

国泰君安拟“接回”国联安49%股权 加速推进“一参一控一牌”

■本报记者 周尚任

券商加速布局公募赛道。在国泰君安证券股份有限公司(以下简称“国泰君安”)上半年因并表华安基金资管收入同比大增超250%后,近期国泰君安又拟“接回”国联安集团持有的国联安基金管理有限公司(以下简称“国联安”)49%股权。事实上,国联安是国泰君安于2003年与安联集团共同创立的公募基金公司。

国泰君安 拟收购国联安部分股权

10月11日晚间,证监会官网显示,国联安《公募基金管理公司变更持有百分之五以上股权的股东、持股不足百分之五但对公司治理有重大影响的股东或者实际控制人审批》已被接收。同日,上海市市场监督管理局也公示了国泰君安收购国联安股权案,公示期至10月20日。

根据案件公示表,9月份,国泰君安与安联集团签署《股权转让协议》,约定由国泰君安收购安联集团所持有的国联安49%的股权,国联安主要在中国境内从事公募基金管理业务。

本次交易前,国联安由太平洋资产管理有限责任公司(以下简称“太保资产”)和安联集团分别持有51%和49%的股权,并由太保资产和安联集团共同控制。本次交易完成后,国联安将由太保资产和国泰君安分别持有51%和49%的股权,并由太保资产和国泰君安共同控制。也就是说,安联集团将全面退出国联安,国联安也将由中外合资的身份变为内资公募基金公司。不过,就在8月份,证监会核准安联投资有限公司设立安联基金管理有限公司(以下简称“安联基金”),而安联投资隶属于安联集团。

国泰君安与国联安渊源颇深。据《证券日报》记者梳理,2003年,国联安获准开业,国泰君安出资6700万元人民币,占注册资本的67%;安联集团出资约3300万元人民币等值的外汇现金,占注册资本的33%。2008年,国泰君安将持有的国联安16%的股权转让给安联集团后,国泰君安持有国联安的股权比例变更为51%,安联集团持股比例提升至49%。2017年,国泰君安同意以10.45亿元转让持有的51%国联安股权予以太保资产,



该笔交易于2018年获得证监会核准。同年,国泰君安完成对国内公募基金行业“老五家”基金公司之一华安基金20%股权的受让。

此后,国泰君安一路增持华安基金股权至43%。随着政策持续助力公募基金行业高质量发展,2022年5月份“一参一控一牌”正式落地后,国泰君安通过股权转让的方式取得了华安基金8%的股权,持有华安基金的股权比例变更为51%,成为华安基金的控股股东。

一位不愿具名的券商人士告诉《证券日报》记者:“国泰君安上述几次操作或是战略选择和机缘巧合的共同结果。此前国泰君安转让国联安股权是为控股华安基金做准备,同时外资机构当时不能控股公募基金公司。本次,安联集团转让国联安股权抑或是因其刚刚设立安联基金,并且国联安经营不善想退出。至此,国泰君安‘接回’也是双方都能接受的结果。”

近年来,国泰君安持续完善资管业务战略布局,旗下国泰君安资管已拥有“一牌”(公募基金牌照)、控股持有华安基金51%股权(一控),若上述国联安股权事项交易完成,国泰君安将以49%的持股比例参股国联安(一参),国泰君安将实现“一参一控一牌”。

上半年,国泰君安资管业务表现较为亮眼,资管业务手续费净收入同比增长255.87%,主要由于华安基金作为子公司纳入了合并报表。

截至上半年末,国泰君安资管、华安基金、国联安的公募基金管理规模分别为422亿元、6024亿元、995亿元。从业务差异化来看,国泰君安资管更聚焦于业务能力,偏重私募、量化、内控等;华安基金的业务特点则是主动管理、公募、被动产品、专户。

公募基金业务 有望成券商主要突破口

中证协最新数据显示,截至上半年末,证券行业资产管理业务规模为9.16万亿元,同比下降12.63%。其中,单一资管规模3.61万亿元,同比下降14.36%,规模占比39.37%,同比下降0.79个百分点,资管业务结构持续调整。

从资管新规落地、净值化时代开启至今,行业资管业务逐步回归本源,资管业务结构持续优化,如今私募资管规模持续下降,券商加速挺进公募领域,截至上半年末,已有13家券商或旗下资管子公司持有公募基金牌照,管理公募基金(含大集合)业务规模超6400亿元。

