

“明年1月是险资补仓的好机会。1月20日前后,大部分创业板公司、主板部分公司即将披露业绩快报,市场波动性有望增加,其中不乏调仓的好机会。另外,春节之后,A股市场可能会出现战略性配置机会。”华北地区某险企人士日前对中国证券报记者表示,本次加仓可能以中小险企为主,大型险企预计会在年初视情况适度加仓。2020年一季度险资二级市场投资会增加。



本报记者 车亮 摄

险资2020年有望加大权益类投资

中小险企或成1月加仓主力

□本报记者 程竹

消费和科技股继续受青睐

华北地区一家保险公司投资总监表示,一季度尤其是春节前是传统春季行情阶段,一般有超额收益的股票大概率集中在大消费和科技股领域。前期调整较多的一些优质消费股预计会得到增持,受益于货币环境宽松的非银金融及中小银行也有配置价值。

“经过两年消化,地产、建筑、大金融等板块估值处于历史较低水平,具有非常好的配置价值。”光大永明资产相关人士认为,消费升级和科技创新这类资产,静态看估值有些偏贵,但从战略角度和长期来看,业绩增幅较大,只要是好公司、好资产,保险资金乐于买入。

前述人士判断,A股市场上年一季度一般热点频出,流动性比较充裕,市场活跃度较好,险资倾向于抓住市场整体估值较低、行情向上确定性较大的时点布局。一季度更看好科技股行情。

川财证券研究所所长陈雳认为,在当前经济结构转型的背景下,政策对高新技术产业的支持将持续,预计险资2020年一季度重点配置优质成长行业。此外,大金融蓝筹相

对稳定,金融开放持续,使得大金融可能成为险资的配置方向。

国寿资产相关人士表示,展望2020年一季度,市场风险较小而上行空间较大,如果2月份及之后流动性转好,根据过去一年的观察,当前A股“抢跑”情况严重,不排除当前时点即开启新一轮“春躁”行情。

“在整体偏均衡的趋势下,如果仅考虑中短期,可以在阶段性‘科技+周期’的布局下,略向周期和金融适当调整,中长期还是全面布局科技股,可以在明年1月末之前,把握一些回撤的良机来加仓科技板块。”国寿资产相关人士表示。

权益类配置空间大

多位险企人士透露,2020年险资对权益类资产期望较高,后续会逐步增加配置。

万联证券分析师缴文超预计,2020年经济增速阶段性企稳概率较大,场外资金大规模入市将是大概率事件,市场走牛的经济基础和资金面改善的条件均存在,权益市场表现有望延续较好表现。

上述华北地区保险公司投资总监预计,明年A股总体预计仍将是波段结构性行情,

一季度做多机会相对较明显,二季度需要谨慎,四季度可能存在机会。全年趋势向上的半导体、5G、消费电子、新能源车产业链也蕴含投资机会。

光大永明资产相关人士指出,2020年在低利率预期下,保险产品吸引力相对提高,保费将维持高速增长态势,资产配置和收益要求压力还是较大。如果利率下行,权益资产可能具有更高的向上弹性。他说:“目前上市保险产品投资股票和基金的比重大约为10%左右,这个配置比例还是较低。未来很多高分红股票,股息率在4%-5%之间,对保险而言具有很强吸引力,但具体配置比例则取决于各公司负债端的情况进行调整。”

“预计险资仍可能均衡配置固收类资产和权益类资产,而权益类资产的配置比例则可能持续稳步上升至13%-14%之间。目前保险公司整体可投资规模在19万亿元左右,假设增加1个百分点,相当于增加近2000亿元规模。”上述相关人士表示。

大类资产配置或平稳

在看好权益类资产的同时,多位险企人士表示,2020年险资的投资资产将保持较

增长,大类资产配置维持整体平稳。

缴文超认为,2020年保险业投资资产有望保持两位数增长。2019年受益于保费增速回暖和权益市场表现较好,保险业投资资产增速有所回升。2020年寿险销售环境转好,产品端监管或略有放松,全行业保费有望保持较快增长,进而推动保险业投资资产实现两位数增长。

上述华北地区保险公司投资总监认为,从险资资产配置比例来看,2020年传统固收和非标债权资产配置压力较大,总体看险资进一步提高包括股权投资、二级市场投资等在内的泛权益投资的配置比例是大势所趋。

