

原平安大华李克难出任航天证券总裁

证券时报记者 桂行民

证券时报记者日前从知情人士处获悉,原平安大华总经理李克难已于不久前正式被任命为航天证券总裁一职。

因为高管资格尚未批复,目前还没对外正式公布这一消息。”航天证券内部一位员工透露说。

2014年3月21日,平安大华基金发布公告称,该公司原总经理李克难因个人原因离职,但未说明去向。而据证券时报记者了解,李克难早在去年底便参与航天证券相关工作。

李克难拥有丰富的金融机构从业经验。2002年,李克难曾任湘财证券副总裁,领命完成湘财合丰基金(泰达荷银)筹建。同年9月,李克难辞职,远走深圳;2004年,他负责筹建汉唐澳银基金(信达澳银),历时两年2006年开业,期间遭遇中方股东汉唐证券被托管,2008年4月李克难辞职;2008年6月加盟中国平安,负责平安大华基金筹备,

2010年12月公司获批成立后出任总经理。

知情人士称,李克难出任航天证券总裁,系航天证券新股东珠海金融投资控股有限公司(简称“珠海金控”)所聘请。

最新公开资料显示,航天证券目前大股东为珠海锋创投资管理有限公司,该公司成为珠海金控旗下的重要金融平台。这也意味着,珠海金融收购航天证券宣布收官。

珠海金控成立于2012年8月,由华发集团、免税集团、格力集团和公交集团等珠海市管企业共同出资组建,首期股东出资35亿元。成立之初,珠海金控计划在5年内,拓展成为横跨商业银行、基金管理、金融产品交易平台、金融租赁、产业投资、保险、证券、期货、信托等领域的大型金融控股集团。

与珠海金融收购航天证券同时进行的,还有航天证券增资扩股。最新工商资料显示,今年3月航天证券注册资本增至12.8亿元,在此之前则为6亿元。



李克难

官兵/制图

保险产品创新爆发 互联网销售热辣

高温险、微互助、救生圈、雷锋无忧、护身福等小险种产品,将昂贵的保险产品碎片化

证券时报记者 潘玉蓉

昨日,距离众安保险的高温险销售截止日还有8天,高温险销量已超过10万份。随着全国多个城市发布橙色高温预警,高温险成为线上线下的热议话题。

今年以来,诸如关爱、摇钱术、雷锋无忧等在社交媒体或互联网上的保险产品,刷新了大众对保险的认知。

证券时报记者粗略统计,今年以来,各家保险公司纷纷建立互联网产品部门,推出的新品多达数十种。这些产品的特点包括:线上购

买,不做推广,没有销售费用,小成本的小险种充当着各家保险公司在互联网上小试牛刀的先鋒。

以泰康人寿的“微互助”为例,“微互助”实际上是一款癌症疾病保险,但其突破了传统保险的收费和承保方式,把长期、复杂、昂贵的健康保险产品碎片化,只需1元便可获得一年期癌症保障。这款根据微信平台量身定制的产品,在朋友圈中快速传开,甚至有人在朋友圈中被“关爱”数千次。

无需代理人奔走扫楼,产品设计游戏化是保险能轻松传播的利器。“阳光保险的摇钱术”,万能险收

益通过摇一摇决定;中国太保的“救生圈”,购买救生圈后扔给朋友圈,朋友点击帖子后捞取救生圈,其实该“救生圈”产品对应的保险产品是一款交通工具意外险。

差异化定制的思维最近也出现在互联网保险产品中。招商信诺近期在天猫上线了全淘宝最贵的保险——寰球至尊高端医疗保险。该产品保费最高过万元,最高保额50万元,强调深度定制医疗需求,包括住院医疗高保额、直付服务就医以及境外紧急医疗,另外还提供免费指导、定制个性化戒烟方案、住院协调等专属服务等。

招商信诺人士表示,网络购买人

群的需求非常丰富,消费者并非只需要几十元的意外险、健康险,还有更高的诉求。真正有生命力的产品一定是差异化的,能够满足客户更为深层次的需求。

事件驱动是互联网保险产品开发的另一特点。永安财险推出的“雷锋无忧”保险,是针对“老人摔倒扶不扶”这一热门话题而来;被叫停的雾霾险则是切中了近年PM2.5时常爆表的担忧;今年六一儿童节将至,泰康人寿的天使爱心卡,民生保险的“护身福”等产品开始在微信上流传。

业内分析人士表示,互联网保险销售与传统保险销售的思路完全不

同,效果也出乎意料。在没有营销支持或极少费用支持的条件下,合众人寿的“财保街”3天销售4.6亿元,太平电商的“马上赢”一个月销售额破2亿元,令这些公司备受鼓舞。

由于条款简单易于包装,意外险占了网销的半壁江山。证券时报记者从中国保险行业协会了解到,2014年第一季度有47家人身险公司通过互联网渠道销售经营业务,网销年化规模保费共计27.12亿元。人身险行业网销产品主要为意外险、寿险和健康险,保费分别为15.99亿元、10.86亿元和0.27亿元。其中,意外险是网销的主打产品,保费收入占比近60%。

