

生猪期货上市首日交易活跃

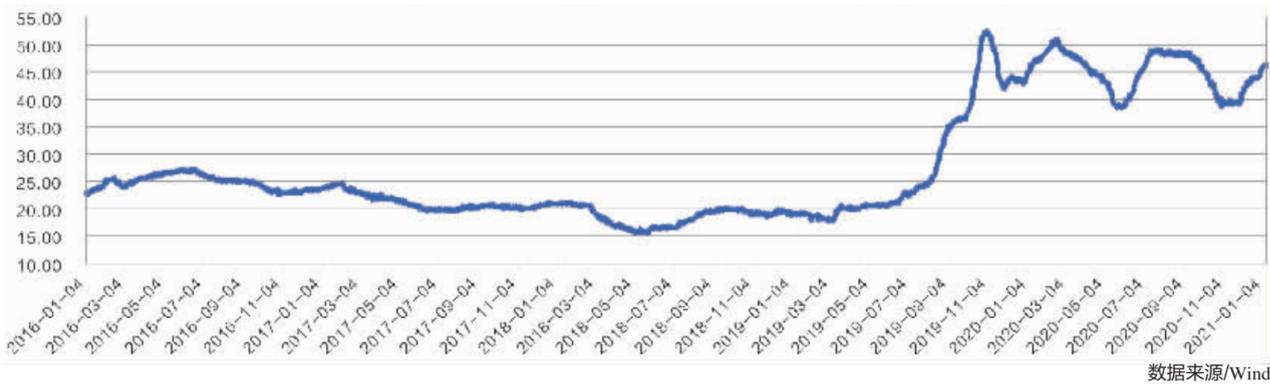
●本报记者 张利静 马爽

1月8日,两头栩栩如生的、憨态可掬的仿真猪刷屏了期货业人士的朋友圈。在大连商品交易所新品种上市大厅,伴随一声锣响,生猪期货在大商所正式上市,填补了我国期货市场活体交割品种的空白。企业人士表示,当前阶段,企业亟需生猪期货锁定销售价格,从而稳定利润。



大连商品交易所官网图片

2016年以来农业农村部发布的全国农产品批发市场猪肉均价(单位:元/公斤)



数据来源/Wind

首日表现符合市场预期

谨慎。”

她进一步分析,从基本面来看,生猪市场长期利润下行趋势是当前市场共识,在没有重大突发事件爆发的情况下,生猪市场产能供应将逐步恢复。相关数据显示,能繁母猪数量已经恢复至近4000万头,生猪产能释放期将压制现货价格,但生猪实质产能恢复节奏及猪瘟复发风险仍存,三元母猪留种占比依旧较高,母猪结构性问题或影响实质产能恢复进程。从成本端来看,生猪成本预计会在1.7万元-2.5万元/吨之间,有望对生

猪市场价格形成一定支撑。

“1月8日上市的3张期货合约在挂牌价基础上均有不同幅度下跌,充分反映出市场对我国生猪产量显著恢复、猪肉价格降低的心理预期。这表明,生猪期货价格发现功能高效发挥。”南华期货农产品分析师赵广钰表示。

赵广钰认为,从首日表现看,各方市场参与者对待远期价格风险性、审慎、客观。生猪期货品种现货基础扎实、准备时间长、成熟度高,上市首日产业客户积极参与,充分发挥了远期

价格发现与风险转移的基础功能。

在此之前,赵广钰走访了多家企业并对生猪期货挂牌合约价格进行测算,并建议客户积极参与套期保值。

“假设1月8日以开盘价29500元/吨进行套期保值操作,当日实现每车生猪转移风险43030元,不仅可以将来9月标准猪出栏价锁定在29.5元/公斤,同时锁定了未来的养殖利润。生猪期货品种风险转移功能高效发挥,为企业安心经营扩产保驾护航,助力我国生猪产能恢复。”赵广钰说。

