

直面中小银行自营理财压降“危与机” 券商资管着力打造自身核心竞争力

券商资管应对挑战的三个方向

- 一是渠道拓展,积极与各大银行沟通合作,进行多维度的合作切入。
- 二是产品创新,开发真正的好产品,同时不断丰富产品线。
- 三是客户服务,加强客户服务体系建设,提供深度客户陪伴、专业投资建议、定期沟通活动等。



证券时报记者 谭楚丹

近期,多家尚未成立理财子公司的中小银行收到部分属地监管提醒,要求在2026年年底前压降存量理财产品规模,市场对此给予较大关注。

券商作为上述中小银行自营理财的下游机构之一,其资管业务无疑会因此受到一定影响。多名接受证券时报记者采访的券商资管人士表示,短期来看,券商资管会面临客户流失和委托资金压降的冲击。

不过,未来上述中小银行将逐渐向代销转型,促使理财规模向包括大中型银行理财子公司在内的其他资管机构集中,券商资管行业在策略开发、渠道合作等方面可能也会迎来更大的发展机遇,增加更多的合作伙伴和市场覆盖。

面对竞争加剧的银行理财市场,有受访人士表示,券商仍有足够的时间应对上述政策可能带来的冲击。一方面,券商可以接洽更多银行客户,比如有的券商计划将目标银行客户从前述中小银行转向大型银行理财子公司;另一方面,“打铁还需自身硬”,券商既要提高投研能力,同时还要注意产品创新等。

短期冲击其实相对有限

今年年中,有消息称“监管对未成立理财子公司的银行理财业务风险做出提醒”,一时引发市场关注。根据消息内容,相关城商行与农商行被监管要求在2026年底前压降存量理财产品规模,不过具体整改措施暂不明确,且不同属地监管的要求存在差异。

尚未成立理财子公司的这类中小银行,自营理财何去何从?委外业务机构的存量规模和策略打法,无疑会因此受到影响。所谓委外业务,是指银行将自有的可支配资金以约定的方式委托外部机构管理,受托方通常为基金公司、券商资管、信托公司、阳光私募等。

“过去数年,中小银行的理财委外一直是券商资管的一大主要业务来源。”国信资管相关人士向证券时报记者分析,“短期而言,中小银行自营理财压降会使券商资管行业的客户群体和投资规模造成一定的萎缩。”

另有券商人士也持有类似观点。

考虑到中小银行压降自营理财不是今年才开始的动作,因此券商资管今时受到的影响可能比较有限。第一创业相关人士称:“总体冲击不大,因为前几年政策就要求逐步压降,多数银行已采取措施,限制了委外资金,或对委外资金的规模进行了限制。”

“对我们公司的资管业务没有影响。”深圳一家小型券商的资管人士表示,因为部分委外业务属于通道类业务,预计未来通道类委外规模会降低,“我们公司的资管业务没做过通道类委外,所以不受影响。”

长期维度蕴藏着新机遇

从长期角度来看,多家券商资管人士认为,随着中小银行自营理财业务未来逐步压降,券商资管行业可能会迎来更大的发展机遇。

华宝证券在研报中测算了前述存量理财产品压降的影响,若后续政策按照最严格的标准执行,即在2026年年末将存量理财产品全部清理完毕,那么目前存续的3.2万亿元的市场份额中,预计将有2万亿元左右转为代销现有理财子公司或公募基金等资管机构的产品。

“我觉得对券商资管而言是好事。”深圳一家小型券商某总裁表示,随着没有理财牌照的中小银行转型为代销模式,这类银行可能会增加对券商资管产品的代销,券商资管产品有望通过银行代销渠道进一步扩张市场。

德邦资管总经理徐盼盼也有类似观点。在她看来,券商资管不仅能从渠道合作受益,在策略开发等维度也迎来战略机遇和业务机会,从而增加合作伙伴和市场覆盖。“券商资管也有机会与更多银行建立合作关系。这种合作不仅包括传统的代销合作,还可能涉及策略开发、新产品研发等,为广大投资者提供更多广义的资产管理产品,提升产品的市场竞争力。”徐盼盼说。

