

盘点11月份数据

11月份券商集合理财规模环比降超八成 “固收+FOF”产品布局提上日程

■本报记者 周尚仔

近年来,券商集合理财产品发行规模及数量呈现下降态势,但业绩表现可圈可点。据《证券日报》记者统计,11月份,有数据可查的2876券商集合理财产品的平均收益率为0.61%,约有127只产品收益率跑赢同期大盘,占比为4.42%。其中,FOF型产品以1.47%的平均收益率在所有大类产品中领跑,股票型产品以1.29%的平均收益率紧随其后。

11月份,券商理财单只产品发行规模相对有限,184只产品合计发行份额8.12亿份,环比下降82.48%。

2020年收官临近,对于2021年券商资管的投资风向,一家上市券商资管部投资总经理向《证券日报》记者透露:“对于明年A股的布局情况,还是会从业绩确定性较强的医药、消费板块着手,同时看好‘十四五’规划建议提到的相关板块,如科技、新能源等。”

券商资管规模持续收缩

据东方财富Choice数据统计显示,11月份,券商发行集合理财产品184只(分级产品分开统计,下同),环比下降26.98%。同时,单只产品发行规模也相对有限,184只产品合计发行份额8.12亿份,环比下降82.48%。

从产品发行类型来看,券商新发行的集合理财产品仍集中于收益率稳定的债券型产品。11月份,券商发行债券型集合理财产品135只,发行份额为1.7亿份。此外,新发混合型产品23只,发行份额为5.47亿份,占所有产品发行总份额的67.36%;股票型产品7只,货币型产品5只,其他型产品14只。

从11月份券商集合理财产品的发行数量来看,据记者不完全统计,长江资管发行产品数量高达70只,拔得头筹;东海证券紧随其后,共发行23只产品;广发资管位列第三,共发行14只产品。

在资管新规落地两年多的时间里,券商资管规模逐步下降。随着大集合管理业务操作指引的出炉,券商资管的主动管理能力更受考验,开始成为资管业务转型发力的主要方向。

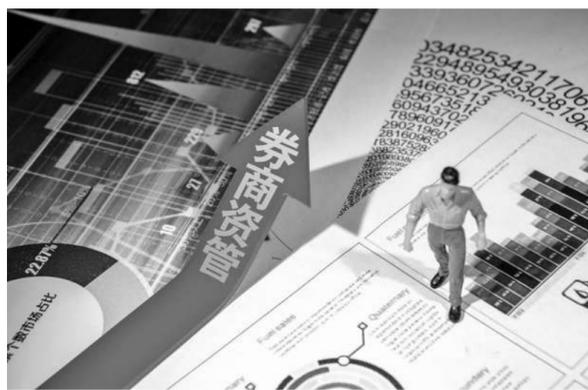
近日,中国证券基金业协会发布的2020年三季度资产管理业务统计数据,截至2020年三季度末,基金管理公司及其子公司、证券公司、期货公司、私募基金管理机构资产管理业务总规模约56.17万亿元,其中,证券公司及其子公司私募资产管理业务规模9.5万亿元,较二季度末减少0.76万亿元。以此计算,三季度末,券商的资管总规模占基金资产管理公司及其子公司、证券公司、期货公司、私募基金管理机构资产管理业务总规模的16.91%。

其实,2019年一季度至今,上市券商的资管业务收入集中度由54.7%提升至63.6%,尤其是2020年以来,资管业务头部化趋势日渐显现。天风证券非银行业首席分析师夏昌盛认为:“由于头部券商拥有较强的主动管理能力,主动管理规模增速明显提升。券商的资管业务经过最近几年的调整,政策变化对其展业影响边际变小。”

对于年内资管规模的持续下降及明年券商在资管方面的规划,上述券商投资总经理向《证券日报》记者透露:“近期信用债频繁暴雷,给市场带来了一些扰动因素,或许也是促使资管规模降低的一方面因素。在此背景之下,明年公司资管将布局‘固收+’产品,权益类FOF产品,‘固收+’产品‘+’的那部分也会倾向FOF组合形式,配置部分表现优异的基金。”

