

光大证券执行总裁周健男辞职 未来或自主创业

证券时报记者 王玉玲

光大证券昨日晚间公告称,公司执行总裁周健男日前因个人职业发展原因辞职。公司将根据相关要求,尽快选聘新任总裁,在未选聘之前,由公司董事长闫峻代行总裁职务,并代履行法定代表人职责。

证券时报记者了解到,周健男未来可能选择自主创业。与此同时,光大证券将于近日通过市场化竞争的方式,对总裁、副总裁和总监三个职位进行公开招聘。其中,招聘总裁1人、副总裁1-2人、总监1-2人。此举在光大证券这家央企控股券商为第一次,也透露出该公司优化人才队伍、推动改革发展的决心。

20多年的资本市场老兵

周健男于2017年10月正式担任光大证券执行总裁、法人代表,全面负责公司日常经营工作,至今已满两年时间。颜值高、学历高,熟悉资本市场,业务资源广,在任上成功推动光大证券投行体系改革。”一位光大证券员

工如此评价周健男。

对资本市场的熟悉、广泛的业务资源,源于周健男丰富的行业履历。加入光大证券之前,他从2015年1月开始担任大成基金党委书记、执委会主任。1994年中国人民大学国际经济系硕士毕业后,周健男就进入中国证监会工作,开启长达20年的监管系统工作生涯。

2001年,周健男从证监会调到深圳证券交易所工作,历任办公室主任,办公室主任兼国际部总监,总经理助理等职,分管过基金部、国际部、信息公司、市场推广等工作。2012年4月,周健男重回中国证监会机关,任证监会上市公司监管部副主任,主要负责央企上市公司监管、并购重组审核等工作。

据光大证券投行部门员工介绍,周健男在光大证券任职期间,最为看重投行业务。在他看来,投行业务是证券公司的“火车头”。投行做得好,可以带动经纪、财富管理、托管等很多其它业务,对企业的品牌形象也大有助益。

去年,光大证券启动投行体系改革,朝着“一体化大投行”的目标改革,强调培育专业能力和全生命周期的综合金融服务。周健男推动团队整合,将

过去25个团队整合为15个,建立了TMT和大消费两个行业组。

从数据来看,光大证券的投行改革已经开始取得成效。中国证券业协会数据显示,2017年光大证券投行业务收入为10.75亿元,行业排第15名,2018年该项收入为9.72亿元,行业排第11名。2019年上半年,该项业务收入为7.84亿元,行业排名第5,这也是过去若干年来的最好成绩。

接棒者的机遇与挑战

光大证券与光大集团下属子公司可以在客户拓展、渠道开发、产融结合、业务模式等方面展开丰富的协同合作,实际上拥有非常独到的“先天优势”。光大证券在过去的净利润排名中也能大体保持在行业11、12位左右。

不过,光大证券从今年年初起成为了舆论的暴风眼,原因是发生于2016年的一笔出海投资对光大证券造成不小的影响。光大证券子公司与暴风影音联合投资的MP&Silva项目因MPS公司破产而不能退出,多方机构遭受损失。2018年度光大证券对这笔投资计提了14亿元预计负债及

1.21亿元其他资产减值准备,共计减少公司2018年度合并净利润11.41亿元。按照协会的单体公司口径数据,光大证券2018年净利润6.41亿元,排名滑至第21位。光大证券原董事长薛峰也因此事辞职。

8月底,光大证券交出2019年上半年成绩单。受自营和投行两项业务拉动,光大证券2019年上半年归属于母公司股东净利润16.09亿元,同比增长66.09%;实现扣非净利润17.43亿元,同比增长110.55%。从协会排名来看,上半年光大证券净利润重回行业第11位。

闫峻、周健男等高管都出席了8月底光大证券的业绩说明会,向行业分析师和媒体介绍了公司上半年的经营情况和下半年的经营思路,董事长闫峻正面回应MPS风险处置进展,称MPS风险完全在公司的可承受范围内,对公司的持续经营、偿债能力和履约能力都不构成根本影响。”

业内人士认为,随着周健男的离任,对继任者而言,一方面需要时间来消化风险,这是挑战。另一方面,光大的基础不弱,上述风险事件并没有伤筋动骨,借此机会革除积弊,形成核心竞争力,呈现出新面貌,这更是机遇。

资金选择避险 私募信心指数及仓位双降

证券时报记者 许孝如

作为金融行业的风向标,私募基金的信心情况和仓位情况备受市场关注。

私募排排网数据显示,10月融智·中国对冲基金经理A股信心指数为110.25,继9月份大增之后,10月环比大跌10.80%。与此同时,股票私募的仓位环比下降7.44%,显示私募整体偏谨慎的态度。

不过,对于未来走势,不少知名私募依旧维持乐观的判断。有私募认为,当前正是寻找并布局下一轮核心资产的好时机。

私募减仓明显

9月份,A股市场先涨后跌。前半月利好政策持续出台叠加外资大幅净流入,A股表现强势;后半月市场冲高回落,节前不少资金选择避险,出现撤退观望的现象。

9月私募的信心指数一度高达123.56,创下5个月新高。不过,进入10月份,私募的信心指数却意外出现大跌。10月,私募基金经理A股信心指数为110.25,环比大跌10.80%。从信心指数值来看,最近4个月隔月涨跌明显,并没出现较为明显的趋势。

