

大家人寿推进家办业务又有新动作 独立代理人模式迎来升级契机

证券时报记者 刘敬元

被誉为财富管理行业“皇冠上的明珠”的家族办公室(下称“家办”),逐渐在国内市场流行,银行、证券、信托、保险等各类金融机构正竞相角逐“战机”。

近日,又一险企发力推进家办业务——大家人寿发布CGI(Charity, Global, Inheritance,即财富向善、全球配置、家族传承)家办孵化中心服务生态体系。在探索独立代理人的特殊路径下,家办的孵化思路将有何不同?

家办将迎黄金发展期

“现在开始的十年是交接班的高峰期,是家办的黄金发展时期。”日前,在大家人寿举办的CGI家办孵化中心服务生态发布会上,香港中文大学商学院金融专业教授杨宏表示,家族办公室是富裕家族为管理其财富、规划家族事务,并为家族成员提供其他服务而创建的法律实体。

1882年,随着美国石油大亨洛克菲勒家族办公室创立,全球诞生了首个现代概念上的家族办公室。经过约一个半世纪的发展,家族办公室在国外已是比较成熟的商业模式。据杨宏介绍,家办有四大核心功能,即家族治理、家企运营、守富传富、社会责任。家办资产配置的目的,主要包括财富传承、财富保值、财富增值、风险管理、税务优化等。

与私人银行和一般的财富管理相比,家族办公室在服务对象、服务模式、服务内容、考核目标等方面有一定差异。例如,家办的服务对象为高净值家族及其成员,以服务对象为中心提供高度定制化的产品及服务,根据需求可以全覆盖非金融服务;在考核上,则是对于结果进行整体评估,永续进行。相较之下,私行和一般的财富管理仍以产品的生命周期进行考核。

根据胡润研究院发布的《2021中国高净值人群家族安全报告》,家庭净资产超3000万美元的顶级富豪,我国有逾8万户。杨宏称,从我国超高净值家庭的职业构成来看,有79%是企业主,这是一个较为明显的特点。另一个显著的特征是,第二代往往接受过更高层次的教育,很多是在海外接受的教育,这意味着第二代在接管家族企业时可能带来新的管理理念和运营模式,也意味着他们对于家办办公室的理念更易接受。

目前,我国已有32.9%的第一



目前保险系家族办公室主要有三种模式:

- 1 保险机构(含保险公司、保险中介)内嵌式家办;
- 2 资深保险代理人创设的家办;
- 3 以大家人寿的家办孵化中心为代表,基于保险公司与代理人合作而创设的家办。

图虫创意/供图 翟超/制图

代企业家,选择通过自建家办的方式来统筹和管理家族事务与财富,这表明家族办公室逐渐成为企业家传承策略中的重要选项,预示着家办在未来的传承规划中具有不可忽视的发展前景。同时,第一代企业家设立家族办公室的比例约有11%,预期要设立家办的比例则达到63%,家办业务的蓝海空间正待打开。

家办满足客户综合需求

显而易见,中国式家族办公室已经出现,但目前仍处于初级阶段。

2014年,马云、蔡崇信家族办公室“蓝池资本”进入公众视野;2015年被业界认为是家族办公室“元年”,青岛市可以办理注册包含“家族办公室”的公司,此后涌现出第一批MFO(多家族办公室);2019年后,家族办公室数量大幅跃升,银行、信托公司、证券公司等各类金融机构纷纷设立“家族办公室”部门。

大家人寿总经理助理王刚认为,相较于银行、信托等其他行业,保险行业参与家办的基础相对薄弱。尽管目前家办仍处于初级阶段,但基于客户逻辑、队伍逻辑和社会逻辑的考虑,保险做家办仍有其合理性。

从客户端来看,中国私人财富快速增长且正处于第一代向第二代传承的过程中,客群富裕化、年轻化、高知化、圈层化的“四化”显示,最紧迫的需求是“顶层设计”,这是中国式家族办公室的核心功能。

