

券商代销金融产品五年“小考” 三大打法次第解锁

有39家券商代销金融产品收入超过1000万元,累计30.88亿元,占全行业比重的95%

证券时报记者 吴海燕 王玉玲

持续发力代理销售金融产品业务,帮助客户实现资产保值增值,已是券商经纪业务向财富管理转型的重要抓手。

自2012年11月证监会《证券公司代销金融产品管理规定》发布以来,券商可代销金融产品范围拓宽至商业银行理财产品、信托公司信托计划、保险产品等。该管理规定发布至今已5年有余,各券商发力代销金融产品业务的打法各有不同,同样是代销,有的侧重销售银行理财产品、基金产品,也有的侧重销售本公司成立的资管产品。

证券时报记者近日采访银河证券、兴业证券、中信建投证券、国泰君安证券及民生证券相关业务负责人,解锁代销金融产品业务三大核心打法。

客户分层分类管理

客户的分层分类管理是当下金融服务机构向财富管理转型的一项必做功课。分层管理首先是为了更精准地对客户进行差异化服务。同时,随着监管层对于投资者保护力度的持续提升,客户分层管理也是落实适当性销售的必要手段。

中信建投证券相关业务负责人告诉记者,其客户分类管理的思路是“分层在于服务,管理在于流程。”从服务的角度,中信建投按照客户的资产规模、投资偏好的不同,持续构建中信建投内部的产品服务图谱;从业务属性的角度,根据客户需求,针对不同层级的客户整合,中信建投可以为其提供的产品和服务。在流程管理上,中信建投对于不同层级客户在投资和交易时的认购流程也按照监管要求进行差异化管理。

民生证券副总裁金葵华在接受记者采访时表示,民生证券对客户进行多维度分层分类管理,根据客户资产水平进行分层,分为大众客户、富裕客户、高净值客户;根据交易行为进行分类,分为股票交易型客户和理财型客户。对大众客户主要以线上为主,线下为辅进行服务,富裕客户线下一对一服务,高净值客户为1+N,即营业部投顾、总部投顾、研究院行业研究员及投行专业人员共同服务。

记者了解到,国泰君安在金融产品服务方面的做法是,打造产品结构丰富多元的金融产品超市,并在此基础上优中选优,定期推荐主打产品给匹配客户。

我们认为,要给客户精选产品必须有很大的产品基数,才可以其中优中选优。”国泰君安相关负责人表示,2017年国泰君安产品超市共计4268只产品,覆盖各风险等级,提供境内外资产标的,包括资管子公司发行的内部产品,和外部引进的公募基金、私募基金、银行理财、信托、保险资管、期货资管等。

记者了解到,国泰君安今年将产品金融部从原先的二级部门提升至一级部门,更加重视总分人员培训,特别是销售端的专业知识培训,保证专业人才覆盖每个营业部,确保客户经理、销售人员对产品体系十分熟悉,对客户诉求能及时响应。

如何向不同类别的客户提供丰富优质的金融产品?中信建投证券相关业务负责人告诉记者,对于不同类别的客户进行服务,根本是要了解其需求和特点,并据此设计服务的内容和场景。为各类客户提供优质的金融产品首先是要具备齐全的产品线。

但仅有产品并不足够,场景式营销是公司一直在着力细化的一项工作。对于任何客户的服务,都需要充分考虑到他的交易习惯和获取信息的方式,同时也要结合产品的特点。”中信建投证券相关业务负责人称。

搭建金融产品超市

搭建金融产品超市,已成多家券



商推进代销金融产品业务的重心。

我们认为,满足客户财富增值的需求是财富管理最核心的要义,也是财富管理的专业价值和核心能力所在,而在财富管理体系中,产品是核心,所以构建好产品超市这第一步非常关键。”金葵华告诉记者,搭建金融产品超市要以“质”为本,以“智”为先。具体而言,一是要精选产品。二是要搭建一套完善的咨询服务体系,发展成为全面化智能投顾平台。

中信建投证券相关业务负责人向记者透露,早在5年前,中信建投就提出了要建设“齐、密、优、专”的产品线。首先品种要齐全,还要争取每类产品在销售档期上不出现空档。第二点是在同类型产品内部要密集,每大类产品下要有不止一个系列的产品。此外,还要把控质量。最后,专门针对高净值客户、机构客户、企业客户的一些特殊需求,来进行产品定制和生产。