FOF型平均收益率领先 股票型紧随其后

从券商集合理财产品的收益率表现来看,据东方财富Choice数据统计显示,11月份,有数据可查的2876只券商集合理财产品的平均收益率为0.61%,市场行情波动加剧,券商产品整体收益率平平。仅有127只产品收益率跑赢同期大盘,占比为4.42%。从各产品类型来看,FOF型平均收益率领先,股票型紧随其后。



11月份,有数据可查的240只股票型券商集合理财产品的平均收益率为1.29%,仅有7只产品收益率超过10%,总体来看,股票型产品的收益表现情况差距较大。其中,“中信证券泰坦科技员工参与科创板战略配售”的收益率最高,达到155.88%。有数据可查的638只混合型基金理财产品在11月份的平均收益率为1.14%。其中,有11只产品的收益率超过10%。1509只债券型产品在11月份的平均收益率为0.13%,有4只相关产品收益率超过10%。

今年以来FOF型产品表现一直不俗,11月份也表现突出,157只FOF型产品的平均收益率为1.47%,在

所有大类产品中领跑,其中有117只产品收益率为正,占比为74.52%,业绩十分抢眼。“国泰君安双子星FOF8期”收益率最高,达6.64%。有40只产品收益率为负,垫底的产品收益率为-5.39%。

对于券商FOF型产品的配置情况,上述券商投资总经理向《证券日报》记者表示:“最近市场板块轮动变化比较快,我们由之前倾向主题基金博取超额收益的思路调整为较多仓位配置优秀全行业基金为主的策略,底层标的目前除了布局之前看好的消费、新能源产业等板块外,还持有了一些顺周期板块,如银行、保险等。”

11月份另类罚单: 多家险企被骗又被处罚 “内鬼”骗保折射风控漏洞

■本报记者 冷翠华

保险监管机构11月份发布的行政处罚公告显示,多家险企“被骗保又被处罚”。业内人士分析认为,这折射了险企风控体系不完善的问题,保险公司需要完善风控体系,落实银保监会《反保险欺诈指引》的要求。

南开大学中国公司治理研究院副教授郝臣认为,从制度上看,我国的保险内部控制体系建设起步较早且相对完善,但在实践中,存在内控低效或者无效的情况,必须严格落实风控理念和相关制度。

4险企分支机构因同一原因领罚单

银保监会常州监管分局11月份发布的行政处罚公告显示,某大型财险公司常州市武进支公司因虚假理赔骗取保险金的案,涉及保险资金超9万元。罚单背后,是多起内外勾结骗取保险金的案例,涉及保险资金超9万元。

根据公告,2019年,该财险公司常州中心支公司发现,受当事人委托,负责对方当事人车险理赔业务进行

查勘定损的王龙X、王天X存在涉嫌骗取保险金犯罪情形,并向公安机关报案。经公安机关查明,2018年3月份-2018年10月份,王龙X、王天X利用职务便利,伙同外部修理厂及个人故意虚构小额虚假人伤案件18笔,骗取保险金94701元,从中收取相关单位及个人好处费37292元。

银保监会常州监管分局表示,上述虚假理赔骗取保险金的行为,违反了《保险法》第一百一十六条“保险公司及其工作人员在保险业务活动中不得有下列行为:故意编造未曾发生的保险事故、虚构保险合同或者故意夸大已经发生的保险事故的损失程度进行虚假理赔,骗取保险金或者牟取其他不正当利益”的规定,因此,责令该险企分支机构改正并处以8万元罚款。

因骗取保险金而被罚的并非只有上述一家险企。《证券日报》记者梳理11月份保险监管机构罚单发现,甘肃有3家财险公司分支机构同样因为员工虚假理赔骗取保险金而收到监管机构的罚单。3家险企分支机构分别被罚款10万元、20万元以及5万元,同时,其高管人员也受到警告并被处以小额罚款。