国信资管相关人士也认为,随着公募基金、银行理财子公司、券商资管等机构从服务中小银行的理财产品,转变为以代销的方式直接服务中小银行的零售客户,在这个过程中券商资管和其他各类资产管理机构服务中小银行的商业模式都将发生改变,券商

资管与中小银行合作的原有格局以及市场份额都将重构,投研实力强、业绩优异的券商资管也将迎来新的机遇。

打造核心竞争力是关键

值得一提的是,当前中小银行的压降动力不足,资管领域竞争者多,券商资管能否拿下更多“蛋糕”,考验着各家机构的核心竞争力。

华北一家中型券商的资管人士告诉证券时报记者,尽管压降规模是大势所趋,但据其了解,这类中小城农商行仍然寄希望于监管继续发放理财牌照,目前阶段还不想压降太多。前述深圳小型券商的资管人士也表示,“压降没有动力,这类银行打算能‘挺一天是一天’。当存续规模压降为0,相关从业人员也要转岗了。”

证券时报记者根据中国理财网发布的数据统计发现,今年上半年城商行和农村金融机构的存续产品规模压降暂无实质进展。截至今年6月末,城商行理财产品存续规模2.21万亿元,较去年末增长1.62%;农村金融机构理财产品存续余额9792亿元,较去年仅减少2.46%。

另一大挑战在于,中小城农商行在存量理财规模压降后,可能转为代销大行理财子公司的产品,而后者比券商资管更具优势。

上述华宝证券研报称,对于已拓展较多城农商行代销业务的理财公司而言,它们可能具备了较大的先发优势。

第一创业相关人士表示,券商资管行业需要应对银行理财子公司在资产管理领域的竞争,银行理财子公司在规模和客户资源方面具有优势,可能会对券商资管行业构成竞争压力。

前述深圳小型券商的资管人士也有相同观点。他谈道:“券商资管产品可以跟着‘喝点汤’,银行也会建议一部分大客户购买具有替代作用的券商资管产品。”

面对竞争加剧的银行理财市场,券商资管如何打造核心竞争力,已成为关键。

徐盼盼表示,中小银行自营理财业务的调整,将促使整个银行理财市场走向聚焦化、专业化。对于券商资管而言,要想在与银行合作中体现业务优势,意味着将在产品创新、服务质量、风险管理等方面面临更高的要

求。在她看来,“好的产品、好的策略,是最终的核心竞争力。”券商资管应着力提升投资管理能力、风险控制能力、客户服务能力、技术运用能力。

国信资管相关人士认为,未来券商资管在银行理财市场中的竞争会进入新时代,从比拼客户数量、规模转变为比拼投研实力和策略丰富度。“过去两年,银行理财的管理难度在不断加大,未来将更加考验券商资管在大类资产配置、复合策略投资等方面的能力,根据银行理财的需求提供定制化的产品服务,同时考验证券公司在公募REITs(不动产投资信托基金)等创新资产端的优势。”该人士还表示,随着前述中小银行转向代销,券商资管和现有银行理财也可以通过定制产品、定制策略等方式,发挥券商资管的投研优势、银行理财子公司的产品优势、中小银行的区域渠道优势,共同服务中小银行背后的广大客户,实现共赢。

券商资管积极应对挑战

证券时报记者在采访中了解到,面对中小银行自营理财压降带来的机遇与挑战,各家券商资管正积极应对。前述华北券商的资管人士表示,若按照2026年年底前完成压降的时间点倒推计算,目前券商资管行业仍有充分的应对时间,需要调整业务打法。

以其供职券商的应对策略来看,资管业务计划转移目标客户群体,“其实银行理财市场存量资金只是平移而已,没有萎缩。在中小银行转型代销大行理财子公司的产品后,后者管理规模随之增加,会面临管理难度的挑战。券商资管可对大行理财子公司进行能力补充,我们计划把目标客户从小城农商行转向大中型城农商行、国股行。”

