

年内公募基金基金经理离任达182人次 是否设立“过渡期”存分歧

■本报记者 王宁

与往年相比,今年以来,公募基金基金经理的人员流动仍保持在较高水平。根据Wind数据统计,截至8月11日,年内公募基金基金经理离任高达182人次,接近去年同期水平。

多位业内人士向《证券日报》记者表示,基金经理的离任一般分为两类:一是卸任所管理全部产品的基金经理职位,这就意味着基金经理要离开所在公司;二是卸任部分在管产品基金经理职位,这属于正常调整。

基金经理离任也引发了业内对是否设立“过渡期”的争议。有业内人士认为,很多个人投资者在选择基金时将基金经理作为最大考虑因素,因此,基金经理的卸任应当设立“过渡期”,给予基民一定时间选择是否赎回。但也有业内人士认为,基金经理卸任后并不意味着相关产品业绩一定会差,管理人在选择基金经理时,主要考虑该基金经理是否有能力管好产品,因此,基金经理的离任并不会对产品的业绩产生很大影响。

年内公募基金 新聘基金经理393人次

根据Wind数据统计,年内公募基金离任基金经理合计达182人次,其中,排名靠前的分别是博时基金、安信基金和农银汇理,离任基金经理人次分别为7次、5次、5次;华安基金、汇添富基金、工银瑞

信、金鹰基金和南华基金等7家公司,年内离任基金经理均达到了4人次。此外,鹏华基金、诺安基金、中欧基金、九泰基金和上投摩根等12家公司,年内离任基金经理均达3人次。

排排网财富研究部副总监刘有华告诉记者,基金经理人员流动原因有很多,但值得注意的是,私募基金“阳光化”后,私募基金具备投资策略灵活度高、激励机制更有吸引力等诸多优势,吸引了越来越多的优秀人才加盟。

在新聘基金经理方面,数据显示,年内公募基金合计新聘基金经理高达393人次,其中,嘉实基金以20人次排名居首,博时基金以14人次居第二位;汇添富、富国基金等3家公司新聘人次均为9次。此外,华夏基金、广发基金和南方基金等18家公司,年内新聘人次在5次至9次之间。

从目前全行业基金经理人数排名来看,嘉实基金、华夏基金和广发基金的基金经理人数最多,分别是88人、81人和79人;其次是博时基金、富国基金和南方基金,分别为78人、77人和72人。除了这6家公募基金外,其余公司的基金经理人数均在70人以下;其中,50人至70人的有8家,30人至50人的有17家,10人至30人的有66家。

是否设立“过渡期” 引业内热议

基金经理的突然离任往往引起业内高度关注,尤其是管理规



模偏高、具有一定明星效应的基金经理。

上述华南某基金公司相关人士表示,从投资者选择基金的角度来看,通常基金经理的离任会对产品造成较大影响,毕竟基金能否创造阿尔法收益与基金经理个人能力息息相关,但这并不意味着更换基金经理产品收益就一定会下降,毕竟基金公司在选择下一任基金经理时,也是经过了审慎选择,认为其有潜力、有实力管好产品才会做出决定。对于投资者来说,当

所持产品发生基金经理离任的情况时,不妨耐心观察一段时间,看新任基金经理的风格是否与风险收益偏好相适配。

也有公募人士认为,就目前来看,部分投资者选择基金时是“冲着基金经理去的”,站在投资者的角度来看,应当设立“过渡期”,让投资者有更多时间选择,对投资者更负责。

“基金的风格、收益等都是由基金经理的能力圈和投资风格来决定的,可以说基金经理对产品

的影响至关重要,且投资者认购产品大部分都是冲着基金经理去的。因此,基金经理才是产品的核心。”刘有华向记者表示,基金经理离任设置“过渡期”完全有必要,这能够起到保护投资者的作用,同时,产品业绩也不会受到较大影响。

玄甲金融CEO林佳告告诉记者,私募基金经理的离任一般都会有“过渡期”,但如果是受到负面因素影响,一般会突然离任,这也要视具体情况而定。

同业存单理财投资门槛 低至1分钱

专家称或承接部分现金管理类理财产品外溢资金

■本报记者 彭妍

近期,银行理财子公司也在加快推出同业存单类理财产品。例如,工银理财近期发布了一款同业存单及存款固收类开放式理财产品,并于8月11日开始计息。这已是今年以来,银行理财子公司发布的第4只同业存单类理财产品。

