

就两融业务证监会做出最新表态

华西证券“火速”响应暂停融券券源供给

■本报记者 周尚任
见习记者 于宏

2月6日,华西证券官网发布公告称,为贯彻落实证监会对融券业务的监管要求,在当前市场形势下,为维护市场正常秩序,降低市场压力,决定自即日起暂停融券券源供给,恢复时间将另行公告。

近日,证监会就融资融券业务有关情况答记者问,融资融券(以下简称“两融”)业务迎来新调整。随后,券商展开行动,积极响应政策调整。

中国银河研究院策略分析师、团队负责人杨超在接受《证券日报》记者采访时表示:“证监会就两融问题作出最新表态,将引导证券公司通过延长追保时间、动态下调平仓线,保持平仓线弹性,有助于减轻投资者的压力,提高市场交易的积极性,有效活跃资本市场,同时减少强平风险,防范大规模平仓引发的市场波动,助力国内资本市场长期健康发展。”

持续加强两融业务监管

近日,监管部门先后两次就“两融”业务问题进行了答记者问。

2月5日,证监会新闻发言人就“两融”融资业务有关情况答记者问时提到,截至目前,全市场平均维持担保比例226%,较年初有所下降,最低维持担保比例(平仓线)通常为130%。从实际平仓数据看,1月份以来,全市场累计平仓金额约9亿元,占融资规模的万分之六,且标的和投资者都高度分散,整体风险可控。

同时,上述新闻发言人表示,在当前市场形势下,为维护市场正常秩序,证监会将引导证券公司全方位做好客户服务,通过延长追保时间、动态下调平仓线,保持平仓线弹性,以减少强平风险和市场压力。

在加强融券业务监管方面,2月6日,证监会新闻发言人就“两融”融券业务有关情况答记者问时表示,近期,证监会结合市场情况对融券业务采取了一系列加强监管的举措。相关制度实施以来,融券余额已下降24%,占A股流通市值的0.1%。

“证监会对融券业务加强监管,旨在贯彻以投资者为本的监管理念,发挥政策的逆周期调节作用,规范融券交易市场行为,有助于增加市场的透明度和规范性,保障资本市场的平稳运行,也反映出监管机构呵护市场信心的政策导向,向市场释放了积极的政策信号,有利于提振市场情绪和风险偏好,助力A股市场企稳向上行情。”杨超进一步解释。

华福证券首席经济学家燕翔也表示:“近期一系列政策措施密集出台,从平衡市场供需、提高上市公司质量、加大交易行为监管等多个方面稳预期、稳信心,预计将对稳定资本市场起到非常积极的作用。”

券商紧急行动中

中国证券金融股份有限公司统计数据显示,截至2月5日,市场上融资融券余额合计为1.48万亿元。其中,融券余额1.42万亿元,融券余额613.62亿元,两融余额占A股流通市值比重为2.52%。

融资融券业务是券商的重要业



2月6日,华西证券发布公告称,为贯彻落实证监会对融券业务的监管要求,在当前市场形势下,为维护市场正常秩序,降低市场压力,决定自即日起暂停融券券源供给,恢复时间将另行公告

务线之一,当前已有96家券商开展相关业务,涉及682.1万名个人投资者和52702家机构投资者。在相关监管新规出台后,多家券商积极行动,紧急对融资融券业务方案作出调整。

《上海证券交易所融资融券交易实施细则(2023年修订)》提到,维持担保比例是指客户担保物价值与其融资融券债务之间的比例。会员应根据市场情况、客户资信和公司风险管理能力等因素,审慎评估并与客户约定最低维持担保比例要求。

早在2月5日,华西证券官网就已发布公告称,为响应证监会关于两融业务指导精神,在当前市场形势下为

维护市场正常秩序,减少强平风险和市场压力,决定将融资融券业务最低维持担保比例110%不变。请广大投资者合理利用杠杆,持续关注信用账户维持担保比例变化,有效管控自身业务风险。2月6日,华西证券决定暂停融券券源供给。

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示:“此前,许多投资者担心,如果行情下跌将引发一些杠杆产品如雪球产品、两融资金以及大股东股权质押出现被动平仓的风险,而近日证监会的多项政策利好及中央汇金宣布增持的表态极大地提振了市场的信心,有利于带动资本市场呈现向上走势。”

券商高管迎密集变动 券业人才“新陈代谢”提速

■本报记者 李文
见习记者 于宏

今年以来,多家券商高管的任职情况发生变动,折射出证券行业人才更新、加速迭代的态势。据《证券日报》记者不完全统计,仅一个多月内,已有10家券商发布公告,公司董事长、总裁、总经理等高级管理人员迎来职位变动。

2月5日晚间,东海证券公告称,经公司第四届董事会第七次(临时)会议审议通过,选举王文卓为公司新任董事长。在1月19日原董事长钱俊文递交辞职报告后,东海证券迎来了新的“掌舵人”。

