

券商资管业务展现增长韧性 最新私募资管产品规模达5.47万亿元

■本报记者 周尚仔
见习记者 于宏

近日,券商最新私募资管产品规模数据出炉。

截至2024年末,券商私募资管产品规模达5.47万亿元,较去年同期增长3.04%。同时,2024年券商新设私募资管产品规模同比增长近20%。无论是存量规模还是年度新设规模情况,都展现出券商私募资管业务蓬勃发展的强劲势头。

中信建投证券研究发展部非银金融与前瞻研究首席分析师赵然表示:“券商资管是2024年最具业绩韧性的业务板块之一,部分券商正在加速申请设立资管子公司或公募资格。”

固收类产品规模 增长势头强劲

中国证券投资基金业协会披露的最新数据显示,截至2024年末,券商私募资管规模达54656.87亿元,较2023年末增加1611.02亿元,增幅为3.04%;从产品备案通过情况来看,2024年全年券商私募资管产品设立规模为3624.96亿元,同比增长19.85%,体现出券商私募资管业务稳健发展的良好势头。

具体来看,截至2024年末,以主动管理为代表的券商集合资产管理计划规模为28952.92亿元,较上一年末增长了3025.41亿元,增幅为11.67%,占券商私募资管产品规模的比例由上一年同期的48.88%上升至52.97%,这在一定程度上体现出券商资管业务向主动管理转型的成效;单一资产管理计划的规模为25703.95亿元,较上一年末减少了1414.39亿元,降幅为5.22%,占券商私募资管产品规模的比例由上一年同期的51.12%下降至47.03%。

从产品结构来看,固收类产品表现亮眼,产品规模进一步扩大,占券商私募资管总规模的比例也有所提升。截至2024年末,固收类产品规模为45227.38亿元,较上一年同期增长了2533.44亿元,增幅为5.93%,占券商私募资管总规模的比例也从上一年同期的80.48%进一步攀升至82.75%。

对于2024年固收类产品规模显著增长的现象,深圳市前海排排网基金销售有限公司研究员卜益力在接受《证券日报》记者采访时表示:“2024年,投资者风险偏好整体有所下降,导致更多资金流向了安全性更高、收益相对稳定的固收类产品。同时,券商资管业务结构加速优化,固收类产品因其稳定性和专业性日渐成为券商资管的核心产品。此外,去年债券市场整体表现较好,债券型产品收益率较高,从而吸引了大量资金流入。”

与此同时,混合类产品、权益类产品、期货与衍生品类产品这三类产品的规模均较上一年同期有所下滑。截至2024年末,混合类产品规模为4755.17亿元,较上一年同期下滑9.65%;权益类产品规模为4342.93亿元,较上一年同期下滑8.29%;期货与衍生品类产品规模为331.4亿元,较上一年同期下滑6.22%。

券商争相布局 公募赛道

从行业格局来看,券商私募资管产品管理规模呈现较大分化。

截至2024年末,券商平均管理私募资管产品规模为569.34亿元,管理规模中位数为207.11亿元。其中,管理规模大于2000亿元的券商有7家,管理规模在500亿元至2000亿元之间的有22家,管理规模在200亿元至500亿元之间的有20家,



截至2024年末
券商私募资管产品规模达5.47万亿元
较去年同期增长3.04%

管理规模在30亿元至200亿元之间的有28家,管理规模在30亿元以内的有19家。

资管业务对券商业绩的贡献度正进一步提升。去年前三季度,43家上市券商资管业务手续费净收入合计为338.77亿元,同比微降2.46%,表现出较强韧性。随着资管业务的发展潜力日益显现,券商正加码资管业务布局,优化业务结构,并通过设立资管子公司、申请公募牌照等方式进军公募赛道,拓展资管业务边界。

2月5日晚间,国信证券发布公告称,子公司国信资管1月27日领取了《经营证券期货业务许可证》,证券期货业务范围为:证券资产管理。去年10月份,西部证券披露,

拟出资10亿元设立全资资产管理子公司。此外,广发资管、光证资管、国信资管等资管公司正排队申请公募牌照。

“券商纷纷通过设立资管子公司、申请公募牌照来拓展公募资管业务的趋势反映了行业发展的必然性。拓展公募领域业务机遇,不仅有助于券商资管业务协调发展、提升竞争力,长远来看也有助于推动资本市场的规范化和成熟化发展。”卜益力表示。