“高净值人群的需求,已经从个人需求延伸到家庭需求、企业需求,甚至是社会慈善的需求。”王刚认为,以客户为中心的最大变迁在于,任何一家公司都会从提供单一产品演进到为客户提供一整套解决方案。家族办公室正逐步成为提升“个人—家庭—企业—社会”综合价值的关键平台,可满足客户金融与非金融等综合需求,这一趋势也为独立代理人模式的发展带来了机遇。

保险系家办三大模式

目前,保险系家办已对业务有了一定探索,基于客户的核心特点来提供精细化的服务内容,更好地契合客户需求。

证券时报记者根据公开信息梳理发现,近年来保险系家办不断扩容。2016年,中信保诚人寿推出康达家办;2017年5月,中宏保险推出“宏运世家”家办;2019年,平安人寿北京分公司推出瀚景家办;2020年9月,友邦人寿发布“传世”家办;2021年8月,中国人寿代理人创办的新诚脉家办开业;2021年8月,阳光人寿推出“阳光·臻传”家办;2021年12月,太平人寿保险推出太平1929家办;2022年12月,泰康家办面世;2023年7月,中韩人寿东方和聚家办揭牌;2023年,中国太保寿险成立太保“家传”家办;2023年11月,大家人寿成立CGI家办孵化中心。

根据王刚介绍,目前保险系家办主要有三种模式:一是保险机构(含保险公司、保险中介)内嵌式家办;二是资深保险代理人创设的家办;大家人寿的家办孵化中心则是第三种模式的代表,是基于保险公司与代理人的合作而创设的家办。与前两种模式相比,其特点是通过“S(公司)2B(家办、门店、家办事务所)2C(客户)”模式以及“独立+融合”的合作方式进行。

在第三种模式下,家办不归属保险公司管理与经营,而是自主经营、自负盈亏,家办的赋能平台由保险公司搭建,包括生态体系、培训体系和产品平台。大家人寿此次发布的CGI家办孵化中心服务生态体系,就与中国留学

球投行的发展趋势规律,不断提升资产定价、投资交易、产品创设、风险管理等专业核心能力,提升综合竞争力水平。另一方面,也要充分体现中国发展阶段、金融市场结构等差异化特征。

刘健建议,一要进一步支持大型证券公司通过多元资本运作持续提升规模影响力;二要支持大型证券公司发展跨境业务,引导其提升国际化布局能力;三要支持深化金融国资改革,进一步提升本土投行活力;四要支持大型证券公司不断提升核心业务的专业能力,给予更多业务先行先试的机会。

刘健还表示,服务实体经济是证券公司践行“金融报国”责任担当的重要体现。

证券行业要坚持创新、绿色、协调、开放、共享的新发展理念,以服务新质生产力为抓手推进创新驱动发展,以绿色债券、ESG投资及碳金融创新为抓手推进绿色转型发展,以金融服务下沉和做实区域证券分子公司为抓手推进区域协调发展,以跨境并购重组及境内外综合投融资服务为抓手推进新一轮全面制度型开放,以新三板、北交所业务及普惠金融

人才发展基金会、大成律师事务所、慕尼黑再保险、德勤会计师事务所、中信信托、京华世家、盛诺一家、亨瑞集团、京都律师事务所、正大宝库等10余家外部公司签署了长期的战略合作协议,同时联合大家保险集团旗下的大家资产与大家投控,携手形成服务矩阵。

多模式的并驾齐驱,也体现家族办公室迎来了一个更加开放、包容、多元的平台化融合发展新时代。大家人寿总经理邵华表示,大家人寿独立代理人2.0时代实现了代理人的赋能与赋权,下一步要推动代理人的身份独立,平台化公司的建设将是独代模式升级的新赛道。

据了解,大家人寿将CGI家办孵化中心定位为独代高端子品牌。2020年,大家人寿在业内率先探索独立代理人模式,通过系列培训赋能,培育“职业化、专业化”的独立个人保险代理人,为客户提供全生命周期的专业保险保障服务。

