

■ 机构“跨年理财冲刺”系列之五

我国正处在一个财富管理市场蓬勃发展的大时代。

2019年10月24日,中国证监会发布《关于做好公募基金证券投资基金投资顾问业务试点工作的通知》,行业期待已久的基金投顾业务试点靴子落地,这拉开了券商借力基金投顾业务进行财富管理转型的序幕。基金投顾试点业务开展至今已一年有余,7家试点券商的相关产品均已上线。

在业内人士看来,公募基金投顾试点,标志着我国“买方投顾”时代来临,更带来了券商在财富管理领域突出优势、弯道超车的窗口期。



新华社图片

逐鹿基金投顾业务 券商财富管理打响转型战

□本报记者 周璐璐

试点券商投顾业务全部落地

今年3月,证监会批复首批7家券商开展基金投顾业务试点资格,分别为国泰君安、银河证券、中信建投、申万宏源、华泰证券、中金公司、国联证券。目前7家试点券商的相关业务已全部落地。

国联证券作为券业内首家展业基金投顾业务的券商,其相关负责人指出,截至目前,公司基金投顾签约客户数达4.5万余户,业务总规模近43亿元,盈利客户占比约80%。公司基金投顾共有5个核心策略,风险等级从低到高,分别是睿安盈、睿稳健、睿平衡、睿进取、睿精选策略。

今年9月7日,中信建投证券推出基金投资顾问服

务品牌“蜻蜓管家”。据公司投顾业务负责人王宁介绍,中信建投证券采取稳步推进原则,逐步覆盖试点营业部。策略选择上,分为追求流动性、追求保值、追求增值、追求高收益四大策略,即货币类(安鑫添益)、固收类(称心均衡短期、长期)、权益类(步步为营、价值典范、勇攀高峰、全明星均衡)。

申万宏源证券相关负责人对记者表示,公司基金投顾品牌“星基汇”,引入场景化策略组合,在获得客户授权的前提下充分运用客户日常行为的大数据,根据客户自身需求,让客户享受到“千人千面”的“投+顾”服务。上线3个多月以来,业务取得较快发展。

截至12月15日,公司共服务有效签约客户人数2.7万人(有效客户数量1.5万人),总签约资产规模已超过8亿元,“经过四季度市场调整,我们的组合依然取得比较好的成绩,目前在所有有效签约客户中,盈利客户占比超过80%。”

谈及基金投顾产品上线是否会将对原有代销金融产品产生影响,王宁说:“财富管理市场是个百万亿级别的市场,公募基金总规模达17万亿元,目前基金投顾业务尚处于试点期间,整体规模较小,对金融产品代销业务没有明显影响。从基金投资理念与基金投资习惯的培养角度来看,两者之间实际有一定促进作用。”

我国“买方投顾”时代来临

“从长远来看,以客户利益为中心,从买方视角大力发展基金投顾业务的趋势势不可挡。”王宁表示。

在业内人士看来,基金投顾试点最大的突破是销售模式的转变。“账户管理服务是我国买方投顾业务的发展方向,基金投顾业务即参照这一模式。”王宁称,“公募基金投顾试点,标志着中国‘买方投顾’时代来临,推进财富管理进程进入授权委托阶段。”

王宁进一步指出,进入新的阶段,财富管理需从以下三个方面进行转变:一是从卖方到买方(产品销售为

主到客户服务)为核心的转变;二是对产品服务能力的转变,客户更关心机构的服务能力而非销售能力;三是反向推动客户以及管理人更加关注长期投资业绩。

“基金投顾是财富管理核心模式,代表了财富管理的大方向。基金投顾通过专业的顾问服务实现从传统佣金收费模式向根据账户资产规模收费模式迈进,是真正实现客户资产保值增值和公司收益增长为统一目标的盈利模式,能够实现与客户共赢共成长。”上述国联证券负责人表示,基金投顾业务会促

进公司对客户的服务向专业化聚焦,加速资产配置体系和产品优选体系建设,并形成差异化竞争,同时公司通过业务推广和培训,构建员工资产配置的知识架构,提升其资产配置能力和营销服务能力。

东方证券财富管理业务总部总经理徐海宁表示,美国等成熟市场的发展过程与数据表明,财富管理业务发展最终将落脚在围绕客户为中心的专业能力和服务能力上,基金投顾业务试点的开展,正是券商在财富管理领域突出优势、弯道超车的窗口期。

基金投顾犹存“痛点”