缴文超认为,从中长期看,在经济增速下滑背景下,利率下行预期较强烈,存款、债券类资产收益率可能逐渐下降,非标固收类资产由于收益率相对较高,对于险资仍有吸引力。

在缴文超看来,在严控项目风险的前提下,非标资产未来仍是险资重要配置方向,但近两年高收益、低风险的优质非标资产获取难度加大,未来险资配置存在一定压力。短期来看,2020年这种压力并不明显,大类资产配置或将保持相对平稳。

中国银行业协会:城商行流动性指标良好

中国银行业协会城商行工作委员会日前发布的《城商行发展报告(2019)》(简称“《报告》”)显示,城商行流动性指标良好,流动性风险可控。城商行进一步完善流动性风险管理框架,积极调整资产负债结构,提升日常流动性管理的精细化程度,确保流动性风险控制在适宜水平;城商行的整体流动性风险可控,各项指标均满足银保监会和央行的监管要求。截至2018年末,城商行流动性比例为60.14%,高于大型银行(52.34%)、股份制商业银行(56.49%)和农村商业银行(58.77%)。

《报告》显示,城商行资产负债实现稳健增长,主要经营指标表现良好,风险抵补能力保持稳定,整体实力日益增强。截至2018年末,城商行总资产达34.35万亿元,较2017年末增长8.3%;贷款余额达1483万亿元,占总资产比例为43.2%,较2017年末提升5.3个百分点;贷款余额增速为23.3%,信贷投放力度进一步加大,资产业务回归本源趋势进一步显现。总负债达到31.83万亿元,较2017年末增长7.8%;主动调整负债业务重点和发展模式,积极优化负债结构,加大存款拓展力度。处置不良贷款加速,拨备计提力度加大,利润增速有所放缓,但经营质效总体保持稳定。截至2018年末,民营银行资产总额为6373.6亿元,较2017年末增长88.5%;负债总额为5790.05亿元,较2017年末增长102.7%;各项贷款余额达3088.68亿元,较2017年末增长113.9%,占总资产的48.5%;净利润为44.52亿元;不良贷款率为0.62%。

《报告》指出,城商行响应国家政策号召,持续发挥普惠金融主力军作用。截至2018年末,城商行小微企业贷款余额达6.26万亿元,较2017年末增长12.7%,小微企业贷款增速持续领先同业,占其全部贷款的比重达42.1%;“两增两控”目标任务完成情况良好,在小微金融领域的传统优势持续巩固。

在理财业务转型方面,《报告》显示,城商行按照资管新规和理财新规要求,理财业务转型初见成效,城商行结合自身实际情况,逐步压缩保本理财规模,保本理财发行量下降趋势明显。2018年,城商行共发行13045只保本理财产品,较2017年下降11.3%;发行量占城商行总发行数量的比重为25.4%,较2017年下降3.5个百分点。已有41家城商行成功发行2345只净值型理财产品。(欧阳剑环)

助力高科技企业行稳致远 光大银行打造银企命运共同体

北京天工科仪空间技术有限公司(简称“天工科仪”)董事长王世金日前对中国证券报记者表示:“在公司发展的关键时期,光大银行海淀支行普惠金融提供的第一笔贷款为我们提供了重要支持,第二笔贷款更为公司扩大经营、人才引进、技术研发提供了坚实的基础。在光大银行普惠金融贷款业务的支持下,从2017年到2019年两年间公司业绩实现了快速增长,整体业务规模提升近三倍。”

助力企业成长

作为高科技创新型企业的天工科仪绝大部分员工是技术研发人员。在初期的技术积累阶段,公司内部聚焦核心业务,着重技术研发和系统建设,对外却面临资金短缺,特别是现金流压力。

王世金日前对中国证券报记者说:“公司积极开发相关技术和产品,但由于研发产品的科技含量高、理解掌握的门槛较高,很多投资人不了解数字太空行业和领域,因此不敢投资。”

“我们支行的客户经理走访发现,天工科仪技术能力强,产品科技含量较高,有一定发展空间。”光大银行海淀支行行长赵明磊表示,海淀支行随即联系担保公司及光大证券,拟从股权及债权方面为企业提供融资服务,企业也欣然接受。