代销金融产品规模及收入蝉联行业冠军的中信证券,也提出了“构建投顾”“投研服务品牌,逐步搭建最大、最全、最专业的金融产品超市”。

兴业证券则在产品打法上采取差异化策略。

“兴业证券对产品体系的打造并非是基于金融产品超市的概念,而是坚持以客户为中心,走核心化、精品化和定制化路线。我们的产品选择是全市场优秀产品,我们希望能通过兴业对客户管理人的长期跟踪和对产品的专业理解,给客户推荐好的产品,帮助客户中长期保值增值。”兴业证券产品管理处相关负责人告诉记者,产品配置时客户适当性是首位的,客户对风险的承受能力和产品风险等级需要匹配。并与客户做好充分的沟通,让客户对产品收益与风险形成正确的预期。”

银河证券内部人士在接受记者采访时表示,银河证券已经逐步建立起覆盖资本市场、货币市场、保险市场等金融市场子市场的金融产品超市。近年来,银河证券金融产品销售规模与保有规模均不断增长,代

销金融产品业务净收入连续多年排名行业前三。

金融科技助力精准营销

近年来,多家券商利用金融科技助力精准营销,推动财富管理服务升级。

中信建投证券相关业务负责人告诉记者,中信建投借助人工智能、大数据、云计算等技术不断向量化策略、智能匹配、智能营销、智能客服等财富管理核心领域渗透。通过金融科技提升财富管理效率和用户体验,在金融产品与客户匹配时利用算法,提升效率,为适当的客户推荐适当的金融产品和服务。

“公司已经建立了产品营销服务的线上线下协同模式,形成了O2O的产品营销服务闭环。”中信建投相关业务负责人告诉记者,中信建投在线上围绕效率倾力打造产品筛选、策略投资模型、资产配置模型等金融工具,同时,结合线下的投资顾问与理财规划师,建立了线上的股票、基金、债券等全类产品的投顾服务生态。

在移动端和PC端,中信建投线下的5400名基金销售持牌顾问还通过线上优问在线咨询平台为用户提供免费的基金、理财业务咨询和投资指导的服务。

民生证券去年推出了普惠型大类资产配置服务“AI投”产品。金葵华向记者透露,民生证券AI投业务开展近一年,客户数量和客户规模都实现了稳定增长。

银河证券内部人士接受记者采访时表示,基于综合金融服务商战略,今年银河证券重点进行产品中心、客户中心和服务中心的信息系统建设,继续打造中国银河证券3.0APP,推进信息系统运维的智能化程度,不断优化客户体验,引领互联网金融实践。

多名券业人士告诉记者,券商金融科技的发展,沿着互联网化、数据化、智能化的方向,层层递进。金融科技不仅在思维模式、人才储备、业务模式、决策分析、客户服务等方面在证券行业渗透,成为创新和变革的驱动力之一。

证券时报记者 吴海燕 王玉玲

证券时报记者根据中国证券业协会近两年所披露的证券公司“代理销售金融产品收入”和“证券经纪业务收入”(即代理买卖证券业务净收入、交易单元席位租赁净收入、代销金融产品净收入的三项总和)这两大经营指标的行业排名情况分析发现,证券经纪业务收入排名领跑的券商,其代理销售金融产品收入占经纪业务收入的比重明显上升,金融产品销售业务不断平滑经纪业务收入。

数据显示,去年排名前十的券商代销金融产品收入累计21.11亿元,占全行业比重65%。这十家券商分别是中信证券、银河证券、中金公司、兴业证券、年银河证券重点进行产品中心、客户中心和服务中心的信息系统建设,继续打造中国银河证券3.0APP,推进信息系统运维的智能化程度,不断优化客户体验,引领互联网金融实践。

排名前二十的券商代销金融产品收入累计27.05亿元,占全行业比重83%。这20家券商近两年金融产品销售规模与保有规模均不断增长。它们的

代理销售金融产品收入排名卡位极为激烈。比如,银河证券行业排名上升1位至第2名;中金公司行业排名上升2位至第3名;兴业证券排名上升3位至第4名;平安证券行业排名上升8位至第14名。