“银行理财子公司布局同业存单类产品是理财子公司为平衡收益性、流动性、安全性而进行的探索和创新,也意在抢占市场份额。”中信证券首席经济学家明明对《证券日报》记者表示,目前来看,尽管同业存单类理财产品数量并不多,但发展潜力较大,可满足投资者对高流动性、稳健收益产品的需求。基于此,在现金管理类理财产品整改压力下,同业存单类理财产品有望成为银行理财子公司下一个发力点,或承接部分现金管理类理财产品外溢资金。

多家银行理财子公司 布局相关产品

记者根据中国理财网数据统计,目前已有4家银行理财子公司发布了同业存单类理财产品。除工银理财外,中银理财今年5月份推出了“中银理财—稳富高信用等级同业存单指数7天持有期理财产品”,招银理财、交银理财则分别于今年3月份、4月份发布了主要投资于同业存单的理财产品“招睿活钱管家(同业存单及存款)1号固定收益类理财产品”“稳享日开(同业存单及存款)”。在起购门槛的设置上,工银理财、招银理财、交银理财发行的同业存单类理财产品,起购金额均为1元,中银理财发行的同业存单类理财产品,起购金额更是低至0.01元。从产品的业绩比较基准来看,上述理财子公司发行产品的业绩比较基准在2%至3.6%之间,收益率相对稳健。

多位银行理财经理对记者透露,对于投资者而言,同业存单类产品流动性较高,资金的安全性较高,收益整体优于现金管理类理财产品,适合有流动性管理需求或低风险资产配置目标的投资者。

星图金融研究院副院长薛洪言在接受《证券日报》记者采访时表示,今年以来,受资本市场大幅调整、银行理财频现“破净”等因素影响,以同业存单指数基金为代表的现金管理类理财产品受到市场追捧。

风险低流动性强 发展前景广阔

资管新规过渡期后,保本型理财产品的资金会发生大规模外溢。当前,各家银行及银行理财子公司正在加速压降和调整现金管理类理财产品规模。

薛洪言也表示,同业存单类理财产品以银行同业存单为底层资产,风险低、流动性强,可理解成创新型现金管理类理财产品。2014年末以来同业存单指数年化收益率约为3.6%,比较适合风险偏好较低、对流动性和收益率有一定要求的投资者,某种程度上可作为货币基金的替代品。

不过,普益标准研究院王丽娟提醒,低风险不等于保本,机构在投资者教育方面应注重风险提示,帮助投资者熟悉产品要素和资金投向等,并提醒投资者该类产品与银行存款的区别以及该类产品仍存在净值波动导致收益不及预期的可能。

明明表示,同业存单指数理财产品未来收益率走势与其挂钩的同业存单指数紧密相关,而同业存单指数反映整体同业存单市场的表现,从央行在二季度货币政策执行报告中的表态来看,短期利率或略有上行,在短期内压制同业存单指数理财产品收益率,但长期来看,其收益率大概率高于货币基金,风险也在可控范围内,是不错的投资标的。

同业存单类理财产品未来市场前景如何?薛洪言认为,同业存单基金大概率将达到万亿元规模,未来仍有较大的发展空间。

东方金诚金融业务部副总经理李茜表示,同业存单类理财产品可以作为货币基金等产品的替代与互补产品,满足低风险偏好投资者需求,发展前景十分广阔。

本版主编于德良 责编吴谢 制作李波
E-mail:zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

年内券商近170亿元IPO承销保荐收入进账 前十大券商包揽七成

券商投行内控建设及执业质量仍需不断提升

■本报记者 周尚任

券商投行业务集中度正在不断提升,头部优势明显。今年以来,券商IPO承销及保荐收入近170亿元,而前十大券商就包揽了七成收入。

然而机遇与挑战并存,在业务迅速发展、取得亮眼成绩的同时,尽职调查不充分、保代“作弊”等一系列问题也逐渐暴露,监管部门对投行业务的处罚力度不断加强,券商内控建设及执业质量仍需不断提升。

券商投行业务 集中度提升

Wind数据显示,年内券商IPO承销及保荐收入近170亿元,其中,中信证券、中信建投、海通证券、中金公司、华泰联合、国泰君安、民生证券、招商证券、光大证券、东兴证