行业龙头积极参与

在广发期货的协助下,作为华南地区生猪养殖龙头企业,广东聚泉农业有限公司(简称“聚泉农业”)积极学习期货套期保值相关知识,成为生猪期货首批交易产业投资者之一。

聚泉农业负责人表示,企业亟

需生猪期货锁定销售价格,从而稳定企业利润。生猪期货上市,将会让生猪价格更加透明化,帮助企业判断市场供求趋势,形成合理的经营策略,扭转过去猪价下跌趋势时大幅亏损的局面。“生猪期货上市,有可能改变过去‘一对一’的

定价方式,出现类似饲料行业的点价模式。”

生猪期货上市之际,包括明星“猪肉股”上市公司等业内企业欢欣鼓舞,表示愿意积极参与。长远来看,分析人士称,生猪期货有助于平滑企业利润表现,弱化猪肉股周期

属性。

谈到套保操作,华融融达期货产业事业部经理于士程表示,生猪期货挂牌价相对预期偏高,养殖企业可视自身情况择机卖出套保;非套保客户可在30000元/吨上方轻仓做空,逢高适当加大仓位。

格的业务负责人;二是部分基金从业人员未取得基金从业资格;三是未对基金销售业务建立有效的灾备系统;四是基金销售业务前台的宣传推介和柜面操作岗位未有效实现相互分离;五是基金销售人员培训记录留痕不全。

1月4日,新疆证监局官网披露,因乌鲁木齐银行部分分支机构基金销售业务负责人不具备基金从业资格,违反《基金销售办法》第八条规定。新疆证监局决定对乌鲁木齐银行出具责令改正的行政监管措施。

“银行在基金销售中,过往主要是扮演‘产品超市’的角色。随着时代发展,‘专业理财顾问’的身份却越发受到重视,即通过专业、优质的服务,为投资者推介合适的产品,做好筛选建议,从而帮助投资者实现其财务目标。”基金业资深人士建议银行,首先,在产品准入方面,对代销产品进行充分尽调与审核,审慎选择,严控代销产品准入环节;其次,在产品销售方面,严格遵守代销业务销售规范,加强投资者适当性管理,同时加强信息披露和风险揭示,不得采取夸大、虚假宣传等方式误导客户购买产品;再次,对代销流程进行跟踪,提升销售队伍职业素养,加强专业学习,提升合规意识;最后,做好售后服务,建立应急处理机制,及时、准确、完整地向客户披露代销产品运作情况。

部分银行领到罚单

银行代销基金乱象已引起监管部门注意。近日,部分银行因基金代销不合规而收到监管部门的罚单。

1月5日,内蒙古证监局公布《关于对内蒙古银行股份有限公司采取出具警示函行政监管措施的决定》。《决定》显示,内蒙古证监局在2020年12月2日至4日,对内蒙古银行基金销售业务进行了现场检查。

经查,内蒙古银行存在以下5项违规行为:一是部分授权基金销售业务资格网点未匹配具有基金销售资

券商2020年佣金收入1174亿元

●本报记者 赵中昊

Wind数据显示,2020年AB股成交总额为206.08万亿元,较2019年(126.93万亿元)增长62.36%,创出2016年以来新高。按2020年前三季度行业平均佣金率测算,2020年券商AB股交易佣金收入约为1174.47亿元,远超2019年(787.63亿元)。

佣金收入大增

据中国证券业协会披露的证券公司2020年前三季度经营数据,135家证券公司代理买卖证券业务净收入(含交易单元席位租赁)为900.08亿元。与此同时,Wind数据显示,2020年前三季度AB股成交总额为157.97万亿元(原始数据为1579656.87亿元),照此粗略计算,行业2020年前三季度平均佣金费率约为0.0285%。

某头部券商财富管理负责人表示,由于交易量大增,公司2020年佣金收入水涨船高,目前公司佣金费率大约在0.03%左右,与行业平均佣金水平大致持平。

2020年四季度,全部AB股成交总额为48.16万亿元(原始数据为481560.46亿元),按照0.0285%的行业平均佣金费率推算,券商四季度佣金收入约为274.39亿元。结合中国证券业协会前三季度数据,2020年券商佣金总收入约为1174.47亿元。

