

券商抛百万年薪公开招聘高管 不足一个月4家券商高管变动

■本报记者 周尚任

金融机构高管人事变动一向颇受市场关注。2021年开年以来,证券业高管变动依旧频繁。

《证券日报》记者据东方财富Choice数据以及券商公告不完全统计发现,今年以来,在上市券商中,已有4家券商的5个董监高职位出现了调整。与此同时,也有券商正在招贤纳士,包括公开挂出招聘职业经理人、首席信息官(CIO)、私募基金子公司总经理等。

多家券商公开招聘高级管理人员

在“人来人往”的证券业,高管的变动更受行业和市场关注,而公开招聘高级管理人才,也逐渐成为不少券商青睐的招聘方式。

近日,渤海证券在其官方平台高调招聘职业经理人,其表示,为进一步做强做优做大国有资本和国有企业,完善市场化经营机制,激发企业发展新动能,持续推进高质量发展,经董事会审议通过,现面向社会公开选聘职业经理人。而本次渤海证券的选聘职位为副总裁3名,包括分管自营投资、另类投资业务1名;分管财富管理业务1名;分管私募股权投资业务1名。

资业务1名。

《证券日报》记者查阅渤海证券官网发现,渤海证券无论是董事长、总裁、首席信息官、投行业务、信用业务总监等多位高管,均是近两年刚“入职”渤海证券的“新人”,并且其董事长、总裁均有监管从业经历。

同时,新年伊始,长城证券在官方平台公开招聘首席信息官(CIO),全面负责公司信息技术与金融科技的管理工作。同时,长城证券还为其私募基金子公司公开招聘总经理。而长城证券则是因换届高管层“大换血”,在2020年10月底,从董事长、副董事长、总裁、副总裁全部变更。2020年7月份,国信证券也在其微信公众号高调发布有关“全球招聘公司副总经理,主要负责投资管理或资产管理业务”的信息。而在2020年,国信证券业完成了总裁的变更。

而从薪酬待遇来看,渤海证券表示参考市场同类可比人员薪酬水平,提供具有一定吸引力的薪酬待遇。《证券日报》记者通过猎聘网发现,有多家券商挂出百万元以上年薪招聘高级管理人员。其中,某证券公司招聘副总裁职务,分管公司自营投资业务,挂出的薪酬区间为96万元-120万元。

当然,从券商招贤纳士的背后,也往往透露出公司相关的业务布局。《证券日报》记者发现,今年以来,

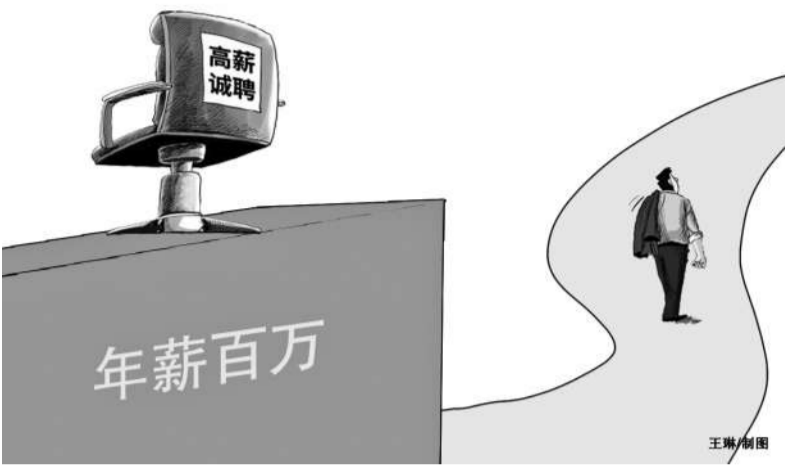
上述券商在招聘高管方面均需自营投资业务方面人才。要知道,随着A股的不断向好,目前证券自营业务已经连续三年成为券商第一大收入来源,但仍有不少券商在自营业务方面人才储备不足。

在近期券商密集发布的2020年度业绩预告中就可窥一二。多家券商纷纷表示,2020年,资本市场保持良好发展态势,各家均积极把握市场机遇,各项业务发展良好。经营业绩保持稳中向好趋势,而业绩大幅增长的主要原因也主要是证券自营、经纪业务、投资银行等业务增长。