买方投顾业务是基金行业长期发展的方向,前途光明。但引导投资者长期投资、价值投资、组合投资,持续打造健康的行业生态却是漫长的,且过程中存在“痛点”。

一方面,买方投顾业务逐步壮大仍需耐心等待。王宁表示,当前国内市场正经历着从以产品销售为导向向以客户为中心、凭借高性价比的投顾服务吸引客户的模式转变,需要给予时间。另一方面,投资者良好的投资理念和风险意识仍需加强培养和引导。王宁指出,目前广大基金投资者普遍存在追涨杀跌心理,这就造成了“基金赚钱,基民不赚钱”的困境。

对于目前基金投顾业务的发展痛点,国联证券相关负责人表示,一个是“投什么”的问题,一个是“拿不拿得住”的问题。目前公司构建了一个“专业+真

诚”的业务逻辑体系,充分发挥投顾团队的专业能力,同时,利用金融科技赋能基金投顾业务开通和策略匹配,提供7×24小时线上业务办理,根据客户风险承受能力与策略组合的风险等级进行智能匹配。

申万宏源证券相关负责人指出,基金投顾业务的试点和推广有利于培养客户长期投资理念,通过引导个人投资者摒弃散户思维、逐步向机构化靠拢,让专业投资机构帮助客户做出基金产品的投资决策并执行,从而转变投资者追涨杀跌的行为。

徐海宁表示,目前国内对第三养老支柱业务的支持与基金投顾的买方服务具有内在属性上的一致性,参考401K模式,未来个税递延养老基金与投顾服务或将相结合,这将激活新的蓝海市场,因此需要积极筹备基金投顾业务,把握趋势,提前布局,明晰路径。

对于基金投顾业务的未来发展,王宁表示,中信建投证券坚持“服务多元化、服务个性化、服务专业化”三位一体的发展方向。服务个性化的未来发展方向便是“千人千面”的投顾服务。

“实现‘千人千面’,首先要深入挖掘客户需求,包括客户投资目标、投资期限、可承受的波动率、回撤等。其次,需要通过‘专家+系统化工具’的方式针对客户的个性化需求提供有效的解决方案。通过系统化工具来扩展投顾专业人员的服务半径,将专业能力输出给服务端,比如APP或客户经理。最后,需要充分了解客户需求变化情况,发挥买方投顾优势,真正做到从客户出发陪伴客户成长,为客户财富的保值增值保驾护航。”王宁说。(本系列完)

“抱团取暖”抗风险 中小银行兼并重组提速

□本报记者 戴安琪

中小银行合并重组潮愈演愈烈。据中国证券报记者统计,仅11月至今,就有3家银行正在积极筹建中。

分析人士认为,随着中小银行深化改革和资本补充推进,中小银行之间的兼并收购将陆续展开,预计未来合并重组趋势将更明显。

趋势或更明显

日前,由7家发起人代表签署了太原农商银行发起人协议。据介绍,农信社太原城区联社改制太原农商银行启动以来,相关部门成立太原农商银行筹建工作小组,出台政策全力支持,强力推进相关工作,取得积极进展。

今年以来,包括山西、四川、福建、陕西等在内的多地中小银行开始“抱团取暖”。

11月20日,乐山农商银行筹建领导小组工作推进会召开。乐山农商银行拟由地处乐山市四个区辖内的三江农商行、五通农信联社、沙湾农信联社、金口河农信联社合并组建。

11月9日,四川安州农村商业银行发布公告,在绵阳市涪城区农村信用合作社、绵阳市游仙区农村信用合作社和安州农商行的基础上,新设合并组建绵阳农村商业银行股份有限公司。

8月3日,福建银保监局批复同意筹建福建邵武农商行,同意福清汇通农商行、平潭农商行分别参股福建邵武农商行2000万股,占福建邵武农商行股本总额比例均为6.73%。

中信建投证券银行团队分析称,随着中小银行深化改革和资本补充推进,中小银行之间的兼并收购将陆续展开,预计未来合并重组

趋势将更明显。光大证券银行业首席分析师王一峰认为,中小银行合并重组、引战、注资趋势未来会更加明显,可能会在“尾部”银行大面积展开。

多方面防范风险

“2019年以来,受环境变化影响,过去中小银行高速发展中积累的问题显性化,风险事件频发,在盈利能力、资产规模扩张、资产质量、资本充足水平、公司治理方面均面临困境。”恒大研究院任泽平表示。

合并重组恰是解决这些问题的一个重要“利器”。业内人士表示,合并重组可以有效防范风险,促进利率市场化进程,保持金融系统稳定。无论是横向地理位置还是纵向业务类型,并购后银行不同地区之间、不同业务部门之间会形成风险对冲,这有利于整体上更有效地控制金融风险。

