

A股即便入选MSCI指数 吸引海外资金也难立竿见影

证券时报记者 梁雪

近日,摩根士丹利资本国际公司发表声明称,最快将于6月10日公布A股是否被纳入MSCI指数。研究人员普遍表示,A股一旦纳入该指数,将会为我国资本市场引进较为可观的海外投资者和资金。不过,纳入该指数对A股市场的影响,并不会立竿见影。

摩根士丹利华鑫证券宏观经济研究主管章俊向证券时报记者表示,即便A股被纳入MSCI指数,按照被动配置MSCI新兴市场指数的基金流入A股的资金规模计算,仅为150亿元左右。即便此次成功被接纳,A股真正意义上纳入MSCI指数还得等到明年6月份之后,因为其中还有1年左右的准备期。

能否成功如愿?

MSCI指数由摩根士丹利资本国际公司编制,是全球股市投资组合经理采用最多的基准指数。据估计,追踪MSCI指数的基金公司多达5719家,资金总额达到3.7万亿美元。

申万宏源研究所首席宏观分析师李慧勇称,对于A股此次能否如愿被纳入MSCI指数,预计有50%的成功率。相比较去年此时,今年被纳入的概率提升,包括监管层推出了各项改革措施对此均有助益。

东方证券段军芳博士则表示,目前来看,A股纳入该指数的胜算不大,仍有很长的路要走。一个较为突出的限制因素是,在海外市场看来,我国资本市场市场化仍有欠缺,这会导致指数没法跟踪,也因此导致A股短期内较难成为全球配置的资源。由于我国目前资本进出受到的制约仍然较多,市场化运作不如海外市场。

章俊表示,短期内A股纳入MSCI指数无论是否成为现实,给A股带来的增量资金都是极为有限的。现实意义更多的是可以增强A股市场的开放性,推动A股市场和海外市场对接,在一定程度上改善A股市场的投资者结构,提升市场成熟度。

有市场人士据此推测,随着未来A股市场的成熟度和开放性不断提高,纳入MSCI新兴市场指数的权重会是一个循序渐进、不断加大的过程,权重加大又会反过来提升A股市场成熟度和开放性,从而形成良性循环。

扭亏净赚近16亿元的背后:

华夏人寿去年保费超此前6年 投资收益大增

证券时报记者 顾哲瑞

华夏人寿近日发布的2014年年报显示,该公司去年实现规模保费收入715亿元,市场排名跻身第七,投资收益72.1亿元,综合投资收益率达11.6%。凭借投资收益大幅增长,去年华夏人寿迅速翻身,从2013年亏损15.87亿元到2014年盈利11.55亿元,上演了逆转大戏。

查阅华夏人寿近8年的数据,记者发现2007年到2012年,华夏人寿合计保费收入227亿,而2013年保费收入突破370亿元,超过之前6年的总和;2014年华夏人寿保费收入715亿元,几乎超过了前七年的成绩;而证券时报记者从华夏人寿了解到,2015年华夏人寿持续保持高速增长态势,仅第一季度保费收入已突破550亿元,已经跃居行业第四。

银保渠道 助保费百亿规模增长

年报数据显示,2014年华夏人寿银保渠道规模保费为661.48亿元,新单规模保费收入656.41亿元,同比增长100%,其中趸交655.29亿元,同比增长101%。

对此,华夏人寿副总裁傅志超表示,打造强大银保渠道,关键是要创新



机构展望A股纳入MSCI指数

摩根士丹利华鑫证券

即便此次被接纳,A股真正意义上被纳入MSCI指数的时间,实际为明年6月份以后,其中有1年左右的准备期。

申万宏源

A股市场与成熟的国际市场相比,依然存在差距,此次能否纳入MSCI是一个偶然性事件。

华宝证券

如果A股被纳入MSCI指数,人民币的国际化以及A股市场的国际化程度会随之提升,并会推出新的产品。

东方证券

此次胜算不大。我国资本市场市场化程度较低,会导致指数无法跟踪,A股短期内难成为全球配置的资源。

梁雪/制表 周靖宇/制图

海外资金 会否蜂拥而至?