与此同时,练好“内功”,提升投研能力、产品创新能力、客户服务能力等,是资管圈的共识。

徐盼盼告诉证券时报记者,德邦资管主要从三个方向应对:一是渠道拓展,“我们将积极与各大银行沟通合作,进行多维度的合作切入。”二是产品创新,开发真正的好产品,同时不断丰富产品线。三是客户服务,将加强客户服务体系建设,提供深度客户陪伴、专业投资建议、定期沟通活动等。

前述国信资管相关人士表示,在需求把握和产品创新端方面,国信资管将充分利用券商资管较为灵活、创新能力强的特点,综合考量各类中小银行背后的个人客户、企业客户对于期限、风险、收益等因素的不同诉求,把握市场机遇,实现投资者赚钱和银行代销规模增长的双赢。

第一创业相关人士表示,公司将持续强化投研核心能力建设,加强人才储备和培养;注重开发具有差异化竞争优势的产品,成立了ESG(环境、社会和公司治理)整合债券系列产品,同时加强固收+和FOF(基金中的基金)产品的布局,探索场外衍生品、跨境资产、商品及另类资产在固收+产品中的策略和运用。

首度盈利 平安健康上半年业绩出炉

证券时报记者 邓雄鹰

8月20日,平安健康医疗科技有限公司(下称“平安健康”,股票代码“平安好医生”)在港交所发布2024年中期业绩公告,首次实现扭亏。

数据显示,报告期内,该公司营收20.9亿元,同比下降5.8%;同时公司上半年实现净利润超6000万元,调整后净利润约9000万元。

盈利源于两大因素

平安健康成立于2014年,2018年5月4日在港交所挂牌上市,至今成立已十年。

近年来,平安健康一直在探索稳健持续的运营模式。目前,平安健康的业务模式为“3-2-3”模式,即代表F(金融端)、B(企业端)、C(个人端)三大支付方,整合供应方,做好家庭医生、养老管家两个服务枢纽角色,为客户提供高质量有性价比的医疗、健康、养老服务。

当前波动的市场环境下,大众更加理性规划医疗养老消费,如何在这种形势下实现长远盈利、保持可持续发展,难度不小。

平安健康董事会主席兼CEO李斗表示,2024年中期实现盈利确实来之不易,主要得益于战略业务的稳健发展和运营效率的提升。

在收入端,F端业务稳健增长,与集团各子公司的协同进一步深化,B端业务高速发展;在成本端,得益于AI(人工智能)的广泛使用、数字化的深度应用以及资源优化配置,公司的组织人效和经营效率不断提升,费用率大幅下降。在以上综合因素的作用下,上半年公司实现了盈利上岸。

“简而言之,我们坚定管理式医疗的战略定位,积极推进‘3-2-3’业务模式,对未来的可持续发展充满信心。”李斗说。

强化两大核心枢纽建设

本次半年报中,平安健康首次新增披露养老服务模块。养老服务业务作为公司重要的战略布局,也是公司增长最快的业务。从上半年收入来看,占比最高的医疗服务收入10.63亿元,同比增长3%;健康服务收入9.83亿元,同比下降16.3%;养老服务收入4731万元,同比增长204.8%。

李斗表示,未来,公司将从三个方面进一步探索和布局:

一是持续打造好养老管家角色的角色,让管家嵌入到长者养老全旅程场景中,在管家能力建设上不断深化。

二是在供应能力上持续打造“五个一”模式。养老服务行业目前比较零散,特别是到家的服务场景里,标准化、系统化还有待进一步发展。公司积极联合头部企业打造垂类服务标准,培训赋能供应商来提供高质量的履约服务。