证券行业中,公募基金牌照仍是相对稀缺的资源。为此,券商通过增持公募基金公司股权、新设资管子公司、通过资管子公司申请公募资格等方式布局公募基金业务。特别是今年,中泰证券完成了对万家基金11%股权的收购,持有万家基金股权增至60%,实现了“一控一牌”;长城证券、华安证券、国联证券获批设立资管子公司,行业资管子公司数量已增至28家;此外,招商资管获批公募基金业务资格,目前“排队”申请牌照的资管子公司还包括广发资管、兴证资管、光大资管、安信资管。

中金公司非银及金融科技团队认为:“公募业务是券商资管业务收入的支撑,也是差异化发展的重要抓手。从盈利贡献来看,上半年,上市券商参股公募基金管理业务收入合计为9%,其中东方证券、广发证券旗下参股基金公司利润贡献分别为36%、23%。兼具高‘含基率’及优质公募资产的券商更具差异化经营特色和长期投资价值。”

“‘一参一控一牌’带来的公募基金牌照扩容将为券商资管业务注入新的血液。”毕马威最新发布研究报告认为,公募基金业务有望成为券商资管机构的主要突破口和增长点。

保险系基金代销再添员 银行仍是代销“王者”

■本报记者 冷翠华

基金代销队伍又增加一位“保险系”成员。10月11日,泰康人寿宣布已取得证券期货业务许可证,其证券期货业务范围为“证券投资基金销售”,公募基金销售业务正式起航。

这是在9月份汇丰保险经纪有限公司宣布获得基金销售业务资格之后,又一家保险机构正式涉足基金代销业务。业内人士认为,保险机构代销基金有业务协同的优势,未来或将有更多机构涉足这一业务,但从目前基金代销格局来看,短期内不会有太大变化,银行仍是代销“王者”。

看中业务协同效应

10月11日,泰康人寿宣布,其已于9月28日取得证监会核发的《经营证券期货业务许可证》。此前,泰康人寿于3月22日获得中国证监会北京监管局发布的行政许可,核准其证券投资基金销售业务资格。至此,泰康人寿财富闭环布局建设再落一子,正式入局证券投资基金销售业务。

泰康人寿表示,将主打专业深度服务,坚持以投资人长期利益为核心,提供“基金+保险”的综合财富解决方案,拥抱寿险新时代。

9月份,汇丰保险经纪有限公司宣布其证券基金销售业务资格获得北京监管局批复。汇丰保险(亚太)副主席孙丹莹对记者表示,获批证券投资基金销售牌照后,汇丰私人财富管理业务将专注于“保险+基金”模式,且为寻求财富管理行业的新突破,其正在发展一支具有全方位金融知识和专业财富管理经验的复合型人才队伍。

事实上,部分保险机构在基金销售领域进行了更早布局。Wind数据显示,目前474家基金代销机构中有保险公司及保险中介机构8家。

对于保险机构入局基金代销市场的原因,排排网财富管理合伙人姚旭升对《证券日报》记者分析道,目前,单纯的保险产品已经无法满足客户的多元化需求,保险机构通过代销基金可以

丰富产品结构,实现从销售到投顾服务的转型,为客户提供更有价值的综合性资产配置服务,在更好满足客户资产配置需求的同时,进一步增强客户黏性。

“保险系”代销份额尚小

对于保险机构代销基金的优势和不足方面,姚旭升认为,其分别体现在两个方面。从优势来看,保险机构拥有现成的销售队伍和海量的客户资源,获客成本低、效率高;同时,保险机构有较强的风险管理能力,客户更容易产生安全感与信任感。从不足来看,则主要体现在专业能力上:一方面,基金代销的核心是要把对的产品卖给对的客户,这需要很强的专业知识支撑;另一方面,市面上基金产品数量众多,策略类型也非常丰富,要做到优中选优,同样需要很强的专业能力。

根据中国证券投资基金业协会的数据,从基金代销市场占有率来看,截至二季度末,基金代销百强榜前十中并无保险机构,而银行则占据6席,此外,券商和独立基金销售机构各占2席。

事实上,在上述基金代销百强榜中,仅有中国人寿和元元保险代理有限公司两家保险系机构跻身前十,此外则为25家银行、51家券商及22家独立基金销售机构。

业内人士认为,尽管当前入局基金销售的保险机构逐渐增加,但其所占市场份额较小,如何更好发挥保险和基金的协同效应还有待进一步观察。

姚旭升认为,基金产品的投资具有复杂性和专业性,传统的销售模式已经很难满足客户的投资需求,买方投顾模式逐渐兴起。第三方基金销售机构具有独立性和客观性,和传统代销渠道相比,更加具备发展买方投顾的基因,其可以从客户的利益角度出发,运用专业的投研服务帮助客户筛选基金,改善客户的投资体验,达到合作共赢的效果。未来,第三方基金销售机构应该把更多的资源放在投研和服务上,通过优质服务在市场竞争中形成自身优势。