往前追溯,保险业内外勾结骗保的案例也曾出现。根据银保监会通报,2019年,某财险公司兰州市分公司员工李某涉嫌内外勾结骗保,伪造票据,骗取大病保险金达15笔,金额高达298.9万元。

保险业人士程达(化名)在接受《证券日报》记者采访时表示,保险公司被骗取了保险金又被行政处罚,是监管机构对保险公司风控体系建设不完善、风控措施落实不到位的处罚。

程达表示,保险欺诈不仅让保险公司利益受损,也损害了其他保险消费者的权益。他认为,一般这类保险欺诈案件容易发生在保险分支机构,保险总公司对分支机构的考核多以“结果导向”为主,即对保费收入、综合成本率等指标进行考核,“由于保险欺诈会导致赔付率提升,而这些保险案件并未实际发生,那么在总的赔付率目标下,其他正常应得到赔付的案件就可能被拒赔或者惜赔。”他指出。

风控体系仍待完善

反保险欺诈一直是保险业的重

要课题之一,近年来,银保监会也持续出台多份相关文件并发布了《反保险欺诈指引》,要求保险公司严格落实指引要求,完善欺诈风险管理体系,提高欺诈风险管理能力。

程达表示,和一般的保险欺诈不同,保险公司员工和外部人员内外勾结进行保险欺诈的危害更大。“如果保险公司的查勘定损员能做到专业、独立,那么其在防范和识别保险欺诈中能发挥较大作用,而一旦内外勾结,就将给保险公司带来巨大危害。”他指出,对于内外勾结的保险欺诈案件,保险公司往往不易及时察觉,待发现之时就可能已经造成了较为严重的后果。因此,保险公司在日常管理中完善风控体系尤为重要。

在这方面,银保监会2018年印发的《反保险欺诈指引》就明确提出:“保险机构应将员工道德风险可能引发的职务欺诈作为欺诈风险管理的重要部分,营造诚信的企业文化,健全人员选任和在岗履职检查机制,明确岗位职责,设置内部控制和监督措施等。”

针对前述兰州骗保案,银保监会也曾指出,该保险公司存在几方面不足,一是人员管控薄弱,相关岗位制

约机制不健全,对关键业务人员管理不到位,合规和风控存在严重漏洞;二是内控能力不足,部分审核流于形式,是李某等人作案得手的重要原因;三是系统建设滞后。对此,银保监会要求相关险企全面自查认真整改。

南开大学中国公司治理研究院副教授郝臣在接受《证券日报》记者采访时表示,在一般公司治理领域,内部控制作为公司治理的重要内部治理机制,在治理实践早期就受到了各方的关注。多家保险公司被骗又被罚是多方面原因所致,其中内控的低效或者无效是重要的原因之一。近年来,我国保险监管机构对保险公司内部控制的目标、机构与人员、内部控制活动、内控控制的评价与监管等做了详细的规定,“从监管角度看,我国保险公司内部控制的内控体系建设起步较早且相对完善。”

郝臣表示,保险公司内部控制一定要在合规的基础上有效发挥治理作用,这是其提升内部控制水平的方向,同时,依据内部控制基本准则对没有履行好相关内控职责的治理主体进行问责也非常关键。

期货居间人管理办法征求意见

居间人合作期货公司不可超3家

■本报记者 王宁

期货业又一项自律条例出炉。近日,中国期货业协会(以下简称“中期协”)发布《期货公司居间人管理办法(试行)》(以下简称“《办法》”)并征求意见。《证券日报》记者获悉,《办法》共七章40条,基本涵盖了期货公司与居间人、居间人与投资者之间的责任和义务,例如要求合作期货公司最低评级不低于B类BBB级,居间人可以同时与不超过3家期货公司签订居间合同等。

徽商期货相关人士向《证券日报》记者表示,在中期协起草并发布该项《办法》前,已经向业内进行了多次调研并征求意见,内容贴近实际,将对行业居间人业务起到很好的规范和促进作用,可以预期,未来居间业务的发展肯定是更加严格和规范。

