

基金销售费率调降趋势难改 头部券商欲改投顾考核办法

证券时报记者 杨庆婉

一组颇为严峻的数据足以表明,证券行业的投顾考核办法势必必要改了——2023年证券行业平均代销金融产品收入只有1.33亿元(96家券商平均数,下同),同比下降11%。

近日,证券时报记者独家获悉,某头部上市券商拟制定新的投资顾问评定办法,考虑在“底薪+提成”的薪酬结构中改变“提成”部分的考核标准,弱化销售收入的比重,新增“三大价值”考核——专业价值(体现正确配置理念)、情绪价值(资产保有量)、经济价值(能否为客户资产增值)。

未来,基金销售费率仍将延续调降趋势,过去只重视销售收入而不重视客户资产增值的做法,正在当前的市场环境下面临极大挑战,财富管理行业会否就此全面拥抱真正“以客户为中心”的买方时代?

代销收入现两位数下滑

根据证券行业内部最新数据,2023年96家券商平均代销金融产品收入只有1.33亿元,同比2022年94家券商平均代销金融产品收入1.5亿元,下降11%。从总额上看,虽然去年证券行业代销金融产品业务收入的下降幅度为个位数,但仍对部分券商的经纪业务收入带来了很大影响。

去年以来,公募基金新产品发行遇冷已经不是什么新鲜事,叠加私募基金、证券期货资管等金融产品的新增规模有限,导致渠道端代销收入明显下降,一些第三方代销机构如上海尚善基金、南京途牛基金等已经退出竞争。券商作为公募、私募等金融产品的重要代销渠道,也实实在在地感受到了业务收入下滑的压力。在公募基金保有量方面,尽管券商代销受益于ETF基金规模

增长的推动,总体市占率有所提升,但私募基金等金融产品不升反降,令券商代销不得不进入新增客户不足、以存量市场为主的竞争阶段。

以华泰证券为例,2023年四季度末,虽然该券商代销非货币基金、偏股型基金的保有规模分别同比增长16.83%、9.71%,但当年代销金融产品收入却同比下滑逾30%。

从全行业来看,2023年券商代销金融产品收入占其经纪业务收入的比重约为12%,而经纪业务收入同比下滑13.32%,可见两者下滑的节奏基本一致。值得一提的是,今年基金销售费率还将进一步调降,代销金融产品业务短期可能仍将进一步拖累券商业绩。

券商改变投顾考核办法

某头部上市券商的零售业务负责人坦言,目前行业正处于新增客户不足、以存量市场为主的竞争阶段,对存量客户的争夺势必更加激烈,这也倒逼券商开始转变观念——以客户为中心去改变考核机制。

证券时报记者获悉,上述某头部上市券商目前拟制定新的投资顾问评定办法,考虑在“底薪+提成”的薪酬结构中改变原来“提成”部分的考核标准。

近年来,证券行业普遍把财富管理提升到战略高度,抓手就是基金投资顾问制度。不过,目前基金投顾签约规模超过100亿元的券商寥寥无几,更多券商的做法还是依靠投顾来进行基金销售,从而赚取销售佣金。

在目前的券商考核指标中,最直观的是收入贡献,这与买方投顾的初衷相去甚远,核心的复投率、留存率、盈利情况等才是更合理的考核指标,但只有极少数券商对此有所体现。2023年披露相关数据的上市券商只



目前,财富管理行业正处于新增客户不足、以存量市场为主的竞争阶段,对存量客户的争夺势必更加激烈,这也倒逼券商开始转变观念——以客户为中心去改变考核机制。

图虫创意/供图 周靖宇/制图

有东方证券和申万宏源,其中东方证券的客户留存率、复投率分别为69%、76%,申万宏源的投顾复投率超过85%,留存率则未披露。

上述某头部上市券商正朝着买方投顾方向转变,适时改革投顾评定办法。新的投顾评定办法准备弱化销售佣金占比,新增“三大价值”的考核。具体来看,一是专业价值,即传导正确的配置理念,不过将该指标进行量化可能会比较困难;二是情绪价值,即在震荡市场中,投顾能否安抚客户以避免追涨杀跌,考核的是资产保有量;三是经济价值,即能否真正为客户资产实现保值增值。