同时,不少券商正力争在资管业务领域打造特色优势。申万宏源资管业务坚持“提升产品业绩、做强主责主业”的发展思路,围绕强化“固收类”和“权益类、衍生品类”的双轮驱动模式,夯实投研、

渠道和合规风控等运营支持的三大支撑能力,提升核心竞争力,抓好重点产品、重点渠道,不断丰富产品图谱。

西南证券资管业务将“特色化、子公司化、公募化”作为未来五年的战略发展目标,着力打造专业化、平台化的投研体系,力争以机构业务为突破口,逐步推进零售代销渠道准入工作,构建广泛覆盖的销售网络。

万和证券表示,公司资管业务将以资产证券化为特色优势,围绕固定收益等标准化投资积极拓展公募REITs业务,发展固收+、FOF及另类投资等特色资管业务,构建“资产证券化+REITs+传统资管”三驾马车。

截至2月7日,已有75家非上市 财险公司披露偿付能力报告 58家非上市财险公司 2024年实现盈利

■本报记者 冷翠华 见习记者 杨笑寒

2024年四季度偿付能力报告陆续披露,非上市财险公司的“成绩单”随之揭晓。

据《证券日报》记者统计,截至2月7日,已有75家非上市财险公司披露偿付能力报告,去年合计实现保险业务收入4415.21亿元,实现净利润51.82亿元,其中58家公司实现盈利,占比77%。

受访专家表示,2024年,财险公司净利表现较好,主要受投资端回暖、部分险种保费增速明显、头部险企拉动等因素影响。展望未来,预计财险公司会提高车险领域经营效率,并延续健康险等部分非车险领域险种的发展趋势。

可比净利同比大涨58.6%

记者据中国保险行业协会数据统计,截至2月7日,已有75家非上市财险公司披露2024年四季度偿付能力报告。其中,申能财险于2024年成立,为首次披露偿付能力报告,无2023年可比数据。从可比数据来看,非上市财险公司2024年合计净利润同比大增,保险业务收入也同比上涨。

保险业务收入方面,2024年,75家非上市财险公司合计实现保险业务收入4415.21亿元,中国人寿财产保险股份有限公司、中华联合财产保险股份有限公司、华安财产保险股份有限公司、泰康在线财产保险股份有限公司、紫金财产保险股份有限公司分别实现保险业务收入1111.83亿元、681.51亿元、151.45亿元、140.59亿元、128.31亿元,暂列前五。从可比数据来看,2024年,非上市财险公司保险业务收入同比增加6.0%。

净利润方面,2024年,75家非上市财险公司中有58家公司实现盈利,总盈利额为96.98亿元;17家公司亏损,总亏损额为45.16亿元;75家公司合计实现净利润51.82亿元。从可比数据来看,非上市财险公司2024年净利润同比大涨58.6%。此外,与2023年相比,有46家公司净利润表现有所好转。其中,7家公司亏损减小,9家公司实现扭亏为盈。

对于去年财险公司的经营表现,普华永道管理咨询(上海)有限公司中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者分析称,整体而言,2024年财险行业的经营状况有所好转。其中,投资端受益于资本市场的表现,利率下行使得债券投资产生重估增值,因此财险公司投资收益较2023年有明显改善,这也是行业整体盈利水平改善的主要原因。在承保端,财险行业在健康险和家财险(家庭财产保险)等险种上的增速明显,拉动了保费规模的增长。

对外经济贸易大学保险学院教授王国防对《证券日报》记者表示,2024年四季度,财险公司整体呈现出保险业务收入和净利润双增长的态势。一方面,2024年资本市场表现相对较好,部分财险公司抓住了机会,通过合理配置资产,投资收益大幅增加,对净利润的增长起到了重要推动作用。另一方面,行业“马太效应”明显,头部险企凭借品牌、渠道、技术和风险管理等优势,占据了市场份额和利润的较大比例,也带动了整个财险行业净利润的增长。

综合成本率仍处高位

除净利润外,综合成本率也是衡量财险公司盈利能力的重要指标之一。综合成本率反映了财险公司在承保端的盈利能力,当其高于100%,意味着财险公司在承保业务方面出现了亏损。

近年来,受多种因素影响,财险公司的综合成本率持续维持在高位。2024年,已公布综合成本率的73家非上市财险公司(部分险企如劳务社等因公司经营模式问题无法计算相应指标,因此不适用)中,有53家超过100%,占比超七成。

究其原因,周瑾认为,相较于此前,尽管财险公司的综合成本率受益于费用率下降而有所改善,但随着赔付率较高的新能源车险和健康险在财险公司业务中的占比不断上升,赔付率也随之承压。此外,由于经营效率和控费能力在不同公司之间的分化严重,综合成本率表现较优的主要是大型险企,大部分中小财险公司仍然处于承保亏损状态。