华林证券迎新任首席执行官 近两个月逾15家券商高管变动

■本报记者 昌校宇
见习记者 方凌晨

10月11日晚,华林证券发布关于董事及高级管理人员变动的公告,西部证券原副总经理朱松将接替赵卫星,出任华林证券首席执行官。据《证券日报》记者不完全统计,年内已有超30家券商高管(董事、监事、高级管理人员)发生变动,而近两个月以来(8月12日至10月12日),就有逾15家券商高管变动。梳理公告来看,个人原因、工作调整、到龄退休等是券商高管变动的主因。

华林证券: 科技金融既定路线不变

公告显示,2023年10月11日,华林证券召开第三届董事会第十一次会议,董事会决定聘任朱松出任华林证券执委会主任委员、首席执行官、财务总监,并提名其为华林证券第三届董事会董事候选人。

同时,赵卫星因个人原因申请辞去华林证券董事、执委会主任委员兼首席执行官职务,其不再担任第三届董事会风险控制委员会主任委员及战略规划与ESG委员会委员职务。辞职后,不再在华林证券及控股子公司担任任何职务。同时截至上述公告日,其未持有华林证券股份。

据公开资料显示,华林证券新任首席执行官朱松具有二十余年金融机构经营管理实践经验,先后就职于工商银行、浦发银行、西部证券、东证期货、东方金融控股等大型金融机构。其在证券行业近十年的工作中,在资产管理、财富管理、投资银行、资金管理等领域有丰富的实践经验。

“赵卫星先生任职期间,带领公司积极推动科技金融转型,公司董事会对赵卫星先生为公司发展做出的贡献表示衷心的感谢。”对于此次高管人员调整,华林证券表示,公司科技金融既定路线不变。目前华林证券科技子公司已经成立,并持续引进了多名具有丰富科技金融经验的管理人才和来自互联网大厂的科技人才,沿着“打造新一代年轻化科技金融公司”的战略目标持

续前行,未来将进一步强化证券公司与科技子公司之间的赋能与联动,建设移动互联网金融平台,全面实现“掌上经营”。

券商高管人员 变动密集

今年以来,券商高管人员变动密集。据《证券日报》记者梳理,部分券商高管人员因个人原因选择离职。例如,朱松在今年8月份辞去西部证券原总经理职位,目前履新华林证券新岗位。此外,部分券商高管人员变动原因为相关人员达到退休年龄,例如,9月24日,国金证券发布公告称,肖振良因临近法定退休年龄的原因,不再担任该公司副总裁职务。另有部分券商高管因工作调整发生变动。例如,9月14日,长城证券公告称,因工作调整,张巍拟辞去公司第二届董事会董事长、董事及董事会战略与发展委员会主任委员职务;8月28日,中泰证券公告称,毕玉国因组织工作调整原因申请辞去公司董事、副董事长及董事会审计委员会委员职务。

对于券商高管人员变动可能带来的影响,西南证券首席投资顾问张刚对《证券日报》记者表示:“因人统筹安排形成的券商高管人员调换,在通常情况下,不会对券商的基本面产生较大影响。不过如果是券商由外部引入总裁等高管,则可能会引发高管团队的变化,具体情况则有待后续时间检验。”

北京社科院副研究员王鹏对《证券日报》记者表示,从公司经营的稳定性和战略执行的角度来说,券商高管保持相对中长期时间内的稳定,较为有利于业务的开展,尤其是现在市场竞争非常激烈。就券商本身而言,其很大一部分竞争力有赖于口碑和影响力。

证券行业作为人才密集型行业,吸引并留住人才非常重要。张刚表示:“培养人才、选拔人才、留住人才需要多管齐下,才可以实现人尽其才。而若要人尽其才,良好的行业环境和公司发展战略至关重要,另外优良的人才选拔机制、股权激励机制等方面的突破也很重要。”

河南将对监管评级A级小贷机构加大政策扶持力度 监管分级分类管理精准“把脉”行业发展

■本报记者 李冰

日前,河南省地方金融监督管理局发布《关于加强小额贷款公司监管评级结果运用的通知》(以下简称《通知》),制定了A-D四级监管评级结果运用措施。

《证券日报》记者了解到,近年来已有多地监管部门公布了对辖内小贷机构的分级管理措施。同时,监管部门也在持续对各地不合规小贷机构实施清退工作。纵观行业,小贷市场分化局面愈发明显,一方面是地方性、区域性不合规的小贷机构加速出清;另一方面是互联网巨头旗下小贷机构纷纷增加注册资本谋求全国展业。多位受访人士认为,行业正迎高质量发展拐点。