此外,为化解中小银行系统风险,多地政府及相关部门也“动作”频频。日前,财政部安徽监管局发布的《中小银行系统风险情况分析和

建议》提出,一是拓宽资本补充渠道。一方面通过股权重组等方式优化资本结构,吸收优质民营资本入股;另一方面,中小银行要跟紧学习银行同业的先进做法,结合资本充足水平和资本补充需求,制订新型资本工具的发行方案。二是加大配套政策支持。三是优化资产结构。做好资产质量分析评价,优化组合分析及资产配置能力;加大不良贷款处置力度,综合运用不良资产处置、直接资产重组、同业收购合并、设立处置基金、引进新投资者和市场退出等市场化处置方式化解风险。四是进一步提高信贷资产业务管理水平。

监控中心工业品指数持续上涨

□方正中期期货 夏聪聪

美股创出历史最高纪录,美元指数跌破90点,大宗商品市场涨势依旧,期货市场监控中心工业品指数持续拉升,不断创新高。截至12月18日当周,CIFI最终收于1410.08点,当周最高上冲至1410.50点,最低下探至1340.69点,全周上涨4.27%。

分品种看,工业品涨势如火如荼,大面积飘红。原油价格领涨,反弹9.40%;乙二醇涨幅也超过8%。黑色系中,铁矿石和锰硅涨幅居前,均超过8%。部分品种主力合约移仓换月,价格波动较大。煤化工表现较弱,PVC深度回调10.26%。

原油延续涨势,创今年3月以来

新高。油价近期上涨源于新冠肺炎疫苗利好,以及美国财政宽松预期下美元持续下跌,同时EIA库存报告好于预期提振市场情绪。

乙二醇重心继续上移,现货价格明显上行,成本重心抬升,华东主港延续去库。布伦特原油价格涨至51美元/桶,油制乙二醇装置成本提升。近期长江口封航,部分危化品运输受影响。

锰硅主力合约完成换月,受远月需求逐步好转预期驱动,呈现出近弱远强走势。下游合金厂家采购意愿增强,贸易商信心短期好转,港口现货价格出现反弹。另外,焦炭价格上涨和运输成本增加也推升了锰硅实际生产成本。

截至12月18日当周CIFI指数部分品种涨跌幅

CIFI指数品种	当周涨跌幅%	上周涨跌幅%	双周涨跌幅%	本月涨跌幅%
原油	9.40	-2.57	6.83	12
铁矿石	8.49	1.80	10.29	17.77
乙二醇	8.06	0.90	8.96	10.26
锰硅	8.04	-3.60	4.44	7.03
白银	8.00	-1.78	6.22	15.54
螺纹钢	7.02	3.41	10.43	10.50
热轧	6.57	0.96	7.53	10.40
燃油	6.11	6.57	12.68	16.04
焦煤	6.01	0.10	6.11	13.27
焦炭	5.93	-2.03	3.90	7.86
铝	4.16	-1.47	2.69	1.79
甲醇	3.37	8.75	12.12	10.69
锡	3.18	1.38	4.56	3.71
沥青	2.52	0.15	2.67	14.61
PTA	2.51	0.86	3.37	12.30

易盛郑商所能化指数A大幅上行

□光大期货 钟美燕

上周易盛郑商所能化指数A强劲上涨。截至上周五(12月18日),该指数收于961.58点,周一指数开盘报938.48点,周中最低下探至930.11点。

玻璃方面,主力合约210上周五收盘价格为1951元/吨,周度下跌1.56%。当前玻璃现货市场整体呈现淡季不淡态势,终端市场需求没有明显减少迹象,同时现货价格也有较好表现,表明生产企业对后市信心较足。玻璃价格后市大概率维持强势。

动力煤方面,坑口汽车排队依旧,煤矿再次提价。环渤海港口报价再次上调。终端库存低、供电压力大,采购迫切。预计春节短暂时库存需求仍较好,但对于近月应保持高度谨慎。

PTA方面,近期原油价格重心大幅抬升为PTA提供成本支撑,目前PTA主要受到宏观经济及原油价格上涨提振,后续建议关注原料价格上涨空间。

易盛能化指数A(郑商所)