光大银行海淀支行客户经理付博楠称:“分行初期为天工科仪发放了50万元贷款用于公司流动资金周转,这是该企业获得的第一笔银行贷款。获得融资后,企业收入大幅增长,从1000多万元增加到3000多万元。为更好支持企业发展壮大,次年分行将该企业的授信规模提升至500万元。”

“天工科仪已于今年完成了组织架构的调整,成立数字太空科技股份有限公司,并建立数字太空智能技术研究院,与哈尔滨工业大学(深圳)、中电科等单位共同建立联合实验室,与多家单位签署战略合作协议。”王世金表示,随着研发技术的不断壮大,公司业绩逐步提升,天工科仪未来将继续在太空应用领域发力。

扶上马送一程

天工科仪不仅获得了融资,还进一步提升了经营管理水平。付博楠介绍,天工科仪遵循该行给出的建议,选择光大银行及担保公司为其提供债权融资方案,委托光大证券公司制定股权融资方案。

赵明磊表示,为更好给具有成长性和创新能力的科技型企业提供专业的金融支持,光大银行海淀支行于2009年10月成立了科技金融专营机构——海淀中小企业信贷中心。对于符合国家产业政策导向、自主创新能力强的高新技术企业,在充分考虑企业行业特征、发展阶段等因素的基础上,对其贷款进行差异化定价,降低利率水平。

光大银行总行党委委员兼北京分行行长曲亮说,未来光大银行北京分行将继续依托光大集团综合金融平台的优势,进一步深化与政府、监管部门、央企总部的联系,共同做好服务小微企业、发展普惠金融的工作,加强与人民银行征信系统、地方税务和工商等部门的信息共享,通过不同层面的政企、银企和企业间协作,进一步拓宽服务小微企业渠道。

曲亮强调,光大银行北京分行将继续大胆探索、戮力创新,通过激励约束机制和尽职免责等制度建设,建立完善“敢贷、愿贷和能贷”的长效机制,大力发挥在供应链金融方面的优势,延伸金融服务网络,优化金融服务环境,为小微企业提供更加综合化、多元化、智能化、个性化的金融服务方案,努力打造“银企命运共同体”,构建优势互补、合作共赢的普惠金融新生态。(彭扬)

券商新设网点 “轻型”营业部成首选

今年以来15家上市券商获准新设194家分支机构

□本报记者 赵中昊

西南证券12月26日公告了其定增申请的监管反馈,提到此次拟用于加强网点及渠道建设的定增募集资金规模不超过6亿元。

中国证券报记者统计相关上市券商公告发现,截至12月27日,2019年以来,共有15家上市券商获准设立194家新的分支机构或营业部,15家上市券商获准撤销40家分支机构或营业部;从信息系统建设模式来看,新设营业部以C型居多;从区域来看,新设营业部多处于核心城市及经济发达地区。

方正证券新设62家分支机构

统计数据显示,今年以来获准新设分支机构/营业部最多的券商为方正证券,达62家;其次为广发证券,新设20家;兴业证券、海通证券和山西证券均新设17家,并列第三。

今年以来,公告新设分支机构或营业部获准的券商及新设家数分别为:南京证券新设6家、东方证券新设11家、长城证券新设12家、红塔证券新设3家、东北证券新设3家、方正证券新设62家、财通证券新设2家、浙商证券新设2家、国海证券新设6家、华西证券新设17

家、国金证券新设5家、海通证券新设17家、山西证券新设11家、兴业证券新设17家、广发证券新设20家。

获准撤销分支机构或营业部的券商及撤销家数分别为:南京证券撤销1家、国海证券撤销7家、华安证券撤销3家、广发证券撤销1家、东北证券撤销2家、华林证券撤销12家、东吴证券撤销1家、中国银河撤销1家、江海证券撤销1家、国金证券撤销2家、西南证券撤销3家、太平洋证券撤销2家、海通证券撤销2家、光大证券撤销1家、山西证券撤销1家。总体来看,共有15家券商合计获准撤销40家分支机构/营业部。