新年伊始 券商高管变动频繁

据《证券日报》记者统计,今年以来包括中金公司、第一创业、长江证券、华林证券4家上市券商中有5位董、监、高的职位出现了调整,其中,华林证券副总裁翟效华由于个人原因申请辞去公司副总裁、执行委员会委员职务。2015年8月份至2019年4月份,翟效华任职于华林证券资产管理事业部,历任部门投资经理、副总经理、总经理。2019年4月份,华林证券聘任翟效华为副总裁,其在任不足两年即离职。

券商高管频繁变动的背后往往



也透露出相关公司的业务布局。《证券日报》记者发现,华林证券的高管变动较为频繁,其副总裁、董事潘宁于2020年2月份因个人原因辞职。

至于新的去向,记者通过天眼查发现,2020年8月1日,潘宁新任职深圳市立业集团有限公司(简称“立业集团”)总经理。

近日,又一名老将离开证券业,由于年龄原因,中金公司总裁助理杨新平也已辞任其总裁助理职务,据东方财富Choice数据显示,杨新平在任期间的最高薪酬为300.21万元。而在2020年7月份,中金公司的首席信息官吕旭也因年龄原因辞职,他于

2000年8月份加入中金公司至今20年,而据东方财富Choice显示,其在任期间最高薪酬高达1281.03万元。

而第一创业的首席风险官杨健也于近日辞职,据记者了解,杨健2013年9月份加入第一创业,其在任期间最高薪酬约为233.16万元。

通常来说,券商高管的变动,尤其是“掌舵人”的变动往往与股权变更、个人原因(包括退休等)公司重大经营战略调整等因素相关。在目前的监管环境及竞争格局下,高管变动也是券商整体业务革新、业务结构调整的一部分。客观来看,这样的现象有益于整个券商行业的良性发展。

江泰保险经纪冲击A股保险中介第一股 欲开启新的业务增长点

■本报记者 冷翠华

经历了8年上市准备期的江泰保险经纪股份有限公司终于提交了招股说明书,目前正处在预披露环节。根据招股说明书,江泰保险经纪拟大力开拓私人保险经纪业务,开启新的业务增长点。

事实上,有业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示,无论是保险公司还是保险中介公司,目前对资本的渴求皆较为强烈,但近年来我国鲜有成功上市的保险机构。也正因此,江泰保险经纪冲击A股能否成功也备受业界关注。

拟在深市中小板上市

根据中国证监会官网信息,江泰保险经纪拟在深市中小板上市,保荐机构为中信建投,拟公开发行股份不超过7164.27万股,公开发行的新股不低于本次发行后总股本的25%。拟募集资金约4.4亿元,将主要用于国内分支机构建设项目。

具体来看,江泰保险经纪募集的

资金将投入约2.73亿元用于国内分支机构建设项目,投入约1.4亿元用于电子商务与管理信息系统建设项目,投入约0.27亿元用于海外代表处建设项目。

公开资料显示,江泰保险经纪成立于2000年,并于2012年首次提出上市目标,至今已过去8年时间。其拟登陆板块以及上市辅导机构等都历经多次变化。

根据招股书披露,近年来,江泰保险经纪业务和利润都呈稳定增长态势。2017年到2019年,江泰保险经纪营业收入分别约为8.44亿元、10.03亿元,以及11.3亿元,2020年上半年营业收入为5.6亿元。2017年到2019年其净利润分别为3173.24万元、4040.83万元,以及5598.85万元,2020年上半年净利润为4679.39万元。

从业务结构来看,目前江泰保险经纪以财产保险业务为主。而此次其计划使用本次募集资金在全国范围内新建90家专营私人保险的营业部,开展私人保险经纪业务,服务高净值客户,为公司拓展新的业务增长点。

“江泰保险经纪可能希望通过上

市做大人身险业务,改变其业务结构较为单一的现状。同时,希望通过分支机构的开设稳定并扩大自身市场份额,提升综合竞争力。”一家券商的非银分析师向《证券日报》记者表示。

根据2019中国保险年鉴,2018年度,我国保险经纪市场中营业收入排名前10位的主要保险经纪公司的市场份额合计仅为37.79%。其中,2018年第一大保险经纪公司的市场份额为6.35%,江泰保险经纪的市场份额为3.47%。