对于财险公司如何优化综合成本率,王国防表示,可以探索以下几种方式:第一,优化业务结构,通过科技赋能,利用大数据、人工智能等技术手段,提升风险评估和定价能力,精准识别和控制风险,降低赔付率;第二,提升经营管理效率,优化承保和理赔流程,提高运营效率,降低人力成本和运营成本;为实现差异化竞争,中小财险公司可聚焦细分市场,针对特定行业和客户群体,深入了解需求,开发专属产品,提供强大的风险管理服务,形成差异化竞争优势。

展望今年,周瑾认为,财险行业将呈现以下几个发展趋势:一是财险行业的存量竞争还会进一步加剧,尤其是在车险以及传统非车险业务方面;二是行业会继续在健康险、责任险和家财险等险种上的发展力度,实现相对稳定的保费增长;三是财险行业会在车险领域提高经营效率以及降低赔付成本上下功夫,尤其是在监管机构、汽车主机厂以及大型险企等多方协同努力下,新能源车险的赔付率有望进一步改善;四是财险公司的经营业绩分化会继续加剧,预计中小险企的承保压力仍然巨大,承保端改善的空间有限。

钱塘征信完成工商登记 为第三家持牌个人征信机构

■本报记者 李冰

日前,国家企业信用信息公示系统显示,钱塘征信有限公司(以下简称“钱塘征信”)完成工商登记,正式成为继百信征信和朴道征信后的第三家持牌个人征信机构。

钱塘征信方面表示,将践行征信为民理念,秉持“信用为本、平等普惠”的发展原则,为金融机构提供更加多样、更加丰富的个人征信产品,支持普惠金融发展。

股东结构多元化

工商登记信息显示,钱塘征信注册地为浙江省杭州市西湖区,注册资本人民币10亿元,法人代表

李臻。

钱塘征信持股比例由股东按市场化原则平等协商确定。目前来看,钱塘征信的股东结构呈现多元化的特点,由3家国有企业和3家民营企业共同出资发起成立。其中,浙江省旅游投资集团有限公司持股40.1%,蚂蚁集团全资子公司浙江融信网络技术有限公司持股29.9%,其他持股股东分别为传化集团有限公司、杭州市金融投资集团有限公司、浙江电子口岸有限公司、杭州溪树企业管理合伙企业(有限合伙)。

中国银行研究院研究员杜阳对《证券日报》记者表示,市场化个人征信机构的加入为征信市场提供三方面助力。一是扩展信用数据覆盖范围。市场化征信机构可以从更多样

化的数据来源采集信息,帮助覆盖没有银行贷款或信用卡记录的人群,扩大征信服务的覆盖范围。二是提升数据维度和深度。市场化征信机构可以探索多维度的信用评估数据,除了金融行为,还可能纳入消费、出行、社交等维度,构建更为全面的信用画像。三是提升数据实时性和更新频率。市场化征信机构在数据采集、处理和更新上更具灵活性和速度优势,有望为贷款机构提供更实时的信用数据,帮助金融机构提高风控效率。

按市场化原则设立股东会

此前,中国人民银行已于2024年11月11日公示了钱塘征信的设立

许可及其董事、监事和高级管理人员的任职资格审核。钱塘征信后续将按照市场化原则设立股东会、董事会、监事会和高级管理层,聘请具备专业性、良好声誉的独立董事,提升公司治理水平和社会责任担当。

“按市场化原则设立股东会、董事会等有利于激发企业的内在活力,提升企业运行效率,进而推动企业实现高质量发展。”中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者表示,钱塘征信优化了征信市场布局,增加个人征信有效供给,激发竞争活力,助力金融服务提质增效。预计该公司将凭借多元数据要素和金融科技手段,为金融等领域提供多元征信服务与产品。

杜阳分析称,当前中国个人征

信市场呈现出以下发展特征和态势:一是需求场景日趋多元化。个人征信服务从传统的信贷领域拓展至消费金融、租赁、保险、电商、出行等多个领域。例如,消费金融领域通过征信评估用户信用风险,推动贷款审批效率;租赁行业则依赖信用数据降低违约风险。

二是技术创新成为核心竞争力。征信机构通过大数据技术整合银行信贷、公共缴费记录、社交数据等多维度信息,构建精准的信用评分模型。例如,互联网企业依托平台数据优势,推出基于AI的动态信用评估工具,提升服务效率。三是数据覆盖范围持续扩大。水电煤气缴费记录、交通违章、电商交易等数据被逐步整合,弥补传统金融数据的盲区。