三是继续发挥在AI方面的实践应用,利用平安健康在医疗方面的深耕资源优势,拓展机构养老和社区养老多模态场景。

对于家庭医生业务的布局和展望,平安健康总裁吴军表示,家庭医生一直是平安健康的核心竞争力,上半年公司升级家庭医生的服务品牌,全新打造一站式主动健康管理服务体系。

吴军表示,展望未来,公司有着独特的医疗健康服务基因,也非常有信心有底气能做好升级后的用户服务保障、用户黏性和转化,同时公司也有很好的家医应用场景。截至去年底,平安健康旗下的家庭医生会员超过1400万,用户问诊好评率超过98%,未来平安健康将坚定管理式医疗战略,持续加强家庭医生的核心枢纽体系化建设。

寻找资产布局新机会

在投资者关注的公司并购计划方面,平安健康执行副总裁、首席财务官臧璐琦表示,公司将持续关注互联网医疗赛道的优质企业,综合考虑战略规划、业务发展、资本市场形势、资金使用效率等多方面因素,在最大化战略协同价值的基础上寻找行业整合和资产布局的新机会。

平安健康盈利后是否会分派计划,也是市场关心的问题。对此,臧璐琦表示,公司对行业前景和未来发展充满信心,目前业务处于高速增长期,持有合理和充裕现金是把握市场机遇的基础。未来,公司将综合考虑战略规划、业务发展、市场环境、综合的资本收益率表现等因素,找到一条平衡不同股东诉求的最佳市值管理方案,为股东创造更大的价值。

“平安好医生是个平台型的公司,盈利上岸后会进一步提升业务自身的造血功能,当下公司并不依赖外部增量资金去发展业务或进行产品研发。本着审慎投资的精神,我们会更合理化地布局资金,综合考虑修订分红政策,用以回馈股东。”臧璐琦说。



券商中国
(ID:quanshangcn)

首席合规官列示高管序列 凸显合规管理日益重要

证券时报记者 霍莉

随着业务的不断演进,金融机构的合规风险呈现高发态势,合规管理在运营中的重要性也日益凸显。

近日,金融监管总局发布《金融机构合规管理办法(征求意见稿)》(下称“征求意见稿”),鼓励金融机构单独设立首席合规官、合规官,并明确首席合规官是高级管理人员,以提升合规的独立性和权威性。

在实践中,银行、保险等金融机构在体系内也会设置合规部门,一般为法律合规部、法务部或法务稽核部门,在层级方面低于风控部门或审计部门等。在设置首席合规官方面,银行理财子公司走在前列。在2022年发布的《理财子公司内部控制管理办法》要求下,目前已有过半数理财子公司在高级管理层设立了首席合规官。

不过,记者梳理了42家上市银行的高管信息发现,只有江阴银行、张家港行、无锡银行、常熟银行、苏农银行等5家苏南地区的上市农商行将“合规部门负责人”列示于高管。此外,紫金银行的“审计稽核部总经理”、贵阳银行的“总稽核”也属于高管人员。而包括国有大行和股份行在内的上市银行,均未将合规部负责

人列为高管,更多是在高管团队中设立“首席风险官”“首席信息官”“首席财务官”等职位。

也就是说,大部分金融机构的合规部门并未与审计、风控、信息科技等部门地位同等。实际上,合规部门负责人角色也多为中级管理人员,独立性和权威性并未得到充分的制度保障,而对上层的违规操作等风险往往无力干预。

在中央金融工作会议之后,加强合规管理成为金融机构的一项重要工作。此次征求意见稿将首席合规官提升至高管行列,赋予了首席合规官更大的权力和权威性,并给予了更详尽的制度保障,可对违法违规和存在合规风险隐患的相关责任机构和相关负责人实施“一票否决”。

截至目前,市场已对合规征求意见稿中的部分细节提出了意见,特别是对由金融机构总经理或兼任首席合规官如何保证自我监督的独立性等提出了建议。由于金融机构类型多样,业务复杂度也较高,预计后续或还有相关配套细则出台。