全能账户是否能够全能化

证券时报记者 梅苑

近期一项网络调查显示,多达81.58%的参与调查者期待股票账户拥有更多功能。

围绕证券行业的创新层出不穷:2月份中国证券登记结算公司宣布将推出“一码通”账户,并力争年内支持全部证券公司完成系统上线;4月份6家获互联网证券试点券商皆围绕“账户”做文章;近期多家券商又力推“证券版银联”。种种迹象表明,证券业的全能账户推出的脚步正日益临近。

未来,证券账户不仅可能实现内外全联通的交易支付功能,也可实现

资金在证券公司之间的自由流动。

机会和挑战并进,券商或将很快拥有全能账户,但随之而来,也将面临更大竞争,仅仅几个月,互联网证券再燃掘金战,之前议价制佣金的不透明规则正被国金、华泰等券商打破,券商未来更将面对混业经营下非券商机构的竞争,拥有全能账户之后,券商下一步该怎么做才能应对来自行业内外的挑战?

尽快丰富自己的货架,是券商迎战的第一选择。券商拥有的金融牌照在各金融机构中是最多的,理应更有实力打造全能账户。去年3月份《证券公司分支机构监管规定》的出台,明确券商分支机构可以经

营证券公司授权的各类业务,但证券公司总部以及营业部层面仍对尚有利可图的经纪业务佣金收入以及保证金利息差有所舍弃,转型动作微乎其微。

券商需在产品和服务的深度以及广度上丰富自己的货架,以适应不同类型个人和机构投资者的需求,部分投资者可以接受较高佣金,但需有相应高标准的服务相匹配。

券商在提供了更多金融产品和服务之后,下一步要解决的就是如何留住这些客户。各券商佣金收费标准的透明使得投资者缺少自主选择权,未来全能账户互联互通很可能打破这一格局,这就需要券商将互联网思维融会贯通运用到业务的方方面面。

第一,互联网思维崇尚平等透明,券商应在政策允许下无差别对待所有投资者,比如股权质押融资,此前各家券商对投资者的界定是需要拥有百万级资产,近期中山证券、上海证券等推出的融资工具将这一门槛降低至万元以下,激发了大量需求。

第二,投资者能够承担的金融产品风险程度不同,为一名处于财富积累初期的投资者推荐高风险衍生品或者高杠杆工具并不合适,更有可能失去一个潜在长期客户,这就需要准确把握投资者的生命周期和财富周期,大数据分析在此使有用武之地。

第三,佣金宝类产品的出现促使券商优化了网上开户流程,开户时间

大大缩短至5分钟左右,但这只是开始,下一步,券商需要将互联网互动、自主的特性融入自己的全能账户平台,使得投资者在面对丰富的货架时,从之前的被动接受客户经理推荐,变为根据自身情况,挖掘自我需求。

当券商全能账户拥有了足够的吸引力,可以最大程度便利投资者之后,部分投资者可能会将其主账户由银行存款账户转为证券账户,证券账户在账户生态圈中就会处于核心地位,由此券商就掌握了这些投资者从开户到资金归集和流出的所有数据,利用好这些数据对投资者跟进维护和二次开发,互联网企业已经有不少成功案例,这也是券商需要关注与运用的。

“平安财富证券类信托产品排行榜”点评

平安财富证券类信托产品 2014年5月榜单				
数据截止日期:2014年4月30日				
平安财富系列	最新累计净值 2014-3-31	产品综合排名	投资管理公司	证券信托产品星级
金御安远1号	116.18	第一名	中金	★★★★★
投资精英之重阳	139.10	第二名	重阳	★★★★★
投资精英之星石	116.54	第三名	星石	★★★★★
金蕴55期(季胜)	134.64	第四名	季胜	★★★★★
投资精英之淡水泉	137.85	第五名	淡水泉	★★★★★
金蕴28期(神农)	121.14	第六名	神农	★★★★★
投资精英之汇利	133.06	第七名	汇利	★★★★★
金蕴16期(银杏)	101.40	第八名	银杏	★★★★
价值投资一期	222.32	第九名	惠理	★★★★
金樽1期	90.04	第十名	平安信托	★★★★
投资精英之朱雀	119.85	第十一名	朱雀	★★★★
明曜启明1期	119.58	第十二名	明曜	★★★★
黄金组合1期1号	114.08	第十三名	平安信托	★★★★
金鹏1期	88.77	第十四名	平安信托	★★★★
投资精英之翼虎	101.73	第十五名	翼虎	★★★★
丰稷一期	123.12	第十六名	丰稷	★★★★
新价值成长一期	57.36	第十七名	新价值	★★★★
投资精英之武当	93.46	第十八名	武当	★★★★
景泰利回报五期	94.50	第十九名	景泰利丰	★★★★
投资精英之云程泰	113.50	第二十二名	云程泰	★★★★