信心指数下跌的同时,私募也出现较大幅度的减仓。目前股票策略型私募基金的平均仓位为64.54%,相比上个月同期的71.98%,环比下降7.44%,处于近四个月的最低值。

在具体仓位分布方面,调查结果发现,11.11%的私募目前处于满仓状态,相比上个月下降了8.62个百分点。但是,中高仓位的私募基金数量依旧处于高水平,其中74.24%的私募基金在五成仓或者五成仓以上,80%以上仓位的私募基金数量占比39.90%,相较上个月

数据有明显下降。整体来看,在经历近期结构性调整之后,市场情绪趋于理性。

结合目前的仓位数据和信心指数来看,经过了过去5个月的调整之后,对于10月份的行情,私募机构普遍态度中性。

寻找下一轮核心资产

虽然私募整体偏谨慎,但对于未来市场的走势,不少知名私募依旧维持乐观的判断。

在确定性资产的溢价已经很高,而宏观不确定性降低的背景下,重阳投资认为市场接下来大概率会进入结构性行情的轮动期。

重阳投资表示,当前市场分化严重,虽然备受市场追捧的“确定性资产”估值已经不高,很多股票估值屡创新高,但市场整体估值仍然处于底部区域,其中不乏行业空间、竞争力都不错,但估值更加合理的二线优质公司。股市复苏往往先于经济企稳,随着市场底部日趋趋实,市场风险偏好逐步提升,这类资产会越来越受到资金的青睐,当前正是寻找并布局下一轮核心资产的好时机。

中欧瑞博吴伟志也表示,虽然国内外,场内场外杂音很多,但投资中最重要的还是要明白市场目前处于循环中的什么阶段。这轮熊市最悲观最低迷的时点已经过去了,市场钟摆系统性下行的最低点就是2018年的年底。2019年开始市场钟摆已经开始回摆了,但是这一回摆不是V字型的,在底部会反复震荡。

对于下一轮核心资产可能在哪里?重阳投资认为有以下几个方向:第一,符合产业升级方向,真正具备核心技术的科创公司;第二,面向广大内需,受益于消费升级,并具备突出品牌力和优秀管理能力的消费品公司;第三,估值来到历史低位的永续行业龙头公司。

房贷利率换锚 上海市场平稳过渡房贷仍有折扣



证券时报记者 胡飞军 段久惠

昨日,按照央行的设定时间,全国个人房贷利率正式“换锚”,即新发放房贷在最新公布的贷款市场报价利率(LPR)定价基准加点形成。

证券时报记者调查发现,昨日全国各地在房贷新政之下普遍进行切换,整体保持平稳,略有微弱涨幅。上海情况较为特殊,与此前预期存在落差,首套房贷利率在LPR基础上还减少了20个基点(BP),二套房贷利率与预期一致。

据记者了解,上海房贷利率与预期相差较大,主要是因为个人房贷利率对市场供求影响较大,也是LPR定价改革的重要组成部分,但不能因LPR定价基准改革而影响房地产市场的稳定均衡。

此前,上海首套房贷最低按照贷款基准利率打九五折即约4.6%,若按照最新不低于LPR则意味着要加20个基点,对市场影响较大,因此,根据上海房地产市场总体“量稳价稳”的态势,保持了与此前利率相差不大的利率政策。

上海首套房贷利率仍在LPR基准之下

早在今年8月底,央行就宣布,自2019年10月8日起,新发放商业性个人住房贷款利率以最近一个月相应期限的贷款市场报价利率(LPR)为定价基准加点形成。不过,一直以来作为全国房贷利率“洼地”的上海,首套房贷利率并没有如外界预期的大幅上涨到最新LPR的4.85%。

昨日,证券时报记者从接近央行人士处获得证实,当前,上海执行房贷利率初步为首套个人住房贷款利率不低于相应期限LPR减20个基点,二套个人住房贷款利率不低于相应期限LPR加60个基点。

该人士同时强调,此次定价机制改革后,上海个人住房贷款利率与改革前相比保持基本稳定,是基于“一城一策、因城施策”的调控原则,以及当前上海房地产市场总体呈现“量稳价稳”的总体态势。同时,也是更好地落实“确保定价基准平稳有序转换,保持

个人房贷利率水平基本稳定”的改革要求。”

按上述政策,在上海购入首套房的最低利率略有下降,上海市浦东一名资深房产中介从业者告诉记者,按不低于相应期限LPR减20个基点,即4.65%,而原来上海首套房贷利率是按基准利率打九五折——利率是4.655%,相比之下略有下浮;二套房贷利率在5.45%-5.5%,比之前二套房利率5.39%略高。”

记者从上海地区的国有大行和股份行了解到,部分银行10月8日起已按新要求作出相应调整。工商银行上海分行相关人士称,按央行政策执行。“浦发银行房贷业务人士介绍,存量房贷客户利率按原来的不变,但购房者10月8日及之后在上海地区购房则按新政策执行,具体利率水平现在还在调整,还没有定下来。”