而2019年券商代理买卖证券业务净收入(含席位租赁)总额为787.63亿元。由此判断,2020年券商佣金总收入较2019年同比增长约49.11%。

尾部券商“看天吃饭”

据长城证券统计,2020年前三季度,40家上市券商实现营业收入3818.24亿元,同比增长28.86%。其中自营业务收入占比为29.47%,较去年同期减少1.83个百分点;投行业务收入在总营收中占比上升至10.57%;而代理买卖证券业务(含席位租赁),即传统的经纪业务收入占比22.69%。

从收入结构看,头部券商与尾部券商明显出现分化。头部券商自营业务收入占比大多有所提升,收入结构更加均衡;而尾部券商变化不大。

以中信证券为例,2020年中报数据显示,其自营、经纪、资管、投行、信用业务收入占比分别为44%、19%、12%、8%、3%,其中自营业务收入占比2019年同期大幅上升11个百分点。

头部券商自营业务收入增速远高于行业平均水平,这也表明重资本本

务能力逐渐成为证券公司的核心竞争力。

尾部券商业绩却迟迟摆脱不了“看天吃饭”。据业内人士介绍,行情好了,尾部券商经纪业务就好,产品代销也好,资管产品规模大、管理费高,分成收入高,信用业务(主要是两融业务)收入也高,投行发行收入也好。但过度依赖市场交投、业务结构相对单一是把“双刃剑”,一旦市场环境出现变化,整体业务就会受到较大冲击,不利于业绩稳步增长。

上述业内人士认为,证券业若要告别“看天吃饭”,一方面需要资本市场培育更加长期、稳定的投资者,降低二级市场过强的波动性;另一方面,也要积极发展交易所债券市场和场外市场等,逐渐拓宽证券业务的适用边界。

49.11%

按2020年前三季度行业平均佣金率测算,2020年券商AB股交易佣金收入约为1174.47亿元,远超2019年(787.63亿元)。

2020年券商佣金总收入较2019年同比增长约49.11%。

积极转型 拥抱“蓝海”

在拓展业务边界、优化收入结构方面,头部券商先行先试,已然走在行业前列。

长城证券指出,头部券商通过数字化、智能化转型发力财富管理业务有不少成功案例,取得了不错的成果。财富管理成为金融科技应用最普遍、最广泛的领域。金融科技正在助推券商向高精度、多元化的财富管理变革。

目前,我国人均GDP已突破1万美元,且呈现健康“成长”态势,这为财富管理行业发展打开了空间。华泰证券非银研究团队认为,从海外发展经验看,当居民财富成长达到一定阶段时,财富管理行业发展将迎来拐点。

业内人士建议,在未来发展过程中,业务单一的券商应该寻求建立综合投资渠道,加大金融创新力度,进一步提升金融创新能力。而券商财富管理的优势,恰恰在于全产业链协同的产品创设能力,能够匹配客户差异化风险收益偏好特征。

鼎和保险增资项目挂牌招标

保险业“补血”有点忙

●本报记者 薛瑾

鼎和财产保险股份有限公司(简称“鼎和保险”)增资项目本周四在上海联合产权交易所挂牌招标,计划以增资扩股的方式引入战略投资者。与以往增资不同的是,该项目是在交易所公开招标,拟募集资金总额等视征集情况而定。

近段时间,谋求增资的险企不止鼎和保险一家。分析人士称,增资是险企“补血”的重要手段之一,险企通过增资、发行资本补充债券等方式,打造更为安全的偿付能力“缓冲垫”,为公司长远发展铺路。

