

一季度券商集合理财产品逾七成获正收益

券商集合理财产品一季度收益率前三

今年前3个月券商新发行的债券型和货币市场型集合理财产品规模,已远超股票型和混合型产品。

证券时报记者 张欣然

今年一季度A股市场回暖,给券商集合理财产品收益增添了一抹亮色。

Wind数据显示,今年首季459只可比口径的券商集合理财产品中,超过七成取得正收益。其中,收益率最高的产品为大通通达一号C,收益率高达54.37%。

股票型产品表现突出

据Wind数据统计显示,截至3月31日,处在存续期、今年之前成立的459只老产品(下同)中,有338只产品取得正收益,占比达73.64%。这当中有26只产品今年以来收益率超过10%。

从细分产品类型看,今年一季度股票型集合理财产品表现突出,平均收益率为3.06%。Wind数据显示,截至3月31日,40只股票型集合理财产品中有七成的收益率为正。其中,平安优质成长中小盘、上海证券理财1号、中信优选成长位列收益榜前三位,今年以来的回报率分别为16.63%、12.68%、11.92%。

债券型集合理财产品今年以来平均收益率为2.87%,共有10只产品收益率超过5%。其中,收益率最高的为分级型债券产品——大通通达一号C,今年一季度回报率为54.37%,这也是上述459只产品中收益率最高的;创业创金稳定收益1期B也是一款分级型债券产品,今年以来收益率为23.06%,位居第二。这两款高收益产品均为去年年末发行的创新型产品。

此外,混合型、基金中的基金(FOF)、合格境内机构投资者(QDII)、货币市场型集合理财产品今年一季度平均收益率均为正数。

从管理人的角度看,东方证券资管整体表现突出。据Wind数据统计显示,截至3月31日,东方资管占据上述459款老产品中收益率排名前十的三个席位;而收益率排名前二十中则有六席为东方红系列产品。

首季新发产品数超去年

今年一季度,券商集合理财产品不仅业绩亮眼,而且新发行的产品数量也高于近五年来的平均水平。据Wind数据统计显示,截至3月31日,今年一季度新发行281只集合理财产品,较去年全年多发行了57只。

事实上,仅今年1月份发行的产品数量就已超去年前9个月之和。分析人士表示,今年一季度新发集合理财产品数量井喷,主要得益于去年10月资管新规和备案制的实施。此外,还与今年6月份券商资管大集合理财产品发行将被叫停有关。

从实际募集规模看,今年一季度新发行的债券型和货币市场型集合理财产品的规模也远高于股票型和混合型产品。

Wind数据显示,今年一季度新发行的集合理财产品中,有219只产品已完成募集并正式运行,累计发行规模达753.8亿份,平均发行份额为3.44亿份。其中,已运行的31只货币市场型产品平均份额为4.9亿份;而已运行的128只债券型产品平均份额3.85亿份;股票型和混合型平均份额分别为0.55亿份、3.25亿份。



券商集合理财产品一季度收益率第四至第十

产品名称	今年一季度收益率(%)	成立以来总收益率(%)	成立日期	产品类型	管理公司
中银中汇稳定价值	13.11	-7.45	2010-11-19	混合型	中银国际证券
平安优质成长中小盘	13.63	3.24	2003-11-28	股票型	平安证券
东方红6号	13.61	-23.04	2010-11-22	混合型	东方红证券资产管理
东方红5号	12.78	12.54	2010-2-5	混合型	东方红证券资产管理
上海证券理财1号	12.68	-48.37	2007-9-17	股票型	上海证券
东方红4号	12.58	85.02	2009-4-21	混合型	东方红证券资产管理
光大阳光6号	12.47	5.94	2009-12-28	混合型	上海光大证券资产



张欣然/制表 翟超/制图

券商债券交割市场集中度提升

3月份前10名券商债券交割量超2.4万亿,市场份额占比超63%

证券时报记者 伍泽琳

中国债券网公布的3月份券商债券交割数据显示,排名前10的券商当月债券交割量合计超过2.4万亿元,合计市场占比超过63%——该数字已经连续3个月出现增长。

市场集中度攀升

中国债券网日前公布的3月份券商债券交割数据显示,当月证券公司的债券交割量为3.93万亿元。虽然中信证券仍是债券交割量最大的券商,但该公司3月份交割量同比下降18.5%。