居间费不得超过一半业务总额

记者梳理发现,《办法》不仅对居间人进行了相应的要求,对期货公司同样设立了门槛,具体来看,开展居间人业务的期货公司在最近一期分类评级不低于B类BBB级;居间机构中负责与期货公司开展居间合作的工作人员不得少于5人;个人居间人需年满18周岁,且取得期货从业人员资格考试成绩合格;居间人可以同时与不超过三家期货公司签订居间合同。

《办法》对居间人设立了相关门槛,对不允许的业务行为进行了明确,包括居间人不得在最近三年内受过刑事处罚;被中国证监会等金融监管机构采取市场禁入措施,禁入期未届满;被中期协给予资格限制纪律惩戒或措施,限制期未届满;被中期协列入居间人失信名单的等。

在利益冲突防范要求方面,中期协表示,期货公司应当加强合规管理和风险控制,建立健全能够覆盖居间人管理的利益冲突防范机制,例如期货公司不得与公司工作人员开展业务,公司工作人员的近亲属,包括配偶、父母、子女及其配偶,公司客户的开户代理人、指定下单人、资金调拨人、结算单确认人,以及机构居间人的工作人员等,均不得开展居间业务。同时,私募投资基金管理人也不得成为其关联方及管理产品的居间人。

《办法》还对居间报酬进行了明确规定,要求居间合同中应当约定居间人在成功促成投资者与期货公司签订期货经纪合同后,享有获得居间报酬的权利,并明确计算方式及支付方式。期货公司每年按全成本核算确认的居间费用总额不得超过公司所有居间人名下客户产生的期货经纪业务净收入总额的50%。基于单个客户支付给居间人的报酬不得超过该客户产生的期货经纪业务净收入。

设立负面清单制

记者发现,《办法》还采用了负面清单制,对居间人禁止行为进行了明确,例如不得以任何形式参与期货配资,变相非法集资或者融资;不得接受投资者委托,代理投资者从事期货交易,或者代理投资者办理账户开立、销户、结算签字、资金存取、划转、查询等事宜;不得为投资者提供集中交易场所或者交易设施,以期货公司员工、代理人的身份对外开展业务,擅自印刷和发放宣传资料;不得担任挂名居间人;不得为投资者介绍代理人代其进行期货交易等。

据了解,期货居间人伴随着我国期货行业的诞生而出现,经过近三十年的发展,目前仍是期货市场的重要参与群体,也是部分期货公司重要的外部营销力量。在《办法》出台前,北京、上海、深圳、江苏、浙江等13个辖区的证监会派出机构或地方期货行业协会出台了辖区居间人管理办法或自律规则,但管理标准和尺度不尽一致。

中期协表示,2017年至今处理的各类投诉中,涉及居间人的投诉占比由2017年的5%上升至目前的33%,呈现逐年增长趋势。这些投诉90%以上因居间人诱导开户、喊单指导交易等超越居间本身的行为引发,对期货市场的健康发展造成了阻碍。此外,居间人是部分客户与期货公司发生经纪业务关系的桥梁,其收入主要依靠期货公司按照其所介绍客户参与期货交易产生的手续费返还,其与期货公司的合作已经成为此类期货经纪业务的关键一环,居间人的诚信程度与投资者利益息息相关。

徽商期货相关人士告诉《证券日报》记者,近些年,随着期货市场竞争日益激烈,期货居间人相关问题也逐渐暴露出来。《办法》出台为期货公司居间人管理提供了统一的制度依据,便于期货行业规范居间人管理,保护投资者和行业利益。该《办法》出台前,中期协也经过多次调研,对当前期货行业居间人情况进行了全面的了解,出台的内容贴近实际。

另有业内人士表示,随着居间人相关规章制度的逐步完善,期货公司将持续在监管机构的指导和监督下,对居间人加强准入管理、后续培训管理及舆情监测。同时,将居间人纳入自律管理范围,明确居间合作的门槛和居间人行为规范,设置风险金,均有利于规范期货行业居间业务的发展。