近日,市场人士普遍对MSCI指数此次招揽拭目以待。在目前A股市场火热的态势下,若能纳入该指数,无疑会给A股市场“加一把火”。

华宝证券研究所副所长赵恒珩说,从存量角度看,A股纳入MSCI指数会使得海外资金流入中国市场;从增量的角度而言,还会催生新的产品。人民币国际化以及A股市场国际化

程度都会随之提升,因为涉及市场定价和游戏规则会随着海外资金和投资者的流入而受到影响。

不过,该分析亦是基于一种宏观及长远的角度。对于短期内,A股纳入MSCI指数产生的影响,在分析师们看来仍较为有限。

章俊表示,对于A股纳入MSCI新兴市场指数之后,是否有大量海外资金进入中国市场,相对市场的观点,我们持谨慎观点。”

章俊分析,即便A股一旦在今年6月宣布被纳入MSCI指数,按照最初

仅纳入符合条件的A股流通市值的5%权重计算,最终A股在MSCI新兴市场指数中的权重大致为1%。按照被动配置MSCI新兴市场指数的基金流入A股的资金规模而言,也就是150亿元左右的规模,这相对于目前A股每日成交额而言,是微不足道的。再者,此次若能成功,A股真正纳入该指数的时间则在明年6月份以后,会有1年左右的准备期。

换言之,150亿左右被动配置A股的新兴市场指数基金最早也要等到明年下半年才能成为现实。”章俊说。

第五,资本市场好转,公司研究资本市场发展趋势,合理控制仓位,较好利用波段操作,投资收益率上升。

股市波段操作 是投资收益大增主因

华夏人寿2014年投资收益颇丰,达72.1亿元,同比大增231.8%。在非上市的寿险企业投资收益上,排名第四。华夏人寿副总裁、财务负责人于振亭向记者介绍,截至2014年底,该公司总资产达1303.54亿元,同比增长95%,这为公司提供稳定的可运用投资资产。同时,资本市场回暖,华夏人寿合理控制仓位,较好利用波段操作,投资收益率大幅增加。2014年已实现收益率为9.2%,实现综合投资收益率为11.6%。

对于华夏人寿总体投资的资产类别、结构、投资期限的情况,于振亭介绍,华夏人寿首先以保障资金安全为主,其中大额协议存款、资本保证金存款和货币资金占比25%,企业和银行债占比24%。同时,为了获得更高收益,还配置基金和股票、应收款项类投资、适度参与上市公司股权投资等。

从投资产品的期限看,华夏人寿持有部分变现能力较强的高流动性资产,主要包括货币资金、买入返售金融资产、交易性金融资产、一年内到期的

定期存款和可供出售金融资产等。截至2014年末,该公司高流动性资产达865.61亿元,占总资产和保险责任准备金的比重分别为66.40%和546.22%,显示公司的长期流动性较好。

此外,华夏人寿已获得股票委托投资、股票直接投资、无担保债投资、股权投资、不动产另类投资、境外投资6项投资资格。设立资产管理公司后,保险公司还能做原来资产管理中心不能从事的项目,比如吸纳外部资金、发行另类资产项目等,获得资产管理公司牌照无疑是拓宽利润来源的重要一步。

年报还显示,去年华夏人寿经营现金流量比率由2013年的0.503降为0.394,对于这一指标的全面下降,于振亭表示,2014年偿付能力管理全面达标,年末充足率为174%,达到充足II类公司标准。未来将保持高现价与非高现价销售份额的合理比例,保持业务增长的同时控制好业务结构,确保偿付能力充足。

对于未来发展,华夏人寿副总裁傅志超表示,根据该公司五年战略规划要求,五年内(2014年-2018年)公司将发展成为“大型的综合寿险公司”。在规划期内一方面要保持快速的规模发展,另一方面要坚持价值经营导向,为下一战略期的发展奠定基础。

第八届中国优秀信托公司 评选启动

证券时报记者 杨卓卿

由证券时报主办的第八届中国优秀信托公司评选日前正式启动。

此前,证券时报已经连续七届成功举办了中国优秀信托公司评选。该活动覆盖中国多数信托公司,市场影响力不断提高,逐渐成为信托业人士进行业务交流的重要平台。以“第七届中国优秀信托公司评选”为例,有37家信托公司参加,并获得良好反馈。

本次评选分为四个阶段:第一阶段为信托公司自荐相关奖项候选名单;第二阶段,本届评委会将对参评材料进行汇总、逐一核实;第三阶段由行

业专家组成的评审团审核候选参评机构和参评产品,进行打分。与此同时,进入微信投票环节。根据专业评价指标、微信投票结果以及评审团投票结果,统计出获奖名单;第四阶段是活动颁奖典礼,并公布获奖结果。