早在1月11日,华西证券披露,根据发行人股东大会、董事会决议,选举周毅担任华西证券董事长,任期三年,

鲁剑雄不再担任公司董事长;选举黄卉担任华西证券副董事长,任期三年,相立军不再担任副董事长。2月1日,国海证券发布公告,选举何春梅为公司第十届董事会董事长,聘任度万中为公司总裁。

在高管人事变动的情形中,到龄退休是常见的原因之一。1月16日,粤开证券总裁王保石因年龄原因,辞去总裁职务;1月19日,浙商证券副总裁高伟因达到法定退休年龄,不再担任相关职务;1月23日,国泰君安副董事长、总裁王松因到龄退休辞去职务,公司聘任李俊杰为新任总裁。

近年来,随着多位“券业老将”到龄退休,券业人才新老交替加速,多位“75后”“80后”高管上任。例如,国泰君安新任总裁李俊杰生于1975年,中国银河证券董事长王晟生于1977年,

湘财证券总裁周乐峰生于1979年。长江证券总裁刘元瑞、东海证券总裁杨明和国元证券总裁胡伟均为“80后”,整体来看,券商高管呈现出更加年轻化的趋势。

除部分券商高管职位已公布新任人选外,还有一些职位尚未正式宣布接任人选,仍在“虚位以待”。1月2日,国元证券发布公告,范圣兵因工作变动,辞去公司执行委员会委员、副总裁职务。1月8日,中原证券披露,因岗位变动,朱军红不再担任公司副总经理职务,同时辞去执行委员会委员职务。1月17日,天风证券发布公告,因工作原因,公司原董事长余磊、副董事长张军已提出辞职。同日,粤开证券宣布总裁到龄退休后,启动了总裁的全球招聘计划。2月1日,东兴证券发布公告,总经理张涛因个人原因

辞职。上述职位的新任人选尚未“尘埃落定”。

中国金融智库特邀研究员余丰慧对记者表示,券业人才“新陈代谢”加速,有助于应对市场的不断变化,提高公司治理水平,满足公司创新业务的发展需求。

中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平对记者表示,人才是企业发展的重中之重,从新任高管的人选来看,多年一线工作经历的丰富经验有助于企业“掌舵人”更加深入了解公司业务的优势与不足,不断适应市场变化,更好制定发展战略;同时,当前激烈的行业竞争以及监管趋严的态势也对券商的运营提出了更高的要求,相关业务的开展需要更加高素质的管理人才,这也推动了券商高管职位的密集变动与调整。

私募机构以“真金白银”表信心 看好A股长期投资价值

■本报记者 王思文

在市场持续调整的背景下,今年以来有不少私募机构宣布自购,以真金白银彰显对后市的信心。

2024年2月6日,知名量化私募机构幻方量化发布自购公告称,作为中国资本市场长期而坚定的机构投资者,幻方量化将于当日以自有资金2.5亿元申购公司旗下产品并投向A股市场。幻方量化单笔2.5亿元的自购金额,也创下私募机构单笔自购的新高。

幻方量化还表示,今年以来市场波动加剧,出现了非理性的下跌。“越是在这种困难时刻,我们就越应该坚定信念,克服挑战。我们始终相信市场会逐步回到正常的轨道,也始终相信中国市场的投资价值。希望我们可以共同保持乐观,并度过。”

事实上,基于对A股市场布局机会的看好,近期已有多家主观多头和量化私募机构披露自购信息,向市场传递积极信号。据私募排排网不完全统计数据显示,截至2月6日,今年以来全市场共有4家私募机构发布自购公告,分别是海南希瓦、进化论资产、幻方量化、上海卓胜私募,合计自购金额达到3.1318亿元。其中,海南

希瓦日前公告称,公司部分基金经理及其直系亲属出手自购共计818万元,并于1月31日再度宣布自购500万元,进化论资产、幻方量化也于今年1月底宣布自购2500万元,上述3家私募机构均为百亿级私募机构;另外,上海卓胜私募于1月27日宣布自购2500万元,公司管理规模为20亿元至50亿元。

上海卓胜私募表示,基于对中国经济和资本市场的长期看好以及对自身投资管理能力的信心,本着与投资者风险共担、利益共享的原则,公司于1月25日使用自有资金合计2500万元人民币,追加申购旗下指数增强策略、收益互换策略等基金产品。

盈峰资本表示,考虑当前沪深300风险溢价再次回到极端位置,市场中长期向上确定性和空间都较大,建议均衡配置成长和价值板块。

星石投资首席权益投资官郭希淳对《证券日报》记者表示:“从估值角度看,现在A股点位已经相当低,正处于长期投资价值的位置。”

明世伙伴基金认为,近期政策出台节奏明显加快,指数新低、估值低位、市场结构一定程度出清等多方面因素影响,有望在一定程度上带来市场风险偏好的提升。

券商代销渠道凭借什么“出圈”?