对A级公司加强扶持

河南省地方金融监督管理局提出,为强化政策供给,明确监管导向,发挥引领带动作用,引导全省小额贷款公司合规经营,推动行业高质量健康发展,根据《河南省小额贷款公司监管评级工作指引》,结合省内行业发展实际,制定以下监管评级结果运用措施。

《通知》显示,对监管评级A级公司,将加大政策扶持力度,多元化拓展融资渠道、适度扩大经营区域、鼓励开展业务创新、减少现场检查频次及开展同业拆借。其中,监管评级A级公司适度扩大经营区域颇受外界关注。《通知》显示,监管评级A级公司,经省地方金融监管局同意,注册资本3亿元以上的,可申请在全省范围内开展业务。

另一方面,10月9日,河南省地方

金融监督管理局发布关于拟取消新乡市普惠小额贷款有限公司试点资格告知书送达公告,公示期满后该小贷公司将正式“离场”。

在易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮看来,近年来,小贷行业在持续的整顿中不断“洗牌”。过往的沉痾旧疾被持续剔除,不合规的小贷机构被清理出局,这让行业整体发展更为规范。河南对监管评级A级公司加大政策扶持力度,并对“失联”“空壳”等有问题的的小贷机构采取清退政策,是强化对小贷机构分类分级的具体体现,有助于监管手段提升针对性、有效性,从而促进小贷行业健康、可持续发展。

小贷行业“洗牌”

综合多地金融监管部门披露的信息,近年已有不少地方金融监管局明确提出,对辖内小贷机构进行分级管理。比如,2022年,黑龙江省地方

金融监督管理局印发《黑龙江省小额贷款公司监管评级暂行办法》的通知提出,引导小额贷款公司做强做优,实现“分类监管、扶优限劣、正向激励、规范发展”;2023年3月份,湖南省地方金融监督管理局印发《湖南省小额贷款公司分类监管评级办法》的通知,明确根据评级结果采取不同监管措施,实施差异化监管。

“地方监管部门将辖区内小贷机构实行分级化管理,有助于机构更好服务地区经济和企业的发展。”中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌表示,各省市地区政策因地制宜加强对小贷机构的管理,虽然监管的力度上略有差异,但综合来看是强监管、促发展的体现。

与此同时,也需看到,近年来多地监管部门对小贷机构整治力度不减,据不完全统计,包括河南、江西、安徽、湖南、海南等多地金融监管局均曾发布过对区域内小贷机构试点或经营资格取消及注销的公告。

“近年来,小贷行业密集洗牌使得行业整体合规性持续提升。参照过往来看,整改、备案、清退、取消试点是小贷行业监管的常用措施,从此前加速出清到近年来的一些地区监管部门鼓励小贷机构发展及分级化管理措施,表明部分地区小贷机构清理整顿工作已取得阶段性成效。”苏筱芮认为,在行业“优胜劣汰”的清理行动过后,未来坚守合规底线,积极服务实体经济的机构,在持续优化的监管环境之下具有更强的发展潜力。

“小贷机构作为金融支持地方经济的重要组成部分,可以对地方小微企业起到金融“毛细血管”的作用,是多层次小微金融服务体系的重要组成部分。各地监管部门‘因地制宜’制定政策有助于小贷行业朝向高质量发展迈进。”博通咨询金融业资深分析师王蓬博建议,从业机构应立足初心,充分挖掘小微企业、普惠金融的需求,提升服务能力与科技水平,打造自身的特色业务。

记者手记

小贷机构分级分类监管“正当时”

■李冰

自2008年当时的中国银行业监督管理委员会、中国人民银行发布《关于小额贷款公司试点的指导意见》算起,小贷行业发展已有十多年。期间,互联网给小贷行业插上了高速发展的翅膀,但也令潜在

风险随之显现。时至2020年,《网络小额贷款业务管理暂行办法(征求意见稿)》发布,对跨省级行政区域经营网络小额贷款业务的机构设置了高门槛注册资本,要求小贷机构需一次性实缴注册资本不低于人民币50亿元。此后多家互联网巨头均对旗下小贷机构进行了

增资,谋求更大范围的展业。相比之下,地方区域性不合规小贷机构则呈现加速出清之势。

在此背景下,各地对辖区内小贷机构实行分级分类监管“正当时”,有利于促进行业高质量发展。在此基础上,这也利于监管部门精准“把脉”行业发展情况,提高监管质效。