江泰保险经纪招股说明书也提到,近年来私人保险经纪业务快速发展,业务体量明显提升,而该公司主营业务集中在财险领域,未来,其将积极布局私人保险经纪业务领域,提升私人保险经纪业务规模和市场占有率,以巩固其在保险经纪市场中的整体市场份额和行业地位。

保险对资本渴求较高

根据招股说明书披露,江泰保险经纪拟募集资金的绝大部分将用于国内分支机构建设项目,其重点又是

新建90家专营私人保险的营业部,以开拓私人保险市场,改变其目前以财险为主的业务结构,并给公司带来新的业务增长点。

江泰保险经纪董事长沈涛在2020年10月份的一场公开演讲中提到,其布局寿险业不是业务的转型,而是服务的升级。但他同时也提到,布局私人保险行业很“烧钱”,从2018年到2020年,该公司在私人保险领域投入了约1亿元,但他坚定看好该领域未来的发展前景。沈涛表示,江泰保险经纪的财险业务持续稳定增长,计划用财险的盈利来支持私人保险以及其他业务的发展。

江泰保险经纪招股说明书显示,经测算,国内分支机构建设项目建设期为3年,建成后预计实现年均营业收入17.2亿元,年均净利润1.14亿元,税后内部收益率为23.07%,税后投资回收期8.45年。

事实上,业内人士认为,无论是保险公司还是保险中介机构,目前其对资本的需求普遍较大,国元农业保险股份有限公司、锦泰财产保险股份有限公司等近期都明确提出过上市

计划,其中,国元保险去年10月份与IPO中介机构签署服务协议,并表示要把上市作为国元保险的“一号工程”。但目前国内仅有两家保险中介机构在美国上市,A股直接上市的保险(集团)公司仅有5家,另有3家在港股上市。

普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,近年来我国保险业高速发展,其背后都必须依靠资本的支撑,因此险企一直有需求通过上市来丰富资本补充的渠道。但由于未上市保险机构自身的持续盈利能力和业务模式受限较大,因此整体成功上市者并不多。

另一位不愿具名的分析人士表示,江泰保险经纪冲击A股的优势在于其财产险业务规模较大,经营稳定,带来较为确定的持续盈利预期,而劣势在于其目前在人身险领域基础较为薄弱,高处在投入期,当然,这也为其未来实现更好发展带来了想象空间,如果其成功上市,做大了人身险业务,那么,其有望成为在财产险和人身险都具有较强竞争力的综合保险中介服务机构。

银行2021年首季“营销战”进行中：发力线上揽储 大额存单“太抢手”

■本报记者 张志伟 见习记者 余俊毅

近期,各大银行今年的“开门红”首季营销活动均在进行中。一直以来,“开门红”都是银行现金回笼、增加存款的黄金时机,甚至是决定着银行全年指标、利润增收能否达成的关键。因此,通过大额存单、各种理财产品等举措完成揽储目标也成为行业现象。

《证券日报》记者走访了多家银行网点,发现今年各银行的“开门红”产品中,投资者对于基金以及对净值型理财产品更加青睐。

开年银行揽储力度不减 线上营销成主要趋势

新年伊始,银行业燃起新一季揽储热情,多家银行已布局好2021年“开门红”。所谓“开门红”,是指银行采取各项措施,以在阳历新年伊始大力“吸金”,为全年工作夺得“好彩头”的一种营销现象。

《证券日报》记者走访了北京多家银行网点,发现不少银行开始加大

了揽储力度,除了有存款或购买理财产品送礼品的活动外,部分银行还上调了定期存款的利率。

记者对比往年的国有大行存款利率,发现除了邮储银行,其他各大行的定期存款利率均有不同程度的提高。比如建行去年的定期存款的利率分别为1年期1.75%、2年期2.25%、3年期2.75%。而今年80万元以上的3年期存款甚至可以争取到接近4%的利率。

与国有大行相比,股份制银行的利率上浮则更为明显。有股份行针对银行的新用户在3年期和5年期产品中也都给出了不错的利息,其中10万元额度以上的年化利率可达4.05%。