■李文

备受市场关注的基金代销百强榜单近日发布。其中,券商渠道的表现颇有看点,券商代销基金市占率进一步提升,并且权益类基金保有量逆势增长。

中国基金业协会最新公布的2023年四季度基金代销数据显示,截至2023年四季度末,前100家基金代销机构的权益(“股票+混合”)类基金保有总规模下滑至5.02万亿元。从主要的代销机构表现来看,券商、银行、第三方代销机构的保有规模分别为1.42万亿元、2.29万亿元、1.22万亿元,占比分别为28.4%、45.7%、24.3%,较2023年三季度末分别增长2.35%、减少1.90%、减少0.66%。不难发现,券商是去年四季度唯一实现权益类基金保有规模正增长的代销渠道,实现逆势攀升。

实际上,券商渠道已经连续五个季度保持权益类基金保有规模增长,并且连续两个季度超越第三方代销机构,成为市场第二大基金代销渠道。同时,两家头部券商跻身权益类基金保有规模排名前十,中信证券排名超过农业银行。

目前,银行、券商、第三方代销机构在基金代销市场中呈“三足鼎立”局面。银行基金代销保有规模稳居“C位”,而此前,券商在代销机构数量上占据优势,但从保有规模上却大不如银行和第三方代销机构。如今,券商基金代销业务快速崛起,正在改变

基金代销竞争局面。

券商凭借ETF(交易型开放式指数基金)代销渠道的独有优势,实现股票+混合基金保有规模逆势增长。上海证券交易所ETF行业发展报告(2024)数据显示,我国境内ETF市场规模突破2万亿元,创历史新高。截至2023年底,境内交易所挂牌上市的ETF数量达889只,较2022年底增长18.06%;总规模达2.05万亿元,较2022年底增长28.13%。其中权益类ETF市值达到1.73万亿元,约占A股总市值的2%。与此同时,券商也加大了ETF相关业务布局以及产品营销力度。

财富管理转型也助力券商代销渠道快速“出圈”。在投资端改革加速推进叠加买方投顾转型的大趋势下,转型进展领先的头部券商代销规模增长幅度更加明显。从去年四季度来看,多数券商在非货币公募基金保有规模增速表现优于权益类,这也得益于机构推进财富管理转型,固收类基金保有规模提升。

代销能力是衡量机构财富管理转型成效的重要指标。相比其他代销机构,券商的财富管理业务在投资能力、研究能力以及资产配置能力等方面具有先发优势。券商可以持续深化投研和投顾服务优势,拓宽服务半径,继续挖掘基金代销渠道的业务增长空间。

记者观察

太平人寿推出“医养养经理人”：用医养养资源赋能代理人 为客户提供综合解决方案

近几年,我国保险代理人随着宏观经济转型升级、保险业回归本源、寿险公司主动变革营销体制等诸多因素出现规模数量变化。与数量改变同时发生的是,市场对保险代理人的“质量”提出了更高要求,代理人“提质增效”、为客户提供综合化解决方案,成为消费者的新诉求。

在这种背景下,太平人寿等一些头部险企推出了代理人改革方案,既与行业发展趋势、市场需求紧密结合,也与自身的资源禀赋相结合。

2024年伊始,太平人寿依托集团医养养战略布局,通过专业培养、多元赋能,推动“医养养经理人”创新项目加速落地,旨在实现公司医养养产业链与人才队伍的双向赋能,并为客户提供综合解决方案。

“医养养经理人”来了

谈及推出“医养养经理人”项目的初衷,太平人寿表示,伴随着国家经济发展,政府和民众对健康的关注度持续提升,客户对于美好生活的需求不断升级,医养养服务成为消费者的重要关注点,服务好客户已不是代理人单打独斗所能解决的问题,必须借助公司充分的资源布局和系统化运作,高效为客户服务。

实际上,“医养养经理人”项目是太平人寿持续深度思考人才管理模式后推出的创新项目,意在打造更多卓越的保险企业家。“医养养

经理人”项目颠覆了传统的人才培养模式,实现从“以利益为导向”向“以服务为导向”的思维转型,以及从“保险代理人”向“医养养经理人”的身份转变。打造集风险管理、资产管理、健康管理、养老管理于一体的复合型金融人才队伍,做客户美好生活的建设者,围绕客户全生命周期提供“保障计划、医养服务、子女教育、资产规划”等一站式金融服务。

引人注意的是,“医养养经理人”项目对代理人的考核、培育进行了迭代升级。

其中,在激励、考核政策方面,太平人寿高度关注新人的高质量、长期化发展。“医养养经理人”专属养成体系不仅给予新人更高的绩效奖金、专属的津贴档位选择,还会以成熟的医养养权益赋能,使其成为太平医养养服务的“供应商”,让普通人成为朋友圈的“能人”。