据了解,此次评选活动奖项设置共分为三大类,其中包括综合奖项、产品奖项以及人物奖项。

本次活动关注到信托行业进入转型发展的新阶段,诸多创新向深层次演进,并针对性地设立了相关奖项。

评选活动目前正处于报名阶段,有意参与或想了解此次评选活动者,可登录证券时报官网的活动专题页面或致电0755-83665325咨询。

东方证券直投子公司 设股权投资基金掘金互联网

东方证券5月18日晚间公告称,全资直投子公司上海东方证券资本投资公司及其子公司,拟于近日发起设立北京东方智科股权投资中心(有限合伙)。东方智科为有限合伙制股权投资基金,资金规模预计为25亿元,成立后拟进行互联网相关行业公司的股权投资。

据悉,此番东证资本及其子公司拟向东方智科合计认缴18亿元的出资(作为普通合伙人出资的份额和作为有限合伙人出资的份额),且如果东方智科从第三方募集获得或融资获得资金,东方智科有权降低东证资本及其子公司上述认缴出资,但合计出资额不低于1亿元。(杨卓卿)

场外衍生品 成为期货公司创新主战场

证券时报记者 魏书光

期货行业转型加速,场外衍生品市场成为期货公司风险管理子公司开展新业务的热点。在日前举行的郑商所第五届期货市场服务实体经济30人论坛上,期货公司纷纷表示,未来发展主要创新战场放在场外期货市场上,并加快将研究成果向价值实现转变。

在商品期权没有上市的情况下,风险子公司利用期货市场复制期权为实体经济服务是去年出现的新模式。据了解,永安期货全资子公司永安资本在多个品种上利用期货复制期权,为实体经济服务。

据介绍,永安资本从2014年底开始运营场外期权业务,已交易20笔,名义金额约6000万元,而且永安资本是各交易所场外创新业务的试点单位,承接各交易所的重点课题进行研究论证。

永安资本相关人士介绍,该公司现在开展场外期权业务,担任做市商角色,为客户提供买卖报价,客户可以作为买方,也可以作为卖方。客户根据

自己的生产经营情况,选择合适的期权与永安资本进行交易。

在具体实践上,永安资本在去年的棉花场外期权试点方案中创造出“订单+期权”模式。该模式中,在农户与企业签订订单的基础上,风险管理公司分别与农户和涉棉企业签订期权合约,为他们提供一个“价格保险”,使农户在锁定棉花销售价格的基础上,保留价格上涨收益,转移了自身面临的价格下行风险。

与永安资本一样深耕场外市场的还有多家期货公司旗下子公司。去年以来,南华资本、鲁证经贸、新湖瑞丰等多家风险管理公司均开始了对场外期权业务的尝试。随着业务的推动,风险管理公司场外期权业务也在摸索中逐渐形成各自不同商业模式。

上海新湖瑞丰金融服务有限公司在仓单服务和基差交易业务方面,与银行和保险机构等建立合作关系。通过二次定价,农业保险公司设立价格险,子公司制定相关方案,银行为企业融资。而鲁证经贸有限公司试点业务主要也在仓单服务、基差交易。

平安信托推“私募赢+”平台 携手私募拥抱大资管时代

证券时报记者 程林

在经济转型持续深入、改革红利持续释放、资本市场风起云涌的背景下,私募行业迎来大资管发展机遇。近日,平安信托在深圳成功举办2015私募高峰论坛,并推出“私募赢+”平台,该平台集产品研发快、产品策略丰富、产品服务专业等特点于一体,旨在为私募机构提供全方位的服务。

平安信托董事长张金顺表示,平安信托致力于打造国内一流私募平台,“私募赢+”平台的创立,一方面强化了平安信托与众多私募机构携手共赢、“共创未来”的信念,同时,也将助力各私募机构在新常态的大背景下抓住新机遇。

张金顺表示,未来平安信托将持续完善“私募赢+”平台的核心竞争力,充分发挥较为成熟的私募品牌战

略、强大的资金募集能力、领先的运营平台等优势,助力私募机构抢占市场先机。同时,平安信托也将借此机会,吸引更多优秀私募到“私募赢+”平台推出产品,为高净值客户提供更加丰富的产品货架,全面提升企业的NPS值(客户净推荐值)。

平安信托副总经理顾攀表示,“私募赢+”平台的搭建将全面解决投融资双方的难题,一方面通过完善的服务吸引不同风格、不同投资策略、不同风险偏好的私募机构齐聚“私募赢+”,并为其中的优秀者提供充分展现实力的舞台;另一方面通过成熟的评价体系精选阳光私募机构,搭建强大的私募平台,为不同类型的投资者提供优化选择。

据了解,截至2015年4月,平安信托累计合作私募基金管理机构数量超200家,总发行产品规模超过300亿。