多个城市房贷利率微涨

据记者了解,实施房贷新政后,按照利率稳定导向,一线、二线、三线城市中,首套房整体利率变化不大,只有微小变动,相对于首套房,二套房利率变动稍微大一些。

其中,招行深圳分行成为深圳地区首家切换LPR的商业银行,先于央行公告的房贷业务统一切换时间10月8日,提前1个月开始执行。

具体措施为,以8月20日公布的LPR为基准,首套住房加30个基点、二套房加60个基点形成个人住房利率5.39%略高。”

而一线其他城市——北京和广州也分别上调了房贷利率相应基点,北京地区新的个人住房贷款定价基准为:首套房贷款利率和二套房利率分别为5.4%和5.9%。而广州新的个人住房贷款定价基准为:首套房利率和二套房利率分别为5.41%和5.64%。

从测算统计也可以看出,最新一期LPR利率的调整,并不会对按揭贷款的成本产生实质性的影响,更多的影响还是体现为贷款定价方式的调

整,即后续利率自我调整的空间会更大。”上海易居研究院智库研究中心总监严跃进表示。

他还认为,从近期房贷市场的政策面看,“房住不炒”是重要的指导思想,这也决定了房贷政策短期内不会放松。但后续随着金融环境进一步宽松,以及房地产市场的周期性调整,预计LPR房贷利率将有进一步下调的可能。

为了做好房贷利率“换锚”工作,银行要做哪些工作呢?招行深圳分行人士透露,为保障新的个人房贷利率切换顺利落地,招行深圳分行第一时间组织客户经理培训,将LPR利率切换的背景、意义及操作要点及时传达到一线,并对中介渠道、开发商等合作方进行二次培训,在市场上形成LPR切换的整体预期。

针对业务切换过程中可能出现的各种客户疑问,深圳分行根据本地实际情况拟定通俗易懂的解释术语,打消客户疑虑,为业务的顺利切换做了良好铺垫。同时,招行深圳分行与同业保持密切联系,形成房贷业务LPR自律公约,防范因LPR切换造成的房贷定价波动。

信托直销规模占行业逾五成 近5000财富管理人員布局52个城市

证券时报记者 杨卓卿

资管新规正式落地之后,主动管理业务成为信托公司转型方向,财富管理是其中重要抓手。在此背景下,机构纷纷升级财富管理战略,提升资金端竞争力,主要举措包括:设立专门的财富管理部门、增配财富管理人員、加大区域财富中心布局以及加强品牌建设等。

那么,信托业目前的财富管理情况究竟如何?中国信托业协会数据显示,信托直销规模占比已达到了54.11%。截至2018年末,61家信托公司共配备财富管理人員近五千人。其中,有59家信托公司专设财富管理部门。

52个城市 设347个财富中心

一直以来,信托产品相对高的收益率使其在高端理财市场颇受欢迎。

根据信托业协会的调研,截至2018年末,已有59家信托公司专设财富管理部门,其中25家信托公司又下设了二级部门,如营销管理部、客户服务部和区域财富中心等。

目前来看,外贸信托和上海信托设置了较为完备的财富管理部门。在一级财富管理部门下面分设客户服务部、营销管理部、私人财富部、机构财富部、家族财富部、财富产品部、投资管理部等二级部门,上海信托甚至还另外设置了国际理财部和互联网理财部等。

业界观察人士表示,整体而言,目前已主动发展财富管理业务的信托公司仍以服务信托产品销售为中心,通过不断铺设区域财富中心网

点、加强营销管理和客户服务等提升信托产品营销能力。

根据61家信托公司调研的有效样本数据,截至2018年末,61家信托公司在全国52个城市共设立了347个财富中心,其中设立区域财富中心较多的信托公司分别为中融信托(64个)、四川信托(23个)、中航信托(19个)、民生信托(19个)和万向信托(18个)等。

上述数据还显示,这61家信托公司共配备财富管理人員4899人,其中财富管理人員4151人,占比84.73%。其中,财富管理部门人数超过1000人的只有中融信托一家,为1334人。

信托直销规模 占比54.11%

现行的信托产品销售渠道可以归为三类:公司直销、金融机构代销、自营垫付和其他销售渠道(主要是具备基金销售业务资格的机构代销)。

根据信托业协会官方调研,截至2018年末,信托公司直销占全部销售规模的54.11%。具体来看,51家信托公司2018年共新增主动管理类信托产品销售约2.62万亿元,其中信托公司直销约1.42万亿元,金融机构代销约1.19万亿元,自营垫付和其他销售渠道104.77亿元。

在信托公司直销方面,51家信托公司财富管理部门直销规模占比为62.3%,资产端业务部门直销规模占比为36.28%,剩余1.42%为公司其他人员直销。2018年,12家信托公司采取了“全员营销”以促进公司直销业务的发展,51家信托公司中的公司直销规模前三名分别为中融信托、四川信托和民生信托。