重疾险新规过渡期 旧产品竟成香饽饽

□本报记者 黄一灵 实习记者 王方圆

“2021年1月31日后,所有老款重疾险将停售。”“重疾险‘理赔择优’倒计时,抓紧上车!”保险消费者李女士朋友圈中的保险经纪人都在“卖力”推荐重疾险产品。

当下恰逢险企“开门红”,诸多公司开启“花式”促销,在老款重疾险即将停售之际推出“新旧定义择优理赔”方案。重疾险成为险企2021年“开门红”的销售黑马。

不过,目前正在售的重疾险均为老产品,全国范围内销售的新产品尚未出炉。业内人士表示,这与过渡期有限、“开门红”占用精力等因素有关。在相同保障责任的前提下,未来重疾险新产品价格或略有下降。

旧重疾险助力“开门红”

“最近每天都有人来咨询重疾险。”某保险经纪人对记者表示,重疾险新规出台(11月5日)后,客户购买重疾险热情较为高涨。

上述人士表示,这与重疾险定义调整有关。比如,按照“新规”,I期甲状腺癌属于不在“恶性肿瘤——重度”保障范围的疾病,只能按轻症赔,赔付最高不超过重疾保额的30%。

当然,“开门红”也是重要的推动因素。从往年数据情况来看,“开门红”作用确实不容小觑,对全年保费贡献颇大,业界也流传着“开门红,全年红”的说法。

“趁‘开门红’,客户可享受部分产品限时核保宽松政策。”上述人士介绍,今年“开门红”期间,部分险企对乳腺结节和甲状腺结节有宽松处理,有的险企甚至可接受带病投保。

种种迹象显示,对于部分保险消费者而言,旧定义下的重疾险产品仍具备一定吸引力。不过,银保监会要求,各保险公司要加强销售管理,严禁借新老定义切换进行不当炒作,严禁以停止使用保险条款和保险费率进行销售误导。

国盛证券表示,监管层面严格规范新老产品有序衔接,保护消费者权益,但部分客群可能会有过渡期购买需求,重疾险短期销售有望改善。

择优理赔成“催化剂”

让消费者“下单”的催化剂还有“择优理赔”方案。多位业内人士介绍,多家险企出台的“新旧定义择优理赔”方案使得重疾险销售火爆。

所谓“择优理赔”,即针对购买旧版重疾险的客户,指无论是现行重大疾病定义,还是新版重大疾病定义,哪版更容易理赔,就按哪版赔(重大疾病首次确诊日期11月5日及以后)。

友邦人寿打响了“择优理赔”第一枪。该公司对于“全佑系列”保单客户自2020年11月9日起首次确诊的重大疾病,申请理赔时,所适用疾病定义可基于该次理赔“择优”原则,在2007版与2020年版中进行选择。如客户选择“疾病定义规范(2020)”,除原保险合同的该疾病定义外,公司在处理该次理赔申请时所依据的原保险合同其他任何约定均保持不变。

此后,中国人寿、平安人寿、中国太保寿险、泰康人寿、恒大人寿、工银安盛、中英人寿等数10家保险公司纷纷出台择优赔付方案。业内人士预计,后续不排除更多中小险企也跟进这一策略。

新产品遇“难产”

值得注意的是,目前市面在售的重疾险产品均为老产品,新定义下大范围销售的重疾险产品尚未出炉。

11月16日,横琴人寿发布“横琴粤港澳大湾区重大疾病保险(A、B款)”,曾被视为新重疾定义后的首款产品,但其只面向粤港澳大湾区的内地9市销售,影响范围有限。日前,中国太保旗下中国太保寿险也推出重疾险产品“粤享金生”,但依旧是粤港澳大湾区专属。

某资深保险从业者表示,新重疾险“难产”,有多方面因素。“一是过渡期有限。重疾险一直是各家寿险公司的主打产品,产品之多、业务量之大对于寿险公司IT技术、产品精算都是巨大的挑战。”

二是过渡期恰逢“开门红”,险企精力有限。“保险公司既要保证业务正常开展,又要根据新重疾定义调整,拖延了新产品的上市时间。”

据他介绍,目前已有中小型寿险公司在进行新产品准备工作,等待大型保险公司先推出。“大型保险公司业务规模庞大,目前大多数寿险公司对新产品持观望态度,使得新产品出炉速度较慢。”他表示。

关于新产品的价格,中国精算师协会相关负责人表示,对于主流重疾险产品,在相同保障责任的前提下,重疾险产品价格会略有下降;对于定期重疾险产品,部分年龄段的价格会有明显下降。总体上看,重疾险产品价格将更加科学合理。

“若其他条件不变,新产品价格将小幅下降,叠加新品营销活动,预计将刺激价格敏感型消费者的购买意愿。”平安证券指出。