



保险资管切入财富管理 第三方业务增长迅速

证券时报记者 潘玉蓉

保险资产管理公司正在切入到财富管理行业。借助牛市,保险资产管理行业今年前5月迎来了历史上最好的业绩,这一成绩正在助力保险资产管理公司开拓公募业务以及第三方业务。

保险机构积极申请公募业务

今年4月,泰康资产管理公司成为首家获得公募牌照的保险资产管理公司。随后,基于其在固定收益领域多年的投资经验,泰康资产推出了泰康薪金货币市场基金,主要瞄准工薪阶层的薪金理财细分市场。

据泰康资产相关人士介绍,在固定收益的投资上,泰康资产建立了一套涵盖宏观经济、利率产品、信用产品等领域的投资分析框架,搭建了完善的投资体系,开发出了泰康定息投资因素分析模型,对于该产品的运作颇有信心。

除了泰康资产之外,中国人寿、中国人保、安邦人寿、阳光保险也分别以发起设立新公司或成立公募事业部的形式开展公募业务。

业内人士表示,保险资产管理公司对固定收益市场、货币类市场进行过长期、大量和深入的研究,并在实际保险资金运作过程中积累了大量的投资经验,这是保险资产管理机构在财富管理市场上最有能力切分的蛋糕。

保险公司拥有庞大的销售渠道和人员队伍,申请公募基金业务将有利于公司提高渠道产能,分摊渠道成本。据了解,平安人寿、泰康人寿、阳光保险等公司申请到了基金销售业务资格,已经开始分批进行相关人员的资格培训。

第三方资金业务发展迅速

早在2005年,保险资产管理公司受托第三方资产管理业务试点就已启动,业务范围由原来的单纯受托管理保险资金,扩大到养老金、年金资产管理以及投资咨询领域。

随着政策的放开,保险资管展开第三方委托和受托业务的比重不断增加。2014年,

中国人寿、中国平安、中国太保和泰康人寿旗下资产管理公司的第三方资产管理业务规模均达到千亿级别,同比增长迅速。2014年,甚至有保险公司在第三方资金上的管理费收入超过了保险母公司的管理费收入。

第三方业务的增加,一定程度上是保险资产管理公司主动市场化的结果。一位保险资产管理公司人士表示,保险资产管理不仅要为保险业服务,还要发展第三方资产管理业务,与市场上其他金融机构展开竞争,尽快成长为真正的市场主体。

但是,第三方资金管理业务也存在障碍。6月25日,泰康资产高管在中国保险资产管理业协会主办的“保险资管机构第三方受托业务圆桌论坛”上表示,大资管时代发展第三方业务是保险资管机构的重要发展战略,近年来保险资管机构第三方业务明显增加,但保险资管机构开展第三方业务的机遇与挑战并存,尤其是业务规模和种类的大幅度增加对保险资管机构的产品、风控合规、内部治理等都提出了更严峻的挑战。

前5月平均收益4.29%

7月8日,在全国保险公众宣传日上,中国保险资产管理业协会执行副会长兼秘书长曹德云表示,伴随着保险市场的快速发展和改革创新,保险资产管理逐渐成为驱动保险业发展的两个重要轮子之一。

据披露的最新统计数据,国内保险资产管理公司有21家,有10余家专业资产管理公司、10家香港子公司,还有150多个资产管理中心或资产管理部,全行业近5000名投资专业人员,管理着业内外近13万亿元的资产。

在业内,保险资产管理公司的职责定位是进行资金管理、资产配置、风险防范、安全维护等,按照长期投资、价值投资、稳健投资的理念,在风险可控的前提下获取更多、更稳定的投资回报,满足保险消费者保值、增值的需要。

据统计,2004年~2014年,保险资金累计实现投资收益总额21425亿元,平均每年实现近2000亿元的投资收益。

曹德云表示,正是这些投资收益弥补了保险行业承保利润的不足,有效化解了风险。

借助牛市,保险资产管理行业今年前5月迎来了历史上最好的业绩

2004年~2014年保险资金累计实现投资收益总额**21425亿元**

平均每年实现近**2000亿元**的投资收益



(官兵/制图)

最近两年,随着资产配置的多元化,投资收益稳步提高,2014年,保险资金平均收益率为6.3%,综合收益率为9.2%,是近3年来最好水平。2015年1月~5月,保险资金平均收益率为4.29%,年化为10.3%左右,有望好于上年。

在资产质量方面,多年来保险资产管理风险控制机制的逐步完善,资产配置也开始分散化、多元化和国际化,保险资产的风险

得到了较好的管理。

截至2015年5月底,保险资产配置中银行存款占24.7%,债券占34.6%,股票和基金合计占16%,另类投资占20.4%,其他投资占4.3%。其中,存款、债券、基础设施债权计划等资产,都具有较高的信用级别和较为完备的增信措施,体现了著名的投资铁律“不要把鸡蛋放在同一个篮子里”,有效地分散了风险。