“轻型”营业部居多

据中国证券业协会2012年修订发布的《证券公司证券营业部信息技术指引》,证券营业部可分为A型、B型和C型。其中,A型营业部为一般传统营业部,提供现场交易服务;B型营业部提供部分现场交易服务;C型营业部既不提供现场交易服务也不需要配备相应机房设备。业内多将C型营业部称为“轻型营业部”。记者梳理发现,上市公告新设的营业部多以C型营业部居多。

引流促进业务转型

业内人士表示,随着外资券商持续涌入,国内证券市场的营商环境面临改变,国内券商的盈利模式可能会受到冲击。近年来,券商通过营业部建设部分总部业务下沉,机构业务、企业业务与零售经纪业务互动,取得了不错效果。还有券商将轻型营业部作为其获客窗口和营销渠道,因此有动力“跑马圈地”,而成本较低的C型营业部成为首选。

直销银行探路场景化金融

式,成为了各家银行赢得未来竞争发展的关键一环。

民生银行与中国金融认证中心(CFCA)联合编撰的《2019中国直销银行白皮书》(简称《白皮书》)显示,据不完全统计,截至今年11月底,国内目前推出直销银行模式(或类似经营形态)的银行已超过135家。其中,有半数左右的城商行推出了直销银行。直销银行成为城商行突破地域限制,开拓跨行新客户的重要客户渠道。推出直销银行的农商行有30家左右。随着农村网络普及率的提高,农商行直销银行业务有望进一步增长。在业务范围上,直销银行涵盖了电子账户开立、存款、投资理财、交易、贷款融资、资金划转等业务。

2019年,主要银行的直销银行客户数较之前都有一定幅度增长,管理客户资产规模进一步扩大。截至目前,民生银行直销银行客户数超过2800万户,管理金融资产超过1200亿元。截至2019年6月末,百信银行用户总数突

破2188万,上半年用户数大幅增加近1000万,贷款余额达362亿元。截至今年三季度末,平安口袋银行APP注册用户数达8123.41万户,月活跃客户数为2986.5万户。

发力场景化金融

业内人士表示,当前我国直销银行业务已发展六年,也面临着新业态带来的冲击以及缺乏独立性等问题,令业务缺乏快速增长的后继动力。尽管存在一定阻碍,但发展机遇仍在。从政策方面看,《白皮书》认为,政策环境赋予了直销银行一定的发展空间和想象力。一方面,银行理财子公司的设立将间接促进直销银行理财端的产品创新,缓解一直以来直销银行产品匮乏、缺乏迭代能力的情况。另一方面,百信银行发展势头良好,将有望推动更多独立法人直销银行设立。

同时,金融科技将赋能直销银行数字化转型。5G时代下,大数据、云计算、人工智能等数字

技术将进一步发展,并被更多运用到金融领域的零售环节上。这将促进直销银行在风控、运营、营销等多个层面的变革,进行数字化转型。

在跨界融合方面,《白皮书》提出,通过科技与金融的跨界融合,传统银行可将金融场景和互联网原生场景结合起来,更好地发挥技术、数据的效能,增强获客能力。传统银行由于缺乏技术能力和场景,纷纷借助金融科技公司和平台的力量,促进产品创新和自身的发展突破。

当前直销银行正通过与政府、科技型企业、互联网金融企业等主体合作,打造场景化金融。例如,江苏银行直销银行近日推出“电子社保卡”,把社保卡“装进”手机,让市民享受更便捷的社保缴费和医保移动支付服务。上海银行发布了直销银行“上行快线”5.0版本,从存贷服务智能化、特色金融开放化、用户体验简化等方面全新升级,以金融服务于“场景”。

□本报记者 欧阳剑环

截至2019年11月底,国内已推出直销银行模式(或类似经营形态)的银行超过135家。目前,直销银行正通过与政府、科技型企业、互联网金融企业等主体合作,打造场景化金融。

业务稳健发展

民生银行行长郑万春表示,发展直销银行是新时代银行转型发展的关键利器。直销银行业务凭借线上化、平台化、轻运营、重体验的鲜明特点,在降低信息获取成本、挖掘客户潜在需求、自动监控风险、智能决策辅助等领域为银行发展提供了无限可能,逐渐成为了各银行实施差异化战略转型的自然选择。

郑万春认为,直销银行对于金融科技的深度应用,极大地提高了生产效率,特别是在数字化基础上升级形成的开放银行、“云”银行等新运营模式,已是金融科技发展的高阶形