

券商年内千亿元再融资“补血” 抢占融资融券业务“地盘”

■本报记者 周尚行

今年以来,券商大力补充净资本,扩大业务发展。从券商年内通过再融资募资用途来看,“补血”信用交易业务,扩大融资融券业务规模成为当下各家券商争相发力的重点。近日,国元证券配股发行完成后,宣布将原4亿元“对子公司增资”的用途变更为“融资融券业务”。

对于券商的不断“加码”,前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“融资融券业务已成为券商的一大重要业务收入。与经纪业务相比,融资融券业务的利润更为丰厚,并且随着市场的好转,赚钱效应的提升,信用交易业务量大幅的增加,在将来牛市的时候,可能会有更大的资金需求量。所以,券商目前通过多种方式募集资金,做好资金上的准备,将来有利于提升券商的利润,同时提升业务收入。”



变更配股募资用途 国元证券加码融资融券

11月17日,国元证券发布公告称,扣除全部发行费用后,公司本次配股公开发行募集资金净额为53.98亿元,为提高募集资金使用效益,公司拟变更部分募集资金用途,将原4亿元(占募集资金净额的比例为7.41%)“对子公司增资”的用途变更为“融资融券业务”。也就是说,国元证券追加融资融券业务4亿元的投资后,该业务的投入金额将增至19亿元,占募集资金净额的比例提升为35.2%。目前,前述变更募集资金用途议案已获国元证券董事会审议通过。

从证券业协会发布的2020年上半年经营业绩排行来看,国元证券的融资融券业务利息净收入排名第23位。截至2020年9月末,国元证券母公司融资融券业务规模为140.84亿元,较年初增长25.74%。国元证券表示,“公司将利用部分配股公开发行募集资金进一步拓展融资融券业务,满足融资融券业务的资金需求,降低业务成本,优化收入结构,增强公司盈利能力。”

对于终止原募投项目的原因,国元证券也表示,“9月份,公司使用自有资金向全资子公司国元创新追加投资4亿元,初步解决国元创新业务发展的资金需求。”

“随着科创板推出、创业板的注册制改革、证券市场的进一步对外开放及专业投资者比重增加,融资融券业务需求预计将会保持稳

定增长。融资融券业务对于提高证券公司的盈利水平,完善证券公司的金融服务,整合证券公司的客户资源,改善证券公司的盈利模式具有重大的意义。”国元证券进一步表示。

中信改革发展研究基金会研究员赵亚赞对《证券日报》记者表示:“短期来看,目前利率较低,而中国经济恢复情况较好,基本面向好,信用交易者信心很足,对融资需求较大。而由于从9月开始的箱体震荡,让很多融券交易者也觉得比较容易把握,融券交易热情也比较高。长期来看,所有发达的证券市场,两融交易规模都很大,我国证券市场在这方面还处于起步阶段,未来发展空间巨大。对券商来说,两融业务获利大、风险小、增长快,所以券商大量前期投入也就不奇怪了。”

券商未雨绸缪 提前布局

据《证券日报》记者不完全统计,年内已有13家券商完成定增或配股,合计募资总额为1028.52亿元。还有6家券商的定增及配股计划在“在路上”,合计拟募资553亿元。

具体看来,海通证券拟投入不超过60亿元,中信建投拟投入不超过55亿元募集资金均用于增加资本中介业务规模,具体包括扩大融资融券、股票质押等信用交易规模。国海证券拟投入不超过25亿元适时扩大包括融资融券和股票质押式回购业务在内的信用交易业务规模。天风证券拟投入不超过49亿元用于

扩大信用业务规模。南京证券拟投入不超过25亿元用于包括融资融券和股票质押式回购业务在内的信用交易业务。

国信证券则表示,公司资本中介业务面临的短板是自有资金规模较小,资金成本较高。本次定增募集资金拟用于融资融券、股票质押等资本中介业务的募集资金规模不超过25亿元,占募资总额的16.67%。