最新数据显示,截至2024年5月末,大家人寿在全国10个省市注册了42家保险专属代理店。一季度,公司的个险渠道期交保费达9亿元,同比增速56%;一季度月人均产能14.4万元,居于行业前列。

业务为抓手推进社会共享发展。服务人民生活方面,证券公司要以满足投资者财富保值增值需求为导向来发展财富管理业务。要逐步从过去的产品交易和销售向财富保值增值转型,真正将证券公司与客户利益统一起来。

一是完善客户分类分级管理体系,按客户风险偏好、承受能力等多维度进行细分,在此基础上对客户进行精细化管理。二是要将合适的产品销售给合适的客户,从而让不同类别的客户享受到金融投资所带来的收益。三是积极推进买方投顾转型,充分发挥证券公司资本市场研究经验以及专业的投资顾问团队优势,为客户提供专业的咨询服务。四是充分运用以智能投顾、数字化服务为代表的金融科技,全面利用大数据和新科技赋能,推进专业化的投顾建设、智能化的产品筛选以及精准营销等。

当时的“气球贷”模仿了美国的大额尾付贷款,后者的身影闪现于美国2008年金融危机爆发之初。回溯彼时危机的起源,金融机构为鼓励人们购房而推出了此类贷款,包括月供只需偿付利息的贷款,如大额尾付贷款、超长还款期贷款、零首付贷款等,前车之鉴可谓不久远。

当前,在资产荒影响下,房贷也成为各家银行必争的优质资产,特别是在“5·17”新政明确了房贷利率不设下限后,银行间的竞争已趋白热化。在低利率环境下,金融产品的创新如何既能找到利润增长点,又能吸引客户目光,无疑考验着银行的综合管理水平。商业银行一定要做好长期的规划和风险的充分披露,避免误导借款人,同时加强借款人的资格审查,尽可能寻求有利于银行和借款人双赢的平衡,维护金融稳定。

实际上,早在2008年,2009年,国内部分商业银行为抢夺房贷客户就推出了“气球贷”“双周供”“天天省”等多款贷款产品,彼时的营销也打出了“为客户省钱”的口号。不过,到了2011年,“气球贷”因涉嫌炒房等问题被监管部门叫停。

“气球贷”的贷款利息和部分本金分期偿还,即前期的每期还款金额小,但在贷款临近到期时所剩大部分的贷款本金,借款人需一次性偿还,正如气球一样“头小尾大”。

从技术上看,“气球贷”可以减轻借款人的前期还贷压力,在一定程度上也会降低贷款的准入门槛。尤其在房地产行业上升周期,“先息后本”式还款确实可以减轻部分购房者的还贷压力,适合高收入或短期资金周转困难的客户。不过,在还款周期动辄为二三十年的房贷领域大面积采用这种还款方式,其潜在风险不容忽视。

如果为了更大范围拓客,将前期月供比较小作为展业噱头,由此放松对客户资质的审核,将会吸引大量未来收入不确定的借款人办理贷款。在前期,贷款客户会产生“房子虽贵,但还贷很轻松”的错觉。然而,正因本金还得多,随着期数增加,还款的总利息要比传统贷款高出很多。最后由于需一次性结清,还款人的还款压力骤增,叠加房产价值的不确定性,“气球”破裂的风险难免高企,随之而来的就是银行坏账风险。

北交所上市委会议 时隔4月重启

证券时报记者 刘艺文

北交所官网信息显示,北交所上市委定于6月17日上午召开审议会议,审议成电光信首发申请。这也意味着,在暂停4个月之后,北交所上市委会议首次重启。

证券时报记者注意到,北交所上一次召开上市委会议还是在2月6日,彼时审议发行人铜冠矿建。截至目前,北交所年内共召开9场上市委会议,均集中在今年前2月。

值得一提的是,成电光信是北交所龙年首家上会的企业,也是新“国九条”后北交所首家上会企业。

“这表明北交所的上市工作重新恢复正轨,既有助于壮大北交所上市规模和质地,又增加了一、二级市场供给,更让市场预期和市场信心恢复。”新三板资深投资人周运南向证券时报记者表示,上市公司是一个交易所的发展根基,持续补充新生力量和新鲜血液是可持续发展的必然。

