能做的事情,更应该有本土的数据公司去做并且能够做好的事情。

工银投行亦认为,近年来我国信用保险业务发展较为迅速,但主要还是集中在国际贸易方面,国内贸易保险发展仍有一定瓶颈,主要原因还是国内整体信用水平仍有待继续提高,因此需要继续加强社会诚信体系建设。由于保险机构天生不具有银行的结算、储蓄、信贷等功能,很难实现“三流”闭环,在风险控制方面具有先天弱势,单凭自身体系很难实际把控风险,因此要继续探索与银行的合作机制才能更深入地参与到供应链金融业务当中。

银行理财子公司揽才广发“英雄帖”

□本报记者 郭梦迪

上海银行官网日前披露,该行正面向全社会招聘上银理财有限责任公司公司负责人,此前邮储银行也为刚刚获批筹建的理财子公司公开招聘董事长。面对从业人员缺口,不少理财子公司还没开业就先在市场上招聘合适的人选,甚至有的银行还在公开招聘理财子公司负责人。而含着金汤匙出生的理财子公司,也成为不少资管人士“跳槽”的目标。

业内人士指出,银行有渠道优势,不缺资金,业务开展起来相对容易很多。此外银行较其他金融机构而言,最大的优势其实不在薪酬制度上,而是在于银行的平台比较大,有广阔的发展空间。

理财产品招兵买马

最近银行理财子公司一直在大肆招人。日前,光大银行理财子公司面向社会招聘首席投资官、首席技术官以及包括固定收益部、风险管理部等14个部门的负责人等职位,同时面向光大银行体系内员工招聘委托投资部等6个部门负责人等职位。6月11日,招商银行旗下资产管理部门在微信公众号挂出多个招聘通知,招聘包括另类组合投资、策略开发经理等多个岗位。

实际上,自2018年年底开始,银行理财子公司就开始“揽人”。邮储银行去年底通过其总行官网公开招聘岗位为总行资管业务和金融市场业务专业岗位。涉及资管业务的包括研究投资类、估值核算及运营类、产品研发及管理类等共8大类27个岗位。浦发银行总行资产管理部招聘32人,涉及投资经理、投资研究、信用评估等12个岗位。

邮储银行资产管理部总经理步艳红曾表示,邮储银行不断在补充配置包括风险控制、权益投研、销售管理等各类人才。以前资管业务在银行体系内部做,风险控制、风险管理等工作都纳入在全行统一风险管理架构里。现在理财子公司要搭建独立的风险架构,需要加强风控人员配置,在银行不太擅长的权益投资领域、不够精细的渠道管理领域和产品管理领域,都需要补充专业人员。

记者注意到,还有部分银行公开招聘理财产品公司负责人。8月2日,记者从上海银行官网获悉,上海银行正面向全社会招聘上银理财有限责任公司负责人,此前邮储银行也为刚刚获批筹建的理财子公司公开招聘董事长。分析人士指出,公开招聘公司负责人的在理财子公司中间还比较少见,此前成立的几家理财子公司负责人大多都是母行内部人士。

资管人士“跃跃欲试”

“现在每天都盼着有猎头来找我到理财产品公司工作。”某大型券商资产管理部业务人员小王(化名)告诉中国证券报记者,银行有渠道优势,不缺资金,业务开展起来也会容易很多,而且工资待遇未必会比证券公司差很多。

小王的想法并不是个例,不少资管机构人士都有到理财产品公司工作的想法。“最近一家大行招人笔试现场,去了好多人,有人为了避免被同事发现,甚至带着口罩和墨镜去参加。”某股份行资管部人士透露,其所在部门也有不少人去笔试。

业内人士介绍,银行理财子公司招人有三种渠道:第一,大部分人员由原有的资管部平移过来;第二,从市场上招聘;第三,从总行其他部门内部招聘。

“一些银行的资管部都主要负责标准化产品的投资和产品端的管理,而运营、市场营销、人力、品牌等职能可能分散在其他的部门,成立理财子公司之后,除了专业的投资人士需要补充,其他的中后台职位也需要招人。”某国有大行资管部人士李想(化名)坦言。此外,对于那些总行和理财子公司注册地不同的,人员缺口可能会更大。

李想告诉记者,银行内部比较青睐从公募基金出来的人,公募基金不仅投研体系完善,且在后台系统搭建上比较有经验,特别是在产品净值化方面有完整的体系。在薪酬方面,李想表示,预计该行的理财产品公司薪酬较资管部能上浮30%左右,虽然比不上大的公募基金和证券公司,但是可以对标小型公募基金。他说:“银行相对于其他金融机构而言,最大的优势其实不在薪酬制度上,而是在于银行的平台比较大,有广阔的发展空间。”

对于理财子公司的薪酬体系建设上,交行同业总监兼交银理财董事长涂宏日前透露,交银理财的薪酬体系会按照市场化原则搭建。他表示:“此前交行已有部分子公司采用市场化的薪酬体系,我们也会参照这个方向来做,主要还是取决于理财子公司的整体业绩。”

青睐固收产品

从建信理财、工银理财、交银理财和中银理财等公司发行的产品来看,银行理财子公司短期产品配置仍以固收类为主,同时积极探索权益、多元等多类型产品和资产配置策略。

招商银行行长助理兼资产管理部总经理刘辉表示,由于招行的客群特征,理财资金的资产配置是固收“打底”,再配置一些权益类投资。对权益类资产的配置,很大程度上取决于投资者如何看待投资股票市场的高波动理财产品,也有赖于招行自身权益类资产投资能力的提升和完善。

展望未来,FOF和指数类投资可能会是银行理财资金参与权益投资的一大方式。刘辉表示,在股票投资能力的建设上,招行已在人员架构和信息系统两方面,建立了投研一体相对完备的基础体系,主要聚焦宏观及多资产策略的研究开发、权益类主动策略的MOM/FOF业务以及量化及指数类投资等三大领域。

光大证券指出,对银行理财产品而言,资管新规实施后,单纯通过债券投资获得稳定且高额的回报是不可持续的,且面向不同风险偏好的投资者,银行理财产品也有发行不同波动水平产品的必要,因此参与权益类资产是大趋势,但对于目前的银行理财产品公司,建立起一支高度市场化的投资和研究团队可能需要时间,因此短期参与权益市场更可行的方向有两个:被动投资或者FOF。