值得一提的是,近年来大力发展证券业务的东方财富,其三次发行可转债募资的277.5亿元中,有不超过245亿元用于其证券子公司的信用交易业务,占比高达88.29%。

就券商如此大力“加码”融资融券业务,渤海证券非银金融分析师张继祖认为,“随着市场交投活跃,两融规模稳步提升,股权质押规模继续收缩,建立科创板市场化转融券制度以来,融券业务成券商信用业务重要发展方向。”

华创证券非银分析师徐康进一步分析道,“随着市场风险偏好回暖、对冲需求持续增加、叠加市场多空制度日益完善,融资融券业务规模或将有很大的发展空间,机构客户占比高、融资渠道稳定、风控能力强的券商有望抢占更多市场份额,以此提升利息净收入规模。”

同时,注册制背景下全市场两融规模不断上行,未来业务发展空间广阔,杨德龙向《证券日报》记者表示:“在注册制背景之下,将来会有更多新经济企业上市,A股市场投资机会也会增多,这必然会增加对于融资融券业务的需求量,所以券商当下未雨绸缪,提前布局也是在情理之中。”

百亿元级量化私募数量升至10家 衍复投资过百亿元即“封盘”

■本报记者 王宁

量化私募在今年也迎来了大发展。近日,《证券日报》记者根据私募排排网数据了解到,目前百亿元级量化私募数量已升至10家,其中,多家为年内新晋升百亿元级私募,其中,上海衍复投资管理有限公司(以下简称“衍复投资”)新晋升百亿元级阵营后,便宣布“封盘”。

衍复投资副总裁周紫怡向《证券日报》记者表示,公司于今年3月初开始募集资金,10月底规模便突破130亿元,旗下产品数量也多达近百只,其中,运行周期最长的产品年内收益已达18%。“公司管理规模突破百亿元后,宣布‘封盘’主要是基于对投资者负责的角度考虑,按照目前测算,管理规模在150亿元以下,年度收益率可保证在40%左右,但管理规模如果高达300亿元到500亿元,收益率也会降低,因此,为了更好的为存量客户保证收益,才决定‘封盘’控制规模,但这只是短期决定。”

不足8个月规模破130亿元

今年以来,私募市场迎来了“双量”发展,一方面,产品发行数量创造了新纪录,年内已发产品高达1.6万只;另一方面,市场规模大幅扩容,目前全市场管理规模近16万亿元。其中,量化私募在年内也取得了不错的成绩。

周紫怡告诉《证券日报》记者,公司于今年3月初开始募集资金,10月底整体规模便突破了100亿元,旗下产品数量也高达近百只,其中,运行时间最长的产品是衍复中性三号,年内收益率取得了18%的好成绩,周度超额收益最大回撤仅为0.4%。

对于“封盘”的消息,周紫怡表示,所有的量化私募都会遇到这个问题,那就是在扩大管理规模的同时,超额收益会呈现下降的趋势。“公司按照过去的数据测算,管理规模在150亿元左右时,产品的超额收益能够保持在年化40%左右的较高水平。公司选择‘封盘’主要是考虑到投资者的利益。如果继续扩大规模,超额收益或下降,这对现有的客户不公平,存量客户在缴纳固定的管理费,但超额收益可能就没有那么高了,因此,公司决定‘封盘’。”

周紫怡介绍说,公司的投资策略是一套多因子量化选股模型,投资风格是在控制风险的前提下最大化收益,所以,产品不会主动暴露市场或风险敞口。一直以来,公司旗下产品运行都比较稳健,不存在大幅波动的情况,因此,超额收益稳定性也比较高。对于四季度,公司计划在管理规模扩容的同时,依然能给投资者创

造比较有竞争力的超额收益,以及会在30分钟以内的超高频交易有所突破,同时,在算法上还有进一步的提升空间。

周紫怡透露说,“封盘”只是暂时的,主要取决于旗下产品收益情况,一旦在技术和业绩方面有所突破,募集资金还会放开。

量化私募增至10家

今年以来,私募行业与公募行业一样,实现了较快发展,产品数量和管理规模都取得了较大突破;其中,量化私募表现更是较为显著。《证券日报》记者根据私募排排网数据了解到,目前国内百亿元级量化私募数量已达10家,其中,多家为年内新晋私募;这10家分别是金得资产、进化论资产、明法投资、九坤投资、灵均投资、诚奇资产、鸣石投资、幻方量化、宁波幻方量化和衍复投资。