本次北交所IPO发审会重启,也意味着三大交易所均恢复了IPO审核的正常流程。

5月31日,上交所召开上市委会议,审议通过了联芸科技的首发申请。此次上交所上市委会议距离前次也已时隔近4个月。

5月16日,深交所召开龙年首次上市委会议,马可波罗首发申请被暂缓审议。而深交所上一次上市委会议,一度安排在2024年2月7日召开,但因相关公司在上市委审议会议公告发布之后,有相关审核事项需要核查,导致上市委取消了审议。

从时间轴来看,沪深北三大交易所的上市委会议均出现了3-4个月的暂停。在暂停期间,监管层对相关制度进行了一系列的完善。3月15日,证监会发布《关于严把发行上市准入关从源头提高上市公司质量的意见(试行)》,文件旨在从源头提高上市公司质量,强调压紧压实监管全链条各方责任。4月12日,新“国九条”发布,提出完善发行上市制度、科创板属性评价标准,提高针对在审企业及相关中介机构现场检查覆盖率等,充分体现强监管、防风险、促高质量发展的主线。4月30日,沪深北三大交易所再发股票上市审核规则等配套业务规则,涵盖上市审核、发行承销、持续监管各环节,进一步推动IPO配套细则落地。

房贷产品创新 须以维护金融稳定为前提

证券时报记者 霍莉

顺应房地产政策调整,当前已有建设银行、兴业银行、浦发银行、平安银行等多家银行推出了“先息后本”的房贷还款方式。这类还款方式由于明显呈现“前小后大”或“长贷短供”的特点,一经推出就很快引发市场关注。

一般而言,“先息后本”的还款方式多用于短期的消费贷或经营贷。在房贷领域应用“先息后本”的还款方式,银行或许有多方面考虑。比如,支持存量房贷客户暂时减轻还款压力,兴业银行为此推出的“随薪供”业务,客户可以选择2-3年期限先还利息,之后再自动转为此前的还款方式。不过,有的银行推出长达数十年的“先息后本”式还款,难免有争夺新增按揭贷款客户之嫌,例如某银行近日刚推出又迅速下架的“气球贷”,该产品将风险大幅后置的设计理应引起风控的关切。

与传统房贷中“等额本金”“等额本息”的还款方式不同,“气球贷”的贷款利息和部分本金分期偿还,即前期的每期还款金额小,但在贷款临近到期时所剩大部分的贷款本金,借款人需一次性偿还,正如气球一样“头小尾大”。

从技术上看,“气球贷”可以减轻借款人的前期还贷压力,在一定程度上也会降低贷款的准入门槛。尤其在房地产行业上升周期,“先息后本”式还款确实可以减轻部分购房者的还贷压力,适合高收入或短期资金周转困难的客户。不过,在还款周期动辄为二三十年的房贷领域大面积采用这种还款方式,其潜在风险不容忽视。

如果为了更大范围拓客,将前期月供比较小作为展业噱头,由此放松对客户资质的审核,将会吸引大量未来收入不确定的借款人办理贷款。在前期,贷款客户会产生“房子虽贵,但还贷很轻松”的错觉。然而,正因本金还得多,随着期数增加,还款的总利息要比传统贷款高出很多。最后由于需一次性结清,还款人的还款压力骤增,叠加房产价值的不确定性,“气球”破裂的风险难免高企,随之而来的就是银行坏账风险。

实际上,早在2008年,2009年,国内部分商业银行为抢夺房贷客户就推出了“气球贷”“双周供”“天天省”等多款贷款产品,彼时的营销也打出了“为客户省钱”的口号。不过,到了2011年,“气球贷”因涉嫌炒房等问题被监管部门叫停。