买方时代仍需赢取挑战

考核机制就是业务发展方向的指挥棒,虽然当前存量市场的竞争在加剧,倒逼着券商加速向“以客户为中心”的买方投顾转型,但断定财富管理的买方时代已全面来临则言之尚早。

目前,愿意投入买方投顾转型而调整考核机制的券商,毕竟仅限于少数头部券商。究其原因,是该业务在起步阶段就遭遇了市场震荡,持有人亏损等局面,因此这种商业模式能否为券商带来盈利暂且不论,更加关键的考量是能否获得投资者的认可。

据了解,过去券商的基金投顾收费在0.2%~0.5%之间。如果券商主打标准化组合的投顾模式,就会走上与销售产品无差别的路线;如果主打私人定制,则投入成本会比较高,这要求投顾的专业水平和服务能力向私人银行看齐,且通常配置的是私募产品。

未来,基金销售费率大概率仍将进一步调降,只重视销售收入而不重视客户资产增值的做法当然不可取,也注定不可持续,但财富管理想要迎来真正“以客户为中心”的买方时代,实现个性化资产配置服务,显然还需要赢取一系列的挑战。

平安资管总经理罗水权:

发挥险资优势 加速推进新兴产业业务布局

证券时报记者 邓雄鹰

当前,发展新质生产力已成为推动高质量发展的内在要求和重要着力点。在保险资金运用余额已达30万亿元的背景下,保险资管如何进一步发挥金融活水的作用,助力形成先进生产力?

“作为现代金融体系中重要的源头活水,保险资管负责的保险资金规模大、来源稳、久期长,是资本市场稀缺的长期资金和耐心资本,高度适配科技创新和产业升级发展的资金需要,更是培育发展新质生产力不可或缺的关键力量。”近日,平安资管总经理罗水权接受证券时报记者专访时如是表示。

平安资管是中国最具规模和影响力的机构投资者之一,也是领先的大型综合资产管理公司。截至2023年12月末,平安资管资产管理规模达5.03万亿元。罗水权表示,平安资管作为头部保险资管机构,坚持长期投资、价值投资、

多元投资策略,在服务国家重点战略、绿色投资、先进制造产业、新基建等多个领域持续投入,以高质量的金融服务支持新质生产力发展。

加快新兴产业业务布局

科技创新是发展新质生产力的核心要素。在罗水权看来,保险资金作为资本市场稀缺的长期资金和耐心资本,高度适配科技创新和产业升级发展的资金需要,在科技强国战略的新征程中大有可为。

例如,在服务创新驱动发展战略方面,保险资管可支持“专精特新”企业、战略性新兴产业、前沿科技企业发展,促使资金链与创新链、产业链、人才链深度融合,实现高水平科技自立自强。在服务产业优化升级战略方面,保险资管可加大对制造业特别是高端制造业、产业链重要环节和核心节点相关企业的支持力度,丰富供应链金融服务供给,提升高端化、智

能化、绿色化水平。在不同的发展阶段,科技创新产业及相关企业需要匹配不同类型的资本。保险资金可投资资产种类丰富,使得保险资金投资科创企业有多种产品形式可以采用。

罗水权介绍,对于初创期科技企业,股权投资是满足其资金需求的主要方式。除了以直接股权投资、创业投资基金间接投资于初创期科技企业,保险资金亦可通过债权投资计划支持各地高科技园区基础设施项目。对于成长期科技企业(部分企业已上市),保险资金可通过股权、二级市场股票、地方产业引导基金、含担保债权等多种投资方式支持对应企业良性发展壮大。对于成熟期科技企业,保险资金可通过债权、夹层、产业园REITs、二级市场股票等方式推进对企业的投资。

据了解,平安资管围绕“科技兴国”“自主可控”“硬科技”“新基建”等关键主题,从三方面展开了实践:一是培育经济增长“新动能”,积极布局新基建、高端制造、“双碳”投资等战略性新兴产业;二是探索实体赋能“新方式”,加大直接投资力度,积极探索夹层投资、Pre-IPO、Pre-REITs、并购等多种模式;三是构建机构发展“新能力”,强化创新业务人才队伍建设,构建直接投资创新业务专项考核激励体系,鼓励创新文化。

罗水权表示,在经济结构转型升级、发展新质生产力的背景下,公司正加速布局新兴产业业务,积极助力国家科技创新发展,以股权投资计划形式投向新一代基础设施、半导体、新能源汽车、高端制造等领域的累计投资规模已超400亿元。