量化私募为何能够取得较快发展?量化私募的投资风格有哪些异同点?厚石天成投资总经理侯延军告诉《证券日报》记者,量化策略产品是基于基本面、技术面和盘口信息等因素,挖掘出规律性的涨跌信号,在数量化模型的指导下,或者通过计算机模型直接交易。但由于量化投资由数量化模型执行,在投资广度和执行能力上与其他策略相比可能更胜一筹。

侯延军介绍说,在资产管理行业,量化投资由于涉及范围更广、投资标的更多,策略执行更快更坚决,所以符合资产管理行业的需求,发展速度自然更快。本质上,一部分成熟的主观投资遵循一定的投资逻辑和投资范式,其实也有包含了量化策略的因素,只是未能形成数量化的模型。在量化交易上,由于交易由模型信号及电脑执行,可以阻断因主观执行力缺陷带来的损失。量化投资是一个很广的投资体系,未来量化投资的市场份额会逐步提升,但是短期不会取代主观投资。

私募排排网未来基金经理胡泊则向《证券日报》记者表示,量化策略产品具有风险可控、收益稳健、受市场涨跌影响小的特点,不但受到稳健投资者青睐,而且也是投资者组合配置的首选。近些年来,股票整体市场比较活跃,风格特征明显,这样的行情非常适合量化投资获取超额收益,由于量化交易频率极高,且投资实力很容易通过短期业绩来证明,受到机构投资者的青睐。

胡泊认为,头部量化私募经历了市场的多轮技术和策略迭代,优势比较明显,未来量化策略还会随着市场的变化而不断优化,量化私募之间的差距会越来越小。未来的量化策略仍有较大的发展空间,同时,细分行业里会有新的量化私募崛起,从而导致整个行业竞争越来越充分。

本版主编于德良 责编杨萌 制作董春云 E-mail:zmzx@zqrb.net 电话010-83251785

“太平海南自贸港全球特药医疗保险”上线 让全球新特药“买得到、用得起”

11月11日,“太平海南自贸港全球特药医疗保险”上线启动仪式在海南博鳌乐城国际医疗旅游先行区(以下简称博鳌乐城先行区)举行。海南省人民政府副省长沈丹阳,海南博鳌乐城国际医疗旅游先行区管理局局长顾刚等领导,以及中国太平保险集团副总经理李可东,太平人寿总经理程永红等共同出席,探讨海南自贸港博鳌乐城先行区建设和特药领域新方向。

据了解,“太平海南自贸港全球特药医疗保险”对客户使用新特药的费用进行补偿,将全球的前沿药物带给国内患者,包括49种未在中国境内上市或扩展境内适应症用药范围的特定药品,涵盖肝、肺、乳腺等常见恶性肿瘤的治疗用药。该产品保险合同约定范围内产生的药品费用,被保险人可获得100%补偿,额度最高达100万元。续保最高可至99周岁(不保证续保),首年保费最低仅需39元,保障客户初次确诊后1年内的用药需求。

太平人寿总经理程永红表示:“太平海南自贸港全球特药医疗保险”是太平人寿结合自身优势,融合稀缺资源而打造的保险创新精品,通过“几十元撬动百万保障”的方式,为客户提供买得起,用得上的境外特药保障。

保额高达100万元 首年保费最低需39元

一直以来,大病患者如果希望使用国外新特药,面临的难题之一就是买药难。而随着相关政策的出台,大病患者的上述就医需求得到解决。

随着“健康中国2030”战略的持续推进,构建多层次保障模式正在成为新的趋势。2013年,国务院批准设立海南博鳌国际医疗旅游先行区,赋予先行区进口、使用尚未在国内注册审批的新药、药械及设备九条优惠政策,可概括为“四个特许”——特许医疗、特许研究、特许经营、特许国际交流。