数据显示,3月份中信证券债券交割量为5485.6亿元,市场份额占比由去年3月份的20.41%降至13.9%。

平安证券紧随其后,当月债券交割量为3698.6亿元,市场份额占比由去年同期的4.14%大幅增长至9.42%。

排名前10的券商今年3月份债券交割量合计为2.4万亿元,市场占比合计超过63%。值得注意的是,这是今年1月份以来,排名前10的券商合计市场份额连续3个月出现增长。

赚取价差

与股票交易不同,债券交割不会在佣金收入上为券商增收,但券商可以通过撮合交易赚取价差而受益匪浅。

证券公司在债券交割量上角逐,更多是一项面子工程,主要为了展示这项业务的规模有多大。”据广东某券商固定收益部交易员介绍,债券交易

是通过银行间市场交易,就算产生佣金也是由结算机构收取,跟券商没有太大的关系。

券商代持债券交割主要赚取的是价差。”该交易员说,券商接到客户的委托,帮助寻找买家或卖家,在客户的报价基础上还可以选择适当加价,从而获取价差。例如,客户甲想100块钱出售某债券,而客户乙想100.1元购买该债券,证券公司作为中介,先和客户甲进行债券交割,再转手卖给客户乙。券商撮合交易,从而获得差价收入。

据了解,银行间市场基本上是一对一交易的关系,往往没有统一交易价格,自主报价空间较大。对于证券公司而言,一般情况下,有价差才进行债券交割,而交割越多则意味着能赚取的差价就越多。

据了解,银行间市场基本上是一对一交易的关系,往往没有统一交易价格,自主报价空间较大。对于证券公司而言,一般情况下,有价差才进行债券交割,而交割越多则意味着能赚取的差价就越多。

机构预计债市将调整

招商银行关于债市展望的专题报认为,对于二季度而言,债市调整的预期较为强烈,下半年收益率走高的可能性较大,但调整的幅度及点依然存在较大的不确定性。

各机构对未来的2-3个月的债券收益率中枢运行的路径依然存在较大的分歧。招商银行认为,这主要取决于经济基本面运行的路径及外部和政策环境对资金面的干扰,后市走势基本上将围绕经济基本面及资金面展开。

长江证券分析师胡瑞丽表示,证监会连续两道新规对于债市走势造成了一定的扰动,但总体上看,毕竟新规实施尚有时间准备,拉长来看影响将会逐渐淡化。

支付宝推手机转账优惠 挑战银行传统业务

证券时报记者 朱凯

商业银行之间跨行或异地转账需收取手续费,而支付宝昨日则针对手机客户端转账至银行,抛出了单日免费转账额度为5万元的优惠。业内人士表示,支付宝此举已在挑战银行传统业务的底线。

对比各家银行的网银转账费率,支付宝“免费牌”有一定的吸引力。记者对比后发现,中行跨行转账每笔收取0.5元手续费以及电子汇划费,招

行跨行同城则按照到账速度不同,每笔收取2元~3元手续费。跨行异地取款,招行与建行一致,均为每笔手续费最低2元,最高25元。

针对异地转账类型,工行、中行分别收取0.05%和0.06%的手续费。工行每笔最低0.5元,最高25元。中行每笔最低1元,最高12元。此外,建行、农行每笔分别收取0.25%和0.5%的手续费,最低均为1元,但上限有差异,建行每笔最高25元,农行则是50元。

不过,上海一位股份制银行人士则表示,第三方支付公司为抢占市场而推出免费转账,对商业银行业务影响不大。即使商业银行有怨言,但从央行相关规定看,支付宝此举也无无不妥之处。该人士说,从商业模式看,这更像是推广期间的免费午餐,旨在吸引用户来使用手机产品。”

支付宝方面则称,上述免费转账额度为每天5万元的服务,不仅操作步骤较网银转账更简单,而且能随时随地使用,“免费”本身的吸引力或在

其次。据支付宝转账业务负责人朱晓蕾介绍,从手机客户端转账到银行卡服务不需要用户输入收款方的开户行信息,简化了转账流程,对于用户来说会更方便。

据介绍,目前支付宝手机版转账到银行卡的合作银行,已经达到119家。工行、农行、中行、建行、招行、光大、杭州银行等银行支持2小时快速到账,其他银行则在次日到账。同时,支付宝已将“转账到银行卡”服务正式纳入会员保障体系。

平安将在5城市试点新基本法 促使人力增长与产能增长达到平衡

证券时报记者 潘玉蓉

以人海战术带动保费增长的模式已难以为继,保险业的发展正步入人力与产能平衡驱动阶段。为了应对新挑战,平安保险最快将从5月1日起在北京、上海、深圳、大连和厦门五城市试点新的基本法。