券的承销及保荐收入(包含联席)分别为22.91亿元、20.63亿元、17.12亿元、16.99亿元、11.43亿元、10.21亿元、5.71亿元、5.11亿元、4.44亿元、3.85亿元,包揽了七成券商投行业务收入。

数据显示,今年以来券商共服务228家企业完成A股IPO(按发行日期计算),募资总额为3425.31亿元,同比增长2.7%。其中,券商已获得IPO承销及保荐收入167.6亿元,同比增长3.7%。

从保荐机构承销数量及金额方面来看,头部券商优势明显,业务集中度加速提升。中信证券、中信建投、中金公司、海通证券、华泰联合、国泰君安等6家券商的首发保荐数量均超10家,其中,中信证券、中信建投、中金公司等3家券商的合计首发募集金额就占据了市场一半份额。

对此,开源证券非金融行业首席分析师高超表示,“科创板和

创业板注册制试点以来,发行效率的提升直接利好券商大投行业务,大投行业务净利润同比有所增加,头部券商在投行业务方面项目与人力储备充足,专业实力较强,更加受益。”

毕马威表示,券商投行业务在取得亮眼成绩的同时,亦面临三大挑战:行业集中度加速提升,保荐人责任愈发重大,券商激励和约束机制进一步调整。

当前,保代人数已大幅扩充至7518人。从综合执业信息方面来看,根据中证协最新的“保荐代表人分类名单A”显示,保荐项目数量超10个的保代共有205人,无不良诚信信息且水平评价测试达到基本要求的保代共有7250人,整体专业化特征显著。

不过,也有241位保代因违反公司制度、自律规则、监管规定、法律法规等原因受处罚,26位保代专业能力水平评价测试未能达到基

本要求,甚至还有保代“作弊”事件发生,8月8日,江苏证监局对某保代采取出具警示函的监管措施,因其在开展辅导工作过程中,存在参与证券市场知识测试作弊的行为。

13家券商申报IPO项目 撤否率均在20%以上

今年以来,监管部门已向多家券商出具警示函,17家券商的41位保代也被公示受到行政监管措施、行业自律组织纪律处分或自律管理措施。涉及投行业务的违规信息中,主要涉及首发上市未勤勉尽责履行相关职责、保荐项目执业质量不高、尽职调查不充分等问题。

投行业务快速发展的同时,监管部门对券商投行的处罚力度不断加强,对机构及个人的“双罚”案例也持续增加。5月份,证监会在系统内印发了《证券公司投资银行类业务内部控制现场检查工作指

聚焦“新市民” 国寿寿险致力打造有温度的保险服务

改革开放以来,随着我国工业化、城镇化进程加快,流动人口群体也不断壮大。近期,“新市民”成为金融领域的“热词”。中国银保监会、中国人民银行联合印发的《关于加强新市民金融服务工作的通知》明确了新市民的定义,是指因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因导致城镇常住,未获得当地户籍或获得当地户籍不满三年的各类群体,包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等,目前约有3亿人。

作为中国改革开放的先锋城市,享有“创业之城”美誉的深圳不断吸引着一批批“新市民”的加入。深圳新市民数量大,做好新市民金融服务意义重大。作为国有险企中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)在深机构,中国人寿寿险深圳分公司全面贯彻落实新时代党的建设总要求,坚决贯彻落实党中央各项重大决策部署,聚焦新市民更加多元化和差异化的金融服务需求,以产品和服务升级为突破口,致力提升新市民的获得感、幸福感与安全感。

产品创新 打造中小微企业的坚实后盾

中小微企业吸纳了海量的新市民,想要服务好新市民群体,就需要重视中小微企业的金

融保障需求。近年来,中国人寿寿险深圳分公司围绕实体经济领域客户的需求进行了一系列金融创新,通过为客户量身定制定期寿险、意外伤害、意外医疗、企业年金等综合性福利保障方案,解决了许多实体经济企业的后顾之忧。不仅如此,2021年,中国人寿寿险深圳分公司进一步聚焦深圳地区中小微企业特点,推出中小团队市场开拓及配套服务体系,致力用金融“活水”精准滴灌中小微企业,为中小微企业应对经营风险提供坚实后盾。