期货资管规模加速增长 质变需破瓶颈

证券时报记者 沈宁

自2012年下半年获批以来,期货资管业务已经面世近三年,从最初的起步艰辛,到去年以来的加速发展,越来越多期货公司加入到期货资管大军,期货资管产品也逐步被广大投资者和专业机构认可,以永安、广发、海通等为代表的一批期货资管品牌已成为国内财富管理领域不容小觑的又一股新生力量。

基金业协会此前首次公布的各类资管机构年度资管规模显示,截至2014年底,期货公司资管业务规模124.82亿元,较2013年的12.6亿元同比增幅高达890.6%,今年以来继续延续高速增长态势。有业内人士称,目前期货资管规模已突破500亿元。在规模高速增长的同时,也必须看到,现阶段期货资管业务大部分属于通道业务,真正期货公司自主管理的高质量资管产品比较有限,行业质变仍面临人才、技术等诸多瓶颈。

加速扩张的期货资管

期货资管规模今年已经到500多亿了。”某期货公司资管部负责人向记者透露,而这一数字也得到了多位业内人士的认可。对比去年基金业协会公布的数据,短短半年多时间,期货资管规模又增长了3倍。

资金面宽松、利率下行的宏观大环境为资管行业整体扩容提供了能量,而期货资管在金融混业背景下逐渐被市场接受,随着政策的放开,高速发展在情理之中。

广发期货是最早一批获得期货资管牌照的公司之一,目前公司期货资管业务规模已经突破50亿元,难能可贵的是,其中大部分都是自主管理的品种。

广发期货副总经理邹功达介绍说,我们的产品以量化对冲策略为主,投资标的是股票组合加上股指期货,还有少量是做纯期货的产品”。

2012年第一批拿到牌照,2013年4月正式起步,当年6月规模到了400万,2013年底规模一下到了9000多万,2014年到现在在高速发展,2014年年底时候规模是38亿。”邹功达回顾了公司资管业务的发展历程。

谈到2014年的大发展,邹功达说,一方面2014年员工增加、不断磨合,而策略也是不断成熟。前期盈利的策略有了示范效应,投资者比较认可。量化策略适合结构化产品,劣后资金来自广发证券和广发期货的客户,银行提供优先级资金,产品规模很快做大。

广发期货资管业务的发展是全行业资管业务三级跳的缩影。2014年,国内期货公司创新业务呈现爆发式增长。统计显示,2014资产管理业务收入8674万元,较上年大幅增长490.07%。

政策放松带来新机遇

尽管期货资管规模在去年发展迅猛,很大程度上还是受限于《期货公司资产管理业务试点办法》中“一对一”的规定。2014年12月,中期协对外发布《期货公司资产管理业务管理规则(试行)》,放开了“一对多”资产管理业务,打破了“一对一”的业务限制。除了放开“一对多”,新规还将资产管理业务由行政许可改为登记备案,由中期协制定自律规则实行自律管理。由此,期货资管进入新时代。

放开“一对多”,期货公司自主管理的品种发行更灵活。另一方面,为基金等机构做通道的这部分业务增长的非常快。”有业内人士表示。根据相关规定,符合资管业务资格标准的期货公司已达110家左右,绝大多数都已登记或提交申请。

永安期货的资管业务在行业内始终名列前茅,今年,公司参股设立永安国富资产管理(香港)有限公司,新公司以原资管部负责人肖国平为班底,拥有私募基金管理人牌照,形成公司资管部与资产管理子公司在内的“永安”系列资管产品品牌。

我们总部资管团队今年3月以来发的新产品,到现在规模大概是8.9亿元,其中“一对多”产品有10多只,有些“一对一”账户则是为了培养新的投资经理而设立的。资产管理公司的老资管团队,发行产品的初始规模有47亿元。”永安期货资产管理总部总经理王建斌向记者表示。



(官兵/制图)

者表示。他还提到了今年的业务发展规划,仍将以自主管理的资管业务为主,此外,加强与外部投顾的合作开发通道业务可以巩固各方关系,在财富管理的销售业务上,也会做更多工作。

成立资产管理子公司、基金中的基金(FOF)等等今年期货资管业务发展也出现了很多新动向。据了解,在永安期货等率先试水后,中信期货、广发期货等大型公司也都有了这方面计划。FOF模式同样如此,永安期货今年已发行两只FOF产品,规模较大的一只为2.3亿元,很多公司也都有了相关打算。

除“一对多”业务破冰外,期货资管投资范围有望进一步放开对业务发展也形成利好,今年4月,中期协发布《关于做好期货公司及其资管产品进入银行间债券市场备案工作的通知》,未来债券市场将向期货资管打开。加上证监会放开期货公司IPO、发行次级债等融资通道,期货资管在创新业务将获得更多资本支持。