“强化尊严感和荣誉感的同时,能够更好地服务客户,更有质量地建立自己的寿险团队。为新人职业转型保驾护航,从容面对新的选择,新的机遇。”太平人寿介绍说。

在培育方面,“医养养经理人”为新人打造专属的培训课程,入司后将连续接受为期十二个月专属培训,包括“新人岗前培训”“医养养经理人”专属特训营以及“新人转正班”,之后定期还有“回炉培训”,帮助新人快速学习、掌握医养养权益使用流程,助力新人快速成长。

在培训期间,该项目还植入了AIR体系,通过科技赋能让新人在权益使用、展业、服务客户中更加高效便捷,发展更加安心。随着新

人逐渐成长,更进阶的“准业务经理培训”“业务经理晋升培训”也会为不同成长阶段的“医养养经理人”提供支持。公司还整合了优质资源,推出“培训微课程”,让新人享有全系统大咖、医养养板块专家24小时线上授课,及时、高效地汲取专业知识,应对发展过程中各种问题。

医养养生态圈为代理人发展赋能

太平人寿之所以能推出“医养养经理人”项目,一方面与其在医养养领域积累的深厚资源有关。另一方面,“医养养经理人”也能为这两大体系的长远发展持续赋能。

目前,太平人寿在医养养产业链领域的布局已日趋成熟。中国太平集团此前将拓展保险产业链条、完善医养养生态圈建设作为公司的重要战略之一,其在2021年-2025年的发展规划中曾明确提出,要打造“保险+”现代客户服务生态圈。

其中,在“保险+大养老”方面,在形态上采用“重中轻”相结合,布局上“东西南北中”广覆盖,功能上“医养、康养、旅居”差异化,初步形成“乐享家”“乐享游”“乐享居”三大养老服务业务,以满足客户多样化、差异化、品质化的综合服务需求;“保险+大健康”方面,坚持自建、参股与合作相结合,通过布局“医、药、康、养”全产业链,搭建线上线下融合、境内境外融通、覆盖客户全生命周期的健康管理服务平台。

此外,依托中国太平境外保险专业优势,中国太平链接优质医养养产业资源,发起中国太平医养养生态联盟,截至到2023年6月份联盟成员单位达到26家,涵盖医疗健康、养老机构、投资三大产业,储备了多元化服务资源。

由于医养养布局较为完善,目前太平人寿已经可以为客户提供多元化“保险+”服务。

在医养养生态圈积累的庞大资源,既是太平人寿推出“医养养经理人”项目的背景和基础,也对代理人的综合能力提出了更高要求。

太平人寿表示,医养养生态建设对太平人寿高质量组织建设的推动效果十分明显。从更宏观的视角来看,在经济发展与人口结构变迁的时代特点下,消费者对于保险的需求发生了深刻的变化,保险从单一的经济补偿产品,逐渐向融合服务和风险保障的综合解决方案不断转变。随着客户对于美好生活的需求不断升级,服务好客户已不是代理人个体能解决的问题,专业程度高、系统性强、服务平台建设,成为中大型保险公司构建核心竞争力、形成市场竞争壁垒的重要因素之一,是代理人为客户提供综合性服务的重要支撑。

打开了职业规划视野

从代理人的亲身感受来看,“医养养”赋能后的代理人,无论是提供的服务范围,还是自身发展前景,均已超越了传统意义上的代

理人。

吴敏是太平人寿江苏分公司的一名业务经理,她对“医养养经理人”有自己独到的体会:医养养经理人不是简单的销售人员,她的职责是对客户全生命周期进行陪伴和服务。这个角色不仅需要了解保险产品和市场需求,更需要有医疗健康方面的专业知识。太平人寿的医养养资源平台让她打开了职业规划的视野,也让客户有了更多优质的选择。

太平人寿黑龙江分公司的业务经理常革曾是一名会计,自2023年2月份入职以来,已为50余位客户及家庭送去健康保障。她表示,医养养资源平台为客户提供了丰富的健康管理、康养服务。通过太平人寿的培训,她对所从事的职业有了深层次的荣誉感。

同样,太平人寿湖北分公司的业务经理易有先也表示,作为太平人寿医养养经理人,她充分体会到医养养项目提升了代理人对行业发展的信心,医养养项目既可以提升自身的专业能力,又可以拓展服务范围,还可以提高服务质量,实现个人和公司的共同发展。

太平人寿山东分公司的业务经理徐春颖自去年7月份入职,已经累计送出千余份保单。她说,医养养平台资源让自己展业时更有底气,“我们不再是简单的销售,而是满足客户美好生活需求的建设者。”

注:文中所指“医养养经理人”为签订代理合同的保险销售人员。

(CIS)