银行、金店贵金属销售抢跑“贺岁档” 专家称投资者抄底黄金尚早

■本报记者 彭妍

每年年底,都是银行贵金属销售的传统旺季,今年也不例外。《证券日报》记者日前走访北京地区部分银行网点发现,以牛年生肖为主题的贵金属产品纷纷上市,成为各家银行热推的产品。与此同时,各大黄金卖场及金店也相继推出了生肖贺岁贵金属产品。

值得注意的是,银行实物贵金属的销售渠道和销售方式也更加多元化,各大银行纷纷发力线上渠道助力黄金产品销售。

部分银行提前开售贺岁贵金属

离春节还有一段时间,部分银行已提前上线了牛年贵金属产品,既有传统的投资金条、贺岁金条,也有祝福金卡、压岁金条等具有牛年元素的贵金属产品。

例如,工行的牛年贺岁系列产品包括“十二生肖传世金·奋进牛”、牛年生肖银条、连年有余银钱、五福如

意银元宝、大牛年金片等产品。该行客户经理告诉记者,除了传统的投资金条受到投资者青睐外,小克重贵金属也成为首选。银行推出的金钞、金卡、福包等小克重贵金属产品,价格更加亲民,一般在千元左右。

举例来看,工行推出的“故宫贺岁”系列,其中一款名为“故宫有福气”的贵金属摆件,售价为698元/套;另一款名为“故宫福包之福运有余”的产品,售价为728元/套。另外,建行即将推出的“牛年压岁金”产品,实行九折优惠之后的售价为655元。

在走访过程中,建行某支行网点工作人员对记者表示,生肖压岁金是该行的主打产品,已经连续多年发售,这类产品克重小价格低,得到了很多客户的认可。另外,生肖压岁金引入了3D技术以及卡通元素,很多客户都会购买作为压岁礼送给孩子。

“每年年底都是来牛年生肖主题贺岁贵金属产品的上市期,现在进入12月份,各大银行都会以生肖牛为主题,推出相关贺岁产品。”某股份制银行工作人员表示,在价格方面,受国际金价影响,近期,黄金价格有所回

落,普通投资金条价格386元/克左右,相比11月上旬,每克售价下降20元左右。这使得不少热衷投资黄金的消费者大举买入。

同时,多家银行客户经理提到,贺岁金条由于题材设计、制作加工等成本,相对普通金条价格更高。而且,其价格走向与市场发行量、设计题材、发行机构、制作工艺等各种因素息息相关,不建议用作投资,比较适合用作送礼、收藏。而普通金条外形设计简单,价格主要受国际金价影响,变现渠道相对较多,获利的空间较大,更适宜投资。

除此之外,今年以来,银行实物贵金属在销售渠道和销售方式方面也更加多元化。据了解,目前各大银行纷纷发力线上渠道助力黄金产品销售。除了银行网点柜台之外,消费者可通过手机银行、银行自营网上商城、第三方电商平台和供应商合作等多种渠道进行购买。而在具体销售方式上,银行网点营销、微信朋友圈广告、微信公众号、微商、手机银行App营销等“齐上阵”。

在《证券日报》记者咨询购买黄

金时,多家银行的客户经理直接向记者推送了二维码并表示,目前银行主要是通过线上销售贵金属产品,节省客户到店成本,通过扫码可直接下单,既方便又安全。

记者扫描二维码后发现,其中有与银行合作销售的贵金属平台,也有银行自营网上商城或自营金店,产品种类很多,整个的功能模式与淘宝商城类似。客户可以通过线上咨询直接下单,产品将邮寄到家。

金价回落 金店迎销售高峰期

不只是银行贵金属产品热销,《证券日报》记者走访北京地区部分大型商场以及知名金店发现,临近年末,黄金饰品也迎来了销售的高峰期。

记者在各大商场的金店看到,前来选购黄金饰品的消费者络绎不绝,各种牛年主题新品占据了柜台最显眼的位置,小到各式各样的转运珠、手镯、项链,大到十足金摆件,投资金条都受到消费者的欢迎。