质变仍存瓶颈

期货资管规模快速提升,成果斐然,但量变到质变并非易事。看上去规模增长很大,但这里面有很多水分,现在我们行业的期货资管,其实有80%以上都是通道业务,没有太

多核心竞争力。”华东一位期货公司高管坦言。

当然,这样的现状其实也在情理之中,人才短缺等瓶颈在期货资管业务发展仍然存在,起步较慢的期货公司更是如此,所以只能选择借助通道业务先提高规模。

对于期货资管发展中遇到的问题,王建斌认为人才还是重中之重。他说,永安期货资管业务以培养自己投资经理为主,不管是量化对冲和商品期货人才,都有一个培养的过程。比如我们今年新招聘的一批储备投资经理,半年以后会按照实际情况进行筛选,目前来看,这批人里能够达标的很少。”

此外,王建斌认为要更好应对未来的跨市场投资交易,技术系统也应进一步优化。现在行业内用的技术系统就恒生比较全面,期货资管基金产品投资标的多,环节和外部数据大幅增加,传统交易和风控系统外,外部还嵌套了五六套系统,有时会出现一些问题。以后期权上市后会更加复杂,这对技术系统提出了更高要求。”

期货资管业务里,大部分是做通道的,自主管理的很少。大部分公司还是很难走的,需要时间、机制和人才。”邹功达也表示。在他看来,目前期货资管投资范围相比券商资管等业务还不够多,和银行在内的大型金融机构合作还不够顺畅,相对其他行业资管还很弱势。

理财业务子公司化 将重塑银行资管格局

证券时报记者 刘筱攸 梅苑

理财业务的法人化,走得并不比信用卡业务快。虽然不少上市银行都表态要分拆理财业务成立专营子公司,但目前已有实质性动作的,只有交通、光大、浦发三家。

交行将集团在香港的子公司交银国际旗下的资产管理公司挂牌为总行资产管理业务中心香港分中心,而光大和浦发分拆理财业务成立子公司的方案,已经由董事会审议通过。

不管是商业银行的外部经营环境,还是内部业务需求,理财业务的法人化都被倒逼走上快车道。

首先是外部层面:利率市场化提速、资金成本上升、息差收窄、金融脱媒加快,叠加的因素迫使商业银行加码中间业务,由资产持有银行向资产管理银行转变;其次是内部层面:截至2014年底,我国商业银行理财产品余额为15.02万亿元,同比增长46.68%。而光大银行资产管理部总经理张旭阳日前公开表示,该指标在5月底达到18.97万亿。如此,今年以来银行理财规模在今年前五个月就实现了3.95万亿元的规模。

尽管增速很漂亮,但不少业内人士指出,目前以银行理财为代表的资产管理业务仍处于争夺通道业务资源的浅层阶段,整体业务占银行总利润的比例并不高;国内银行理财产品规模大多不足自身资产规模的10%,收入也只占到中间业务收入的30%。

对银行理财业务分拆专营化最大的阻滞,也许是与其它部门业务资源完全隔离的困难。

我们与其他很多部门有关系,跟分支行也有关系,比方说产品的制定,还要牵扯到投行、对公等部门;而产品销售,分行帮我们销售,那么我们就给分行销售手续费,如果分行推荐了优秀的项目或者承担投后管理职能的话,我们就给推荐手续费或者投后管理费。总之牵扯的比较多”,某不愿具名的股份行资产管理部人士告诉记者。

而另一层面,中国银行业协会发布的《2014年中国银行业理财业务发展报告》则指出银行理财业务本身的困难:法律地位尚不明确、内生增长动力弱化。

就法律地位而言,中国现行法律法规尚未对银行理财产品的法律地位予以明确规定,导致银行与投资理财产品之间的法律关系存在争议。银行因此在交易主体认定、结算与托管账户开立等方面受到较大束缚。而当前各家银行理财选择借助信托计划、券商定向资产管理计划、保险债权计划作为通道进行部分投资,使得法律关系更加复杂,应尽快明确银行理财的法律地位。

尽管阻滞存在,但理财业务的专营化进度只会加快,落地之后,也会引起行业格局的重塑。

媒体Bank资管称:银行理财子公司,将敲响小银行理财业务的“丧钟”。理由是小型银行理财投资管理能力较弱,将来可能只能销售而不能发行理财产品。

目前500多家银行开展理财业务,能力参差不齐,业内人士表示“不是所有的银行都能开展理财业务,管理能力不强的银行就只能负责理财产品销售”,而理财业务法人化将加快这一趋势。

银行对于子公司的经营路线设定也逐渐明晰:除了理财方面的现有业务,各家银行已在努力争取更多业务牌照,包括养老金管理、企业年金管理、股权直投等。