中小券商正在不遗余力地推进代销金融产品业务,借此优化经纪业务收入结构。去年共有28家券商代销金融产品收入同比正增长,其中,华信证券代销金融产品收入593万元,同比增幅高达5290.91%,行业排名上升42位至第48名。

还有11家券商代销金融产品收入排名上升逾十位,分别是:国盛证券(807万元)、中邮证券(496万元)、东方财富证券(1114万元)、中银国际证券(2077万元)、华创证券(381万元)、网信证券(270万元)、天风证券(508万元)、华鑫证券(1253万元)、南京证券(1553万元)、中航证券(716万元)和广州证券(535万元)。

有9家券商代销金融产品业务收入行业排名下滑逾10位,分别是西部证券、华安证券、东海证券、联讯证券、华龙证券、金元证券、宏信证券、大通证券及东北证券。这9家券商去年代销金融产品业务收入同比下滑均超六成。

A股有望迎来今年首家农商行

见习记者 段久惠

A股市场有望迎来今年的首家农商行。证监会近日公告显示,江苏紫金农商行将于6月21日上会。该行此前披露招股书,拟在上交所发行股数不低于发行后总股本的10%、且不超过发行后总股本的25%,即不低于3.66亿股、且不超过10.98亿股。中信建投证券为其主承销商。

除了5月成功过会的郑州银行和长沙银行外,包括江苏紫金农商行在内,目前共有17家银行在A股排队。

紫金农商行业务范围主要集中于南京市。招股书显示,紫金农商行成立于2011年3月28日,总部设在江苏省南京市,有南京市的“三农”银行之称,注册资本33亿元,员工总数2200余人,由市区联社、江宁联社、六合联社和浦口联社合并改制组建而成,现拥有131家分支机构。

2016年6月21日,该行在江苏证监局完成了上市辅导备案登记,并于当年11月28日向证监会首次递交招股书。今年1月12日,该行进行了预披露更新,再到6月21日将“上会”,期间整整经历两年时间。

截至2017年底,紫金农商行股本总额32.95亿股,其中法人股398户,占股本总额的71.67%;自然人股6444户,占比28.33%;持股5%以上的前两大股东分别是南京紫金投资集团、江苏省国信资产管理集团,持股占比分别为9.96%、8.13%。其他前十大股东均为南京本土企业机构。

此前,紫金农商行经历了千余次股权变动。招股书显示,紫金农商行2010年筹建之时,注册资本为20亿元,与原四家联社股金处置后转为紫金农商行股份的差额部分为该行新增股金,以每股2.6元的对外溢价发行。最终,有12家法人和1988名原自然人股东参与认购了3.38亿股新股。设立一年后至2013年底,该行发生了514笔股份变动。2014年初至2017年6月末的三年半里,该行又发生了695笔股份变动,涉及股份数3.68亿股。

海通国际完成首单美股IPO

证券时报记者 陈冬生

在港中资券商开拓海外市场步伐进一步加快。

日前,证券时报记者从海通国际获悉,其协助中国企业朴新教育在纽约证券交易所完成首次公开发行(IPO),规模为1.22亿美元。

海通国际相关负责人介绍,朴新教育IPO项目是海通国际完成的首个美国IPO项目,标志着海通国际正式涉足美国一级股权融资市场。

去年上海工程质量保险金额超2700亿

证券时报记者 邓雄鹰

上海2017年工程质量潜在缺陷保险(IDI)的保险金额达到了2760多亿,2017年上海援建的项目中有20多个项目实施了IDI。这是近日在上海举行的建设工程质量与风险管理研讨会——工程质量潜在缺陷保险(IDI)学术论坛上传出的消息。

去年8月22日,住建部下发通知,明确在上海、江苏等9个省市开展工程质量保险试点。

IDI保险体系的重要组成部分就是用技术控制来提升质量,降低或减少质量事故。IDI由建设单位向保险公司投保,保险公司承保后委托风险控制机构(TIS)进行质量全过程管控。

目前IDI保险操作中亦存在难点。例如TIS机构的法律定位尚未明确,TIS机构和施工单位间的异议解决机制需要更高层面推进立法强制,国际惯例与我国具体实践的对接问题也需要进一步探索解决。



券商中国
(ID:quanshangen)