今年以来,由于疫情影响,出入境受到严格限制,寻求境外医疗资源的患者面临无法或延期出境就医的情况。而随着《海南自由

贸易港博鳌乐城国际医疗旅游先行区条例》的发布,在博鳌乐城,患者不出国门就可以享受到与世界同步的创新药械服务,实现了我国医疗领域的一大突破,也催生了商业健康险的新机遇。

顾刚指出,博鳌乐城先行区是由国务院批准设立,试点发展特许医疗、健康管理、照护康复等产业的先行区,是中国医疗开放的窗口,未来将有更多先进药品、器械和技术等率先在博鳌乐城先行区应用。

在此背景下,太平人寿紧扣政策核心,借助自身优势,积极响应国家政策要求,创新推出了“太平海南自贸港全球特药医疗保险”,助力海南自贸港建设。太平人寿表示,“太平海南自贸港全球特药医疗保险”是公司结合自身优势、融合稀缺资源而打造的保险创新精品,通过“几十元撬动百万保障”的方式,为客户提供买得起,用得上的境外特药保障。

“特药险”不同于传统意义上的医疗保险,其仅针对规定范围内的药品费用及其相关服务做出保障。主要指为特药(特药指治疗重特大疾病需要使用的一些费用较高、疗效确切且无其他治疗方案可替代的特殊治疗药品,一般包括抗癌所需的靶向药物、免疫药物等)提供费用保障的一类新型健康保险。

例如,“太平海南自贸港全球特药医疗保险”旨在减轻医疗负担,提高肿瘤患者对新特药的可及性和可负担性,使得全球创新药物能够更广泛地惠及普通百姓,并助力健康中国,完善多层次医疗保障体系建设,构建全民共治,共建共享的健康大格局。

据了解,“太平海南自贸港全球特药医疗保险”对客户使用新特药的费用进行补偿,以亲民的保障方式将全球的前沿药物带给国内患者,包括49种未在中国境内上市或扩展境内适应症用药范围的特定药品,涵盖肝、肺、乳腺等常见恶性肿瘤的治疗用药。

若投保“太平海南自贸港全球特药医疗保险”,在保障期内,被保险人通过授权申请后,在博鳌乐城先行区指定医疗机构进行病情诊断及临床急需进口药品申请,符合保险合同约定范

围内产生的药品费用,被保险人可获得100%补偿,额度最高达100万元。

据了解,“太平海南自贸港全球特药医疗保险”的保障期为一年,出生满28天至60周岁的人均可投保(规定范围内在中国大陆境内居住的所有国籍人士均可投保),续保最高可至99周岁(不保证续保),首年保费最低仅需39元,保障客户初次确诊后1年内的用药需求。

此外,这款产品还提供家庭共同投保的费率系数调整权益,鼓励搭建“家庭保障防火墙”。符合条件的被保险人还可在博鳌乐城先行区指定医疗机构享受药品直付权益,无需自行垫付。被保险人赴海南就诊,还可享受一定额度的机票报销及免费接送机服务(上述服务为第三方服务商自行提供)。

太平人寿指出,公司鼓励客户搭建“家庭保障防火墙”,为客户提供全家共保的创新的家庭权益。这一产品也是太平人寿首次创新增加了家庭化投保费率系数调整的政策。

实际上,商业健康险今年发展迅猛。今年1月-9月,健康险保费收入6666亿元,同比增长17.4%,远超行业保费平均增速。而类似于特药险等普惠性较强的产品,监管部门也在大力鼓励支持。

银保监会主席郭树清近期在2020年金融论坛上表示,要全面增强金融的普惠性,政府出资或补助的各种医疗和健康保险已经覆盖全部城乡居民。这些绩效放在世界上都是了不起的成就。但是我们并不能就此满足。金融供给不平衡不充分与金融需求多层次多样化的矛盾仍然比较突出,实现金融的普惠性目标还需要做许多工作。