平衡基本法

据了解,保险公司的基本法决定着公司一线人员的招聘、考核以及薪酬体系,是一家保险公司的根基性制度。

平安保险一位人士向证券时报记者透露,近日平安保险已在内部传达了在上述5个城市试点新基本法的决定。新基本法全名叫“平衡基本法”,意思是人力增长与产能增长相平衡的基本法,这是平安保险总部层面对行业进行调研之后做出的方案。

据了解,平安保险在很早之前就开始对行业发展形势进行调研。根据调研结果,该公司认为,保险行业的增长将经历三个阶段,一是人力驱动阶段,即以人力增长来驱动保费增长的阶段;二是人力与产能平衡驱动阶段——既注重人力增加,又注重人均产能增加的阶段;三是产能驱动阶段,即以人均产能的提升来驱动保费增长。

平安保险认为,随着依赖人海战术带来保费增长的模式难以为继,目前保险行业正进入第二阶段,即人力与产能平衡驱动阶段。

提高一线待遇

“有饭先给一线吃”是平安保险高管多次提出的口号,新基本法用新方

法贯彻了这一意志。

平安保险内部人士向证券时报记者透露,新基本法与以前的绩效考核和激励办法相比,主要有三个方面变化。首先,增加了新人的训练津贴。训练津贴是保险公司提供给入职一年以内新人的一笔财务补助。根据行业数据,保险公司新人在第一年往往会流失过半,重要原因是新人没有业务经验而底薪又太低,难以维持基本生活。

其次,对部分入职三年以上的资深营销员,平安保险会增加绩效奖金,以往这类资深营销员主要靠佣金收入。

再次,在保险公司的营销组织发展方面,平安保险将给予营业小组一定的奖励措施,鼓励营业部带出高绩效团队。

内勤开支或进一步收紧

资源和费用都要向一线倾斜,资金从何而来?据了解,平安保险有可能会在内勤上进一步控制成本。据业内人士介绍,保险公司的内勤,囊括了行政、运营和管理部门,是保险公司的大后方。

随着保险业保费增速的放缓,平安有可能对现有的内勤人员深度挖潜,而不会再大举扩张了。”一位业内人士告诉记者,平安保险一些地方的分公司已经“只进不出见不进”。

保险公司利润表四大驱动因素是保费收入、投资收益、准备金提取以及费用水平。据记者了解,平安保险近年来大举建设的综合金融后援平台,也将在降低费用、代替人力上发挥更大作用,例如在上海张江、成都等地的后援中心为平安节省的运营费用多达几十亿。

光大银行加入手机支付大战

风起云涌的“刷”手机大战又加入了新的竞争者。昨日,光大银行与中国移动电子商务公司联合推出手机支付服务,提速移动金融战略。

光大银行电子银行部副总经理许长智介绍,此次该行推出的移动支付产品利用近场通信支付技术,将银行卡加载在内置安全芯片的智能手机上,实现手机与银行卡“合二为一”。该产品计划4月底推出,将涵盖商业零售、公共交通、餐饮等领域。

为兼顾使用便捷和资金安全,许长智表示,小额支付有一定限额,但无需密码;大额支付则需输入银行账户密码,以保证资金安全。”

相比传统的物理网点和日渐成熟的电子银行,移动金融属于更加领先的服务平台,市场前景不言而喻。易观公

据新华社电)

■微博意见 | Two Cents |

新浪微博网友“沧海一粟CMB”评论本报《马蔚华:硬拼存款的时代过去了》一文

不知道招行是真的调整了考核口径,还是拼不过别人就干脆说这事不稀罕,反正我所在的银行到目前为止,存款业务(包括储蓄)仍是重要的考核指标之一。

新浪微博网友“一米sunny”评论本报《马蔚华:硬拼存款的时代过去了》一文

不知道招行是真的调整了考核口径,还是拼不过别人就干脆说这事不稀罕,反正我所在的银行到目前为止,存款业务(包括储蓄)仍是重要的考核指标之一。

不知道招行是真的调整了考核口径,还是拼不过别人就干脆说这事不稀罕,反正我所在的银行到目前为止,存款业务(包括储蓄)仍是重要的考核指标之一。

新浪微博网友“高原骑士30”评论本报《深圳中行推VTM补传统和电子银行间空缺》一文

科技将带来全新的金融服务,并推动它不断进步!

新浪微博网友“高原骑士30”评论本报《深圳中行推VTM补传统和电子银行间空缺》一文

(刘雁/整理)