色化、低碳化成为实现高质量发展的关键环节。

罗水权表示,绿色发展是高质量发展的底色,绿色发展是未来产业发展的必然趋势,“双碳战略”下新能源产业的绿色化发展将是关键。平安资管高度重视发展绿色金融,将绿色金融理念更深入、更体系化地融入日常工作中,加强顶层设计,不断推进绿色金融产品和服务的创新。

一是建设完备的绿色金融治理架构和组织体系。公司制定了《绿色金融管理制度》,建立了由董事会承担主体责任、公司高级管理层制定目标和监督检查、绿色金融管理委员会统筹协调、各部门履行具体职责的治理架构,进一步规范了公司ESG(环境、社会和公司治理)相关的投资流程、能力建设、风险监控、考核评价等工作机制,为绿色金融投资的执行提供坚实、有效的保障。

二是完善ESG信用研究体系,提升投研能力。建立了“平安资管ESG信用研究体系”,并制定了《ESG在信用评级中的应用方法指引》,明确信用债投前投后各环节的要求,为ESG理念践行应用提供坚实的制度保障。

三是开拓绿色投资,积极打造绿色创新产品。资本市场业务方面,公司主要通过股票、债券、基金等参与市场投资。直接投资业务方面,公司主要通过股权、债权对接客户,围绕服务国家战略、绿色投资、新基建、新能源等方面加大投放,先后参与设立国内首只保险资金双碳基金、国内首单经绿色认证的绿色保险债权投资计划。

近年来,平安资管持续布局清洁能源、生态环保、绿色基建等绿色产业,累计投资规模超900亿元。2023年6月,平安资管以“投资管理人”身份正式加入了联合国负责任投资原则组织(UN PRI)。

加大数字经济投资力度

在科技快速发展的背景下,数字金融贯穿“五篇大文章”各个环节,其重要性不言而喻。罗水权表示,平安资管始终高度重视数字金融,在做好自身数字化建设的同时,也持续加大对数字经济产业链的投资力度。

例如,在产业数字化方面,平安资管用股权工具、多元化的投资组合向实体投放优质长期资金,积极助力产业链智能化、数字化升级改造,推动制造业、服务业、物流业等产业数字化。在数字化治理方面,平安资管将数字化内嵌到公司的日常管理之中,持续充分运用数字科技强化投研能力,提高风险管理能力、提升公司经营效率。

“整体而言,保险资金具备期限长、体量的优势,这些天然优势使其适合从更全面、更长期的角度服务实体经济、服务新质生产力发展。发挥好保险资金对建设现代化产业体系促进作用,对培育发展新质生产力,推动产业链、资金链、人才链、创新链的融合发展,具有重要意义。”罗水权表示:“我们要充分发挥自身优势,积极围绕发展新质生产力布局产业链,提升产业链、供应链韧性和安全水平,为我国经济的高质量发展提供坚实的金融支持。”

北京国资公司接手 瑞信证券85.01%股权

证券时报记者 胡飞军

6月24日,瑞信宣布公司和方正证券已与北京市国有资产经营有限责任公司(下称“北京国资公司”)就出售瑞信证券(中国)有限公司(下称“瑞信证券”)共85.01%股权达成三方协议。该交易包括瑞信证券有限公司向北京国资公司出售所持有的瑞信证券36.01%股权,对价为9135万美元(人民币6.505亿元),以及方正证券向北京国资公司出售其所持有的瑞信证券49%股权,对价为1.24亿美元(人民币8.85亿元)。

据悉,此次交易经过了全面的竞购流程,交易完成尚需获得监管的批准,且满足相应的交割条件。北京国资公司表示,公司是北京市为数不多具有金融主业的市管国有企业,业务涉及银行、证券、要素市场、消费金融等领域,拥有丰富的金融类企业管理经验。北京国资公司与瑞信集团有着近20年的紧密合作关系,本次收购瑞信证券股权是双方合作的进一步延伸,也是落实国家和北京市对于金融服务实体经济相关要求的具体举措。

(上接A1版)

不断增强服务实体经济能力

以服务培育新质生产力为着力点,做好“五篇大文章”。中央金融工作会议指出,要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”,为金融服务实体经济高质量发展指明了方向。作为山西金控集团旗下上市证券公司,山西证券深刻认识到,增强服务实体经济能力是实现自身健康可持续发展的根本路径。