公开方式招标

上海联合产权交易所信息显示,鼎和保险称,本次增资所涉产权权属清晰,已履行相应程序,经过有效的内部决策,并获得相应批准等事项。

分析人士指出,一方面在资本市场上以公司股权为标的物、在交易所公开“招商引资”,在业内十分少见。另一方面,此次项目拟募集资金总额与拟新增注册资本均视征集情况而定,拟增资价格并未明确列出。

中国证券报记者查阅鼎和保险最新偿付能力报告,发现其股东均为“电网系”,分别为中国南方电网有限责任公司、广东电网有限责任公司、广西电网有限责任公司、云南电网有限责任公司、贵州电网有限责任公司、海南电网有限责任公司以及南方电网财务有限公司,对应持股比例分别为20%、14%、14%、14%、14%、14%、10%。

项目信息显示,该项目不接受联合体参与增资,单个意向投资人持股比例不得低于5%。同时,增资完成后原股东合计持股比例不低于50%,新增股东合计持股比例不超过50%。如果此次增资达成,鼎和保险或将迎来“电网系”以外的一个或多个新股东。

险企补血进行时

前不久,中国银保监会江苏监管局核准紫金保险增发35亿股新股,注册资本从25亿元增加至60亿元,增资额为35亿元。此外,近一年增资额在10亿元以上的险企还有中法人寿(增资28亿元)、汉诺威再保险上海分公司(增资15.6亿元)等。2020年12月,安联中国披露拟增资12亿元。

除了增资,不少险企还通过发行资本补充债券强势“补血”。

近千亿元

2020年全年,20余家险企获批发行资本补充债券,总金额近千亿元,发行总额创出近年来新高。

2020年12月末,中国银保监会批复同意阳光人寿在全国银行间债券市场公开发行10年期可赎回资本补充债券,发行规模不超过人民币50亿元;同意合众人寿在全国银行间债券市场公开发行10年期可赎回资本补充债券,发行规模不超过人民币20亿元。

据公开信息统计,2020年全年,20余家险企获批发行资本补充债券,总金额近千亿元,发行总额创出近年来新高。其实,险企通过发行资本补充债券“补血”更为普遍。业内人士表示,资本补充债券的融资成本更低,审批标准和发行程序相对简单,资本补充周期更短,且不会稀释股东股权;此外,险企无需付出流动性溢价,还可进行二级市场交易,投资者认购更加活跃。

代销基金违规领罚单

银行“流量担当”理应有合规担当

●本报记者 戴安琪 王方圆

中国证券报记者调研了解到,基金代销已然成为银行的“流量担当”,不少银行客户经理大力推荐基金,但部分客户经理在销售过程中存在不当行为,今年已有银行因基金代销不合规被开罚单。

分析人士称,银行需要从产品准入、产品销售、代销流程、售后服务等方面规范基金代销业务,更好地帮助投资者实现财务目标。

客户经理力荐基金

“马上开卖一个新基金,又要玩儿命了。”一位股份制银行的客户经理向记者感慨。目前,他正在向客户推荐一只消费主题的权益类基金。这只首发的基金,每个客户经理的销售任务约在500万元到1000万元。

某城商行支行客户经理告诉记者,现在银行都很重视基金代销业务,该行向客户推荐的基金以“固收+”为主。“因为这类基金‘攻守兼备’,今年要降低权益市场收益预期,能争取8%至15%的收益就不错了。”

近期,基金发行、销售火热,引得银行积极代销。

基金虽好,也存在不少风险,并非人人适合。记者在调研中发现,有部分客户经理并没有对其所售产品



新华社图片

进行充分了解,在销售过程中也存在许多漏洞。

一方面,部分银行客户经理在销售基金时,仅着重介绍基金的过往业绩、基金经理名下其他产品的收益率情况,对产品投资方向和风险描述一笔带过。此外,对赎买基金会产生的手续费也很少详细说明。

另一方面,或出于业绩考核压力,有客户经理推销产品时未考虑投资者适当性问题。一位客户家属告诉记者,家里的老人在某银行理财经理推荐下,定投了多款中高风险的基金,每月定投500元。而“老人并不懂相关金融知识。”