平安财富证券类信托产品投资管理公司评级	
投资管理公司名称	投资管理公司星级
重阳	★★★★★
中金	★★★★★
汇利	★★★★★
星石	★★★★★
信理	★★★★★
惠理	★★★★★
淡水泉	★★★★
朱雀	★★★★
明曜	★★★★
展博	★★★★
高维	★★★★
云程泰	★★★★
神农	★★★★
季胜	★★★★
鼎隆	★★★★
景泰利丰	★★★★
平安信托	★★★★

者最具有代表性的一支基金产品。榜单产品所代表的相关完全复制型基金产品为:投资精英之淡水泉——淡水泉2008、淡水泉一至十期、中国机会一至三期;投资精英之武当——武当二期;投资精英之朱雀——朱雀二期。

免责声明:

1、本资料所引用数据均来源于公开渠道,部分数据由平安信托交易资讯提供,我公司力求资料内容、引用数据的客观与公正,但不对其引用数据的准确性和完整性作出任何明示或默示的承诺及保证。

2、本资料仅作为平安信托客户服务参考信息,其内容不构成任何要约、承诺、合同要件等,亦不承担由此引发的任何法律责任。

3、本资料仅供投资者参考,不构成对未来收益的预测依据,也不代表任何投资建议。投资者根据本资料作出的投资决策及由此引发的任何后果,概与本公司无关。

4、本资料版权归本公司所有。未经本公司书面授权,任何人不得以任何形式传递、发布、复制或对本报告。本公司保留对任何侵权行为和有悖本资料原意的引用行为进行追究的权利。

榜单点评:4月业绩持续分化

上月榜单提到“私募劣劣看3月”。平安信托平台上3月份逆市上涨,或者跌幅小于代表私募市场平均收益水平的wind非结构化阳光私募指数的-1.19%的产品,如投资精英之淡水泉(5.44%)、金御安远(-0.76%)、金蕴55期(季胜)(5.87%)、投资精英之信理(0.41%)、金蕴28期(神农)(-1.65%)。而自2012年初以来截至今年2月份表现较好的投资精英之汇利(66.69%)、投资精英之高维(31.83%)、投资精英之智德(23.83%)、投资精英之从容(20.15%)、在近两个月的收益率依次为-10.22%、-13.83%、-6.35%和-19.20%。3月是一个分水岭,能保持稳定收益的产品在继续表现,而3月出现较大波动的产品业绩持续分化,投资者需要特别对这一类的产品投入进行深入的了解和分析。

4月沪深300指数、上证指数、深

圳成指分别上涨0.58%、下跌0.34%、上涨1.71%,中小板指数和创业板指数分别下跌0.93%、3.36%。按申万一级行业分类,涨幅居前的为非银金融、汽车、银行,分别上涨3.48%、1.75%、1.66%。

4月份相继出台的“国六条”、沪港通等完善资本市场的政策,反映政府对于资本市场越来越多的关注。近期业绩表现突出的平安信托明星基金——淡水泉认为,资本市场会向着治理规范的优质企业和合理的估值倾斜,中国股市正在为中长期的、系统性机会继续力量。当然,短期市场仍面临一些风险:实体经济的压力、IPO重启,中小股票估值压力、信托兑付及季报后的真空期给市场带来的不确定性。因此淡水泉对之前一些处于高位、股票获利了结,降低仓位,并开始对新主题、新兴产业的布局。同样近期业绩表现较好的明星基金——信理则坚持在控制回撤的基础上作进攻的布局。目前市场资金成本高企,中小企业面临的风险比较大,所以信理坚持买大企业,买行业龙头,且整体仓位较高。

投资精英之汇利由于集中投资于相对中小型的股票,特别是医疗板块,3月和4月的收益率分别为-6.05%和-4.43%,同期申万医药生物指数为-4.43%、-3.08%。而5月以来至5月16日,汇利业绩为-1.59%,申万医药指数为-1.83%,产品业绩有所企稳。汇利对于看好创业板为代表的新兴产业,因为这代表了中国未来发展的方向。虽然在调整中创业板总是跌幅最大,但未来的成长空间也一定是最大的。汇利对于相关投资板块的波动和风险有清醒的认识,且有国内较强的该板块的投资研究团队。认同该方向的投资者可适当在低点配置该资产。

以上点评仅供参考使用,不作为任何投资建议。