据了解,中小团队市场开拓及配套服务体系包含“产品体系”和“服务体系”两大部分。在产品体系端,通过深度开展客户需求调研和市场大数据分析,中国人寿寿险深圳分公司对中小微企业进行了产业和需求细分,并结合企业不同的风险保障需求,有针对性推进包括国寿工业保、国寿交通保、国寿商辅保、国寿护家保、国寿新兴保、国寿专精特新保、国寿科技保等7个产品组合在内的专属团队产品组合“团队七大保”。该产品体系针对性强、保障面广、性价比高,能够充分满足中小微企业的多元化保障需求。自2021年3月份上线至2022年5月份,“团队七大保”产品体系已为湾区近5000家中小微企业的11.3万名员工提供

专属定制化产品及服务,有效增强了深圳地区中小微企业抵御风险的能力。

为大力提升中小团队报价的响应速度,中国人寿寿险深圳分公司还全面梳理优化团单销售流程,配套完善相应的中小团队销售支持工具,通过“中小团队市场开拓及配套服务体系”赋予销售人员一定的自主报价权限,进一步简化报价审批流程,让销售人员能够及时快速响应客户报价需求,为中小微企业提供差异化、专业化、精细化的保险服务。

数字升级 提供便利快捷的暖心服务

为了使新市民群体能更好地体验保险服务的便利性,中国人寿寿险深圳分公司为广大客户提供保单业务全国通办服务,一站式解决新市民的异地保单服务问题。

为应对疫情,减少人员流动,中国人寿寿险App上线了客户资料变更、银行转账授权、保单借款等23项保全业务自助查询及办理功能,更开通“空中客服”项目,让新市民客户足不出户就能与柜员“面对面”,体验方便快捷的业务办理模式。在疫情居家等特殊时期,客户联络中心全面开启“95519远程非现场坐席”模式,座

席代表在家也能接听来电,为客户答疑解惑。

此外,为切实满足新市民在后疫情时代的保险服务需求,中国人寿寿险深圳分公司智能化升级多项服务举措。在保单生效前端,以“核保试算”“核先生”为代表的各类“e核”工具,为客户提供投保前方案设计、健康异常预核保等在线智能核保服务。“核保e点通”的应用,实现了投保过程中销售人员与核保人员的一对一场景化线上沟通。

尊老体恤 用心呵护夕阳人生

近年来,中国人寿寿险深圳分公司将满足老年客户服务需求,提升老年客户服务体验作为自身义不容辞的责任与使命,积极构建适老化金融生态圈,用真诚和温暖助力老年客户跨越“数字鸿沟”。

在中国人寿寿险深圳分公司辖内所有柜面,老年客户不仅可以享受老花镜、放大镜、便民药箱等适老化物品,还可享受多项“专属绿色通道服务”:60岁及以上客户优先叫号、优先办理,减少老年客户的等候时间;保留传统现金交费渠道,满足老年客户习惯使用现金的差异化需求;专属“坐享服务”,特别针对行动

不便的老年客户,由柜员主动上前服务。

除传统线下服务场景之外,中国人寿寿险深圳分公司还积极在各类线上服务场景中加快智慧适老的应用,通过融合前端触点、丰富交互渠道,努力让老年客户搭上智能化的快车。总公司创新打造的寿险App“尊老模式”,不仅升级了字体大小、增加了语音播报服务,用户解决老年客户“阅读难”“看不清”的困扰,更新增了可以一键呼叫的“空中客服”按钮,让人足不出户,仅通过一对一可视化、可交互的远程服务通道,就能轻松办理业务。当老年客户遇到问题时,95519客服坐席会在第一时间联动客户经理,提供上门服务。

自2016年起,公司与深圳市民政局、老龄办联合发起“银龄安康行动”,向老年人提供价格低廉、个人自费微投保的“银龄安康”老年人专属意外伤害综合保险,充分发挥了商业保险服务机构在社会养老保障体系中的重要作用。截至2021年底,共计为深圳市4万余名老年人累计提供了超67亿元的风险保障。

未来,中国人寿寿险公司将始终牢记“国之大事”,坚决贯彻党中央决策部署,聚焦新市民的保险需求,创新赋能发展、持续优化服务,致力于为新市民群体带来“简捷、品质、温暖”的服务体验。(IS)