某大银行经理对《证券日报》记者表示:“近年来传统网点经营模式发展遇阻,因此如何做好银行的线上营销才是业内的主要趋势。提前在App、微信等平台做好营销布局是关键。”

记者浏览各大银行的App和公众号平台发现,各银行均在线上做出了开年银行产品的推荐活动,还包括抽奖、办信用卡或存款赠送礼品的活动,更有银行推出了贷款利率“优惠”活动。

例如,某银行近日针对首次激活信用卡的客户推出了送礼活动。而另一家银行针对新增资金的客户推出相应的优惠,购买相应的理财或者大额存单,就可获赠礼品和抽奖等。“我们的抽奖活动中中奖率是100%。”该银行客户经理对记者表示。

《证券日报》记者在走访中注意到,去年基金销售的火爆和亮眼的业绩收获了众多投资者的青睐。因此今年以来,考虑投资基金的银行客户变得更加积极了,短短的半个月时间银行代销的基金产品中就诞生了多只“日光基金”。

某投资者对记者说:“早在去年底,我的银行客户经理就通知我做好准备抢购今年的新基金,还有新发的大额存单和稳健型理财产品。但是新基金和大量存单太抢手了,我没有抢到足够的份额。”

“我在活期账户里预留了几千元,剩余的资金全部满仓了基金,虽然银行客户经理提醒我将资金满仓基金需要注意风险,但我还是渴望通过基金投资获得更多的收益。”上述投资者继续对记者表示。

记者还注意到,为了满足客户的不同需求,今年很多银行还大力推进“按月付息”的大额存单产品。有些银行推出1年期2.175%、2年期3.045%、3年期3.9875%的按月付息大额存单;也有些银行推出1年期2.1%、2年期2.94%,起存门槛则分别为2万元和20万元的按月付息产品。

银行理财产品 净值化转型进度加快

《证券日报》记者走访中还注意到,目前净值型理财产品已成为各家银行新发行产品的主流,其发行数量和占比不断提升,保本理财已难觅踪影。但对于多数银行而言,仍需妥善处置过渡期内存量资产整改工作。

从记者走访银行网点收到的反馈来看,多数银行理财经理告诉记者:“对于向投资者进行净值型理财产品的普及和宣传教育工作一直是银行高度重视和不断加强的。从我们网点来看,越来越多的投资者认可并接受了理财产品的净值波动。”

记者通过与身边的普通投资者

沟通后发现,银行理财产品不再“保本”和“刚性兑付”,像其他的投资产品一样是有盈亏波动的观念已经被投资者广泛接受。

小花科技研究院高级研究员苏筱芮对《证券日报》记者表示,银行理财的净值化转型进度正在不断加快,在打破刚兑后,银行理财产品在市场竞争中保留的是“软实力”,例如代销渠道、品牌声誉等,想要提升其市场竞争力,应当培养“硬核功夫”,在用户体验、投研产品、科技赋能等方面加大投入。监管整改期限延长给了银行更多空间去抓住机会。银行应当在转型期围绕“硬核功夫”苦心修炼,通过激励机制引入适应市场化竞争的行内人才,锻造出“来之能战,战之能胜”的专业队伍,打造符合监管需求、具有市场竞争力的“硬核产品”。

她还建议投资者,在理财产品向净值化转型以后,居民理财仍应根据自身的风险承受能力进行选择,如为保守型可选择大额存单等保本产品,或者收益变化幅度不大的货币基金;如有一定的风险承受能力可继续选择银行理财产品,或者基金等。

民营银行高息揽储 或打“擦边球”

月付利息年化收益率高达4%以上

■本报记者 彭妍

在取消“智能存款”、压降结构性存款、叫停“靠档计息”创新产品以及互联网存款外部渠道受限的多重压力之下,对于中小银行而言,揽储压力越来越大。不过,《证券日报》记者近日调查发现,不少民营银行推出了“分期派息”的产品来应对揽储压力,即将长期存款“包装”成按周计息产品进行销售。

银行业内人士指出,这之前被叫停的“靠档计息”类似,属于“换汤不换药”,均存在负债与资产过度错配等底层风险,未来可能会被监管层密切关注。

靠档计息刚“退隐” 分期派息又“上线”