近年来,山西证券以用好资本市场功能为核心,充分发挥并购重组、股权投资等功能,服务了山西90%以上的省属大型国企、近50%的省内新三板企业和四板企业,连续三年成为省内公司债券承销金额排名第一的券商,在产品与服务创新方面完成了多项“全国首批”交易。特别是在服务国资国企方面,执行了一批具有广泛市场影响力的标杆项目,提升了区域影响力,打出了全国知名度。

未来,山西证券将以服务培育新质生产力为重要着力点,聚焦“五篇大文章”,持续打造完善培训、股份制改造、挂牌上市、并购重组以及咨询服务、投融资等全链条服务机制。坚持以客户为中心的服务理念,聚焦服务高水平科技自立自强和新质生产力发展,持续提升价值发现能力、客户服务能力、定价承销能力,构建覆盖企业全生命周期的一体化综合金融服务体系,推进差异化、专业化、特色化发展,努力做好实体经济直接融资的“服务商”、社会财富的“管理者”。

切实守住不发生系统风险底线

聚焦风险防控,全面夯实底线红线。习近平总书记强调,金融监管要“长牙带刺”、有棱有角。金融是管理风险的行业,要具有杠杆效应和内在脆弱性,做好金融工作要始终绷紧防控风险这根弦,不能有丝毫松懈大意。

近期出台的新“国九条”和资本市场“1+N”系列政策,贯穿其中的主线就是强监管、防风险、推动资本市场高质量发展。围绕这一主线,证券行业的监管模式和标准也将发生深刻变革。山西证券将紧密跟踪行业发展、市场环境变化,深刻理解、主动适应监管态势,厘清业务本质,审视拓展逻辑,强化合规管理、风险控制、内部审计的协同作用,持续筑牢事前、事中、事后三道防线,审慎稳健展业,不急功冒进,切实守住不发生系统风险的底线。

培育和践行中国特色金融文化

深入践行中国特色金融文化,为高质量发展提供坚强支撑。习近平总书记指出,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。培育和践行中国特色金融文化,是金融服务实体经济、为经济社会发展提供优质金融服务的必然要求,也是破解金融领域深层次矛盾和问题、有效防范化解金融风险、维护金融体系稳健运行的必然要求。

山西证券将深刻领会“诚实守信,不逾越底线;以义取利,不唯利是图;稳健审慎,不急功近利;守正创新,不脱实向虚;依法合规,不胡作非为”中国特色金融文化的核心要义,传承和弘扬晋商文化,不断深化拓展“以义制利、协作包容、追求卓越”的公司核心价值观,坚持贯穿融入结合、落细落小落实,使中国特色金融文化真正成为推动公司差异化高质量发展的工作导向、行动标尺,成为全体干部员工日用而不觉的行为习惯和自觉遵循,全身心投入金融强国建设的伟大实践中。

深圳交行积极推动科技金融服务 增量、扩面、提质

交通银行深圳分行认真贯彻落实中央金融工作会议精神,结合地区产业特色,持续扩大科技金融覆盖面。截至5月末,科技型中小企业贷款余额超500亿元。

经过多年实践,交通银行深圳分行建立起“一体、两翼、全网点”的服务体系:分行统筹开展产品设计、流程优化、审查审批、风险管理等工作;设立两个科创审批中心,配备专职审查和放款团队,授予一定审批权限;全网点均可开展科技金融业务,并结合客群分布进行差异化发展。

为提升科技金融服务触达率和可获得性,交通银行深圳分行积极加大线上、线下宣传力度,近三年累计开展“深惠万企,圳在行动”、“20+8”产业集群、“银政、银企、园区、商圈、协会”路演等客户活动千余场。

针对科技型企业初创期、成长期、成熟期等不同发展阶段的需求特点,交通银行深圳分行为其量身打造十大定贷模式,同时积极探索创新,加大“高企贷”“科创快贷”“人才贷”等产品推广,为科创企业提供全生命周期的金融服务方案支持。

未来,交通银行深圳分行将继续深耕科技金融业务,立足深圳“双区”建设,不断探索金融创新服务路径,助力新质生产力发展,促进“科技—产业—金融”良性循环。

(CIS)

证券时报 中国保险资产管理业协会联合推出

保险资管业 助力新质生产力发展(二)

在推动经济社会发展过程中,绿