当时的“气球贷”模仿了美国的大额尾付贷款,后者的身影闪现于美国2008年金融危机爆发之初。回溯彼时危机的起源,金融机构为鼓励人们购房而推出了此类贷款,包括月供只需偿付利息的贷款,如大额尾付贷款、超长还款期贷款、零首付贷款等,前车之鉴可谓不久远。

当前,在资产荒影响下,房贷也成为各家银行必争的优质资产,特别是在“5·17”新政明确了房贷利率不设下限后,银行间的竞争已趋白热化。在低利率环境下,金融产品的创新如何既能找到利润增长点,又能吸引客户目光,无疑考验着银行的综合管理水平。商业银行一定要做好长期的规划和风险的充分披露,避免误导借款人,同时加强借款人的资格审查,尽可能寻求有利于银行和借款人双赢的平衡,维护金融稳定。

(上接A1版)

三是在推动公司高质量发展的具体实践中走好中国特色金融发展之路。《习近平关于金融工作论述摘编》第二至第九个专题分别阐述做好金融工作的“八个坚持”的重要内涵。作为国有金融机构,要始终以政治建设为统领,坚持党对金融工作的集中统一领导,确保公司正确发展方向;要充分发挥公司综合金融服务优势,持续提升服务国家战略质效;要进一步深化体制机制改革,健全集团、证券一体化协同体系,释放公司改革发展活力;要强化底线思维,高质量推动“减存增贷”工作,坚决筑牢高质量发展的安全防线。

坚守金融工作的政治性、人民性

《习近平关于金融工作论述摘编》指出,推动金融高质量发展,建设金融强国,要坚持法治和德治相结合,大力弘扬中华优秀传统文化,积极培育中国特色金融文化,守好中国特色现代金融体系的根和魂。

“这是马克思主义金融理论

同中华优秀传统文化的结合,迎来了金融文化事业发展的一次思想解放。”刘健表示,“诚实守信”是经营之本,“以义取利”是价值取向,“稳健审慎”是经营原则,“守正创新”是发展动力,“依法合规”是底线要求,这五句话构成了完整的逻辑体系。

他表示,“以义取利”,富含“义内生财”“富民厚生”“以人为本”的传统经营智慧,中华民族在几千年的历史演进中创造了灿烂的古代文明,古时中国商帮就有晋商“利以义制”、徽商“以义为利”、浙商“义利双行”等经营理念,这使得新时代金融文化内涵不断丰富拓展,要求金融机构充分践行金融工作的人民性,始终相信人民,紧紧依靠人民,把人民对美好生活的向往作为金融事业的奋斗目标。

刘健表示,作为券商,要坚守金融工作的政治性、人民性。一是要毫不动摇坚持党的领导,坚持“严”字当头,维护风清气正的政治生态;二是要充分领悟新时代金融文化建设的内蕴,以“民”为先,坚持人民至上的价值取向;三是要打造政治过硬能力过

硬作风过硬的干部队伍,培育高素质专业化干部队伍;四是要以“人”为要筑牢理想信念根基,筑牢国有企业员工身份意识。

“我们要坚持党建引领,把握文化建设正确航向。以文铸魂,助力公司核心竞争力的提升,勇于引领金融市场改革,履行社会责任,服务国家战略,切实坚守金融为民初心。”刘健说。

服务实体经济 是金融报国重要体现

我国金融机构门类齐全,关键是错位发展、优势互补,在服务实体经济上各司其职、各展所长。整体来看,我国的证券行业还存在规模偏小、能力偏弱等诸多问题。

对此,刘健表示,证券业作为资本中介服务机构,更加强调核心业务专业能力。证券行业要将功能性放在首要位置,通过加快打造一流现代投行来强化资本市场枢纽功能,完善现代金融市场和机构体系。

对于如何打造一流现代投行,刘健认为,一方面,要顺应全



券商中国 (ID:quanqiang)