75家人身险公司去年银保新单保费收入约7289亿元

■本报记者 冷翠华

2024年,人身险公司银保渠道业务遭遇了挑战。

记者近日从业内获得的同业数据信息显示,去年,纳入统计的75家人身险公司银保渠道新单保费收入约7289亿元,同比下降22%。其中,新单期缴保费约3586.7亿元,同比下降13%;新单趸缴保费约3702.3亿元,同比下降28.3%。

业内人士认为,在实施“报行合一”(保险公司必须严格执行经备案的保险条款和保险费率)和取消“一对三”(商业银行每个网点在同一会计年度内只能与不超过3家保险公司开展代理业务合作)的背景之下,短期内银保渠道保费收入同比下降,同时,不同险企的银保策略和同比增长情况分化较大。

三方面因素影响

银保渠道是人身险公司的重要

业务渠道之一,长期以来以其广泛的客户触达能力和高效的销售模式受到青睐。不过,近年来,随着监管政策的调整和市场环境的变化,银保渠道的业务规模出现了较大波动。自2023年9月份开始,银保渠道开始全面实施“报行合一”政策,这一政策的实施旨在规范市场秩序,减少恶性竞争,但也是对银保渠道的短期业绩带来了一定压力。

2024年是“报行合一”政策实施的第一个完整年度。从同业交流数据来看,24家险企银保渠道新单保费实现正增长,占比约32%;50家下跌,1家持平。按银保渠道新单保费收入金额排名,最高达495.57亿元,超过200亿元的险企共有12家。同比来看,去年这12家险企银保新单保费收入全部下降,最高降幅达41%,最低为3%。

中华联合保险集团有限公司研究所首席保险研究员邱剑对《证券日报》记者表示,去年,银保新单保费整体同比明显下降,主要有三方

面因素。一是受“报行合一”政策影响,银保渠道的佣金费率大幅下降,削弱了银行渠道的销售动力;二是保险产品预定利率下调,一定程度上影响了银保渠道保费收入;三是消费行为变化,也在一定程度上影响了银保渠道保费收入。

险企间呈分化状态

虽然去年银保渠道业务整体下降超两成,但不同险企间呈分化状态。9家险企银保新单保费收入同比增幅超过100%,不过多数险企银保收入绝对额并不高,最高的为114亿元,最低的为1734万元。还有9家险企银保新单保费收入同比增幅在27%到83%之间。

同时,在银保渠道整体新单保费下降的背景下,新单期缴保费同比降幅较小,为13%;新单趸缴保费同比降幅较大,为28.3%。业内人士认为,这表明险企在银保业务方

面,正在逐步向长期期缴业务转型,以提升业务的可持续性和价值贡献。

邱剑认为,去年5月份,监管机构取消了银行网点与保险公司合作的数量限制,增加了中小险企开拓银保渠道的机遇,同时提升了市场竞争的激烈程度。部分中小险企资源综合能力强、产品符合市场需求,同时与银行的合作模式更加灵活,因此,市场竞争优势凸显出来,同比增速超过行业整体增速。此外,部分险企上一年的银保收入基数较高。

还有一家银行系险企相关负责人对记者分析称,自从银保渠道落地“报行合一”政策以来,渠道费用水平明显下降,降本增效成果显著。银保渠道从原来的规模贡献渠道向价值贡献渠道过渡,部分险企的理念也发生了变化,重新审视银保渠道的定位和价值,并纷纷加大经营力度。

邱剑也表示,在“报行合一”和取消银保合作数量限制的政策叠加影响下,银保市场正在发生变化。首先,保险公司之间的竞争更多地转向了产品和服务质量,而不是价格竞争,减少了价格战和资源浪费,有效降低运营成本。从长远来看,有助于推动整个行业的健康发展和可持续性。

其次,银行在选择合作险企时更加灵活,能够为客户提供多样化的保险产品,助力打造金融超市,这也促使险企提升市场竞争力,更加注重产品和服务创新以满足不同客户的需求。对于中小险企而言,能够有更多的机会与银行合作,触达更多网点,提高了产品的可及性和可得性。

邱剑认为,未来银保渠道要实现良好发展可以从多方面进行探索,包括创新合作模式、优化保险产品结构,构建客户至上的服务体系,培养专业队伍强化销售能力,以及加强数字化建设等。