在“靠档计息”产品“退隐江湖”后,民营银行纷纷以创新产品方式来揽储。《证券日报》记者发现多家民营银行自营APP,用“按月付息”“分期付息”类产品作为对靠档计息产品的一种替代,这类存款不仅存取灵活且还能获得高息回报。

值得注意的是,这类分期派息的存款产品,即满一个周期时就可提前支取本金和利息,同时利息按满期年化利率结算。从产品的利率和期限来看,可实现“短期长息”,对投资者而言吸引力不小。

例如,蓝海银行在售的“周期派息”存款产品,存期5年,派息周期包括每7天、30天、90天、180天、360天派息。根据派息周期长短相关产品存款利率最低年化3.6%,最高4.7%。也就是说,存1年以内的话,年化利率最高可以达到4.7%。假设有10万元,存1年的话,年利息能达到4765.28元。

另一家民营银行推出的“分期派息”产品利率更高,满7天每期派息收益率为3.7%,满1个月以上的每期派息收益率在4%以上,12个月的可达4.6%。值得注意的是,该行其他普通1年期定期存款产品年利率仅为2.25%。

由于存取灵活、利率较高,中小银行创新推出的“分期派息”存款产品也受到市民青睐。“目前传统银行的定期存款利率最高不超4%,而‘分期派息’产品与普通定期存款相比,不仅收益高,还可提前享受本金利息带来的收益。”张女士告诉记者。

是“金融创新” 还是打“擦边球”?

民营银行发行的分期派息产品看似高收益、门槛低,那么,分期派息产品到底是否有违规之嫌?这样的创新模式是否合规?在业内人士看来,在较高的收益背后,却隐藏着一定的风险。

“从机构角度看,‘高息揽储’抬升银行负债端的成本,同时,也对机构资产端的风险定价提出了更高的要求,会造成与资产端期限错配,造成流动性问题,高处在投入期,当然,这也为其未来实现更好发展带来了想象空间,如果其成功上市,做大了人身险业务,那么,其有望成为在财产险和人身险都具有较强竞争力的综合保险中介服务机构。”

一位匿名的银行业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示,如果分期派息年化利率与过往靠档计息产品利率差不多,利率高达4%以上或者5%的话,那么存在高息揽储的嫌疑,但是不涉及违规的层面。如果有高息揽储嫌疑的话,未来一定会受到监管管制。

小花科技研究院高级研究员苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示,这种分期派息产品有擦边球之嫌。分期派息产品目前处于监管空白,目前中小银行的负债端并没有显著的路,对于中小银行目前的支持政策较少。从利率来看,这种“短期长息”的产品或为中小银行揽储而实施的无奈之举。苏筱芮建议,对存款产品更倾向于规范而不是一刀切,在允许中小银行进行揽储形式的存在同时,需要做好风险管理,依照监管规定,底层资产与负债端不得过度错配,制定挤兑相关预案。

近年来,商业银行创新类存款产品、互联网存款业务的监管态势日益趋严。为了商业银行业务能够规范揽储业务提供具体思路与实践参照。前不久,银保监会公布《商业银行负债质量管理办法》(以下简称《办法》),此次《办法》也一脉相承,将“合规经营”“风险管理”放在“金融创新”之前,对银行在负债端开展创新业务提出了严格要求。

上述匿名的银行业内人士对记者表示,对于银行负债管理的新规,本身来讲,负债业务是银行非常重要的业务,因为中国历来有存款银行的思想,本身来讲,其实不管大型银行还是中小银行都应该去创新多元化的负债来源,例如同业存款、个人存款、公司存款。

他进一步表示,中小银行在面临当前负债来源困难的情况下,应该更多的拓宽它的负债来源,比如零售方面,在不依靠第三方的渠道之后,应该去加快建设自营渠道,同时也要加大对同业存款和公司存款的力度,实现银行负债来源的多元化。同时,对于期限作出一个管理,满足银行负债管理的要求,实现风险的分散。

在苏筱芮看来,在数字经济时代,传统金融业务与新型科技业务日益交融,尽管科技助力金融业务能够提升流程效率,但亦不能忽视底层风险,尤其是以“金融创新”为名打擦边球,甚至谋取监管套利的行为需要加大处置力度。