太平人寿开发迭代三代“特药险” 为400万客户送去特药保障

其实,作为特药险领域的“拓荒者”,太平人寿自2018年首次推出特药保险产品以来,已经开发迭代了三代,为近400万客户送去了特药保障。

在支持粤港澳大湾区建设中,太平人寿率

先推出全行业首款以“大湾区”命名的保险产品。近期,在助力健康中国战略实施、服务海南自贸港建设中,太平人寿又整合优势资源,推出上述首款以“海南自贸港”命名的产品。太平人寿表示,公司将继续服务国家战略,服务国民健康,通过深化创新为客户提供更全面、更丰富的保障和服务,为实现“健康中国”的美好愿景做出贡献。

近两年,为了满足客户境外就医的保障需求,太平人寿还开发上市了多款产品,比如质安心、大湾区医疗、附加寰亚医疗等多款支持境外医疗的费用补偿型产品,而且都可以为客户提供直付功能,价格也很亲民。

太平人寿表示:“我们也一直在思考,保险产品在给客户提供经济补偿之外,是不是可以承担更多责任?以此为出发点,我们也作了大量探索,通过在保险产品中,将保障和服务相结合,为客户提供整体解决方案。比如,我们发现常规医疗险保险产品仅报销院内用药,如果客户在院外购买治疗必须的药品,就只能自己承担这个用药成本。为了解决这个痛点,我们去年推出太平特定恶性肿瘤药品费用医疗保险,打通院外购药,客户可以直接去药房拿药,药品费用由保险公司与药房直接结算,同时解决客户的购药途径和费用支付问题。”

太平人寿相关负责人表示:“我认为只要可以为客户解决就医过程中的难点、痛点的服务都是好的服务。太平人寿正在竭尽全力,让保险能够解决客户面临的实际困难,真正走进客户的心里,让客户得到更优质体验。”

持续深耕产品与服务融合 以实现保险服务链式延伸

推出上述一系列产品折射出,太平人寿深耕产品与服务融合以实现保险服务链式延伸。

太平人寿表示,公司一直在产品与服务融合方面持续深耕,以实现保险服务的链式延伸,在这些方面也做了很多尝试,如特药险、大湾区医疗、超e保慢病、附加寰亚海外医疗、附加福祿特定疾病保险等,针对客户专享保障需求或是

慢病人群的医疗需求,深挖精钻,优化责任让客户保障更加安心、精选服务让客户就医更加放心,此外也通过优化系统让客户投保更加便捷。

据了解,太平人寿现有健康管理服务主要包括三个方面:

一是对接医疗资源,推出了高-中-低客群全覆盖的差异化医疗险产品体系。高端产品方面,将医疗险保障延伸至公立医院特需医疗和国际部,并联合圆和医疗开发首款专属儿科门诊险。中端产品方面,从“超e保2018”起保障范围进一步拓宽,涵盖了质子重离子医院。大众产品方面,2019年太平人寿推出了“安心”系列的产品。

二是打造“服务+产品”销售模式,通过有竞争力的健康服务,助力前端销售。例如,太平人寿已全面升级了就医协助类服务,并逐步打造高端医疗全流程服务体系,实现跨境医疗服务资源共享、平台对接、流程衔接。

三是通过“太平乐享健康”平台运作,为客户提供一系列的健康管理服务,如导医问诊、线上医生、专家门诊预约、海外二诊、重疾康复随访、心理咨询、就医行程安排等。同时,乐享健康平台还携手圆和医疗推出“圆和全能卡”,为客户定制的“重疾一体化医疗解决方案”,推出“圆和心悦卡”,对客户日常有关疾病、健康问题提供全科、专科医生的专业咨询。

太平人寿表示,未来,公司将以“医、药、康、养”全产业链服务能力为基础,搭建线上线下融合、境内境外融通、覆盖客户全生命周期的健康管理服务平台,还将在产品创新方面不断努力优化,为大家带来更加优质的健康保险产品。

太平人寿始终认为,一切要以客户为中心。围绕社会热点与民生关切,勇于展现央企成员公司的担当,发挥保险主业优势。通过产品、管理、科技、资源、机制的赋能发展,在保险、健康、医养三大领域不断探索创新,助力“健康中国”战略与社会保障事业,参与社会治理体系的建设和完善,创造安全、健康、富裕的美好生活。

(CIS)