

行政监管在强化 又有券商因研报不合规领罚

知情人士透露,接下来或还有数家券商被出具罚单,具体以各地证监局披露为准

证券时报记者 张婷婷

11月30日,北京证监局发布的行政监管措施显示,中信建投证券因研报质量控制和合规审查不到位,被责令改正,而这并非近期首家因不合规研报被监管“点名”的券商。11月4日,申万宏源证券因未对某分析师的某篇研报进行发布前的质量控制和合规审查,被上海证监局出具责令改正的监管函。

券商研报合规监管愈发严苛。证券时报记者了解到,今年年中,证监会、证券业协会开展了一轮对券商研究所研报合规情况的审查。有知情人士透露,接下来或还有数家券商将因研报合规问题被监管出具罚单,具体以各地证监局披露为准。

申万宏源中信建投受罚

11月30日,北京证监局发布一则行政监管措施,中信建投证券因发布的研究报告质量控制和合规审查不到位,被监管责令改正。

北京证监局指出,中信建投曾发布的某研究报告存在两大问题,一是研究依据不充分,研究报告参考资料为电子平台个人账户上传文章,未进行规范信息源确认,关键数据交叉验证不足,数据基础不扎实;二是研究方法不够专业谨慎,分析逻辑客观性不足,以预测数据和假设条件主观推定结论。

监管认定,上述问题反映出中信建投证券对该研报的质量控制和合规审查不到位,违反了《发布证券研究报告暂行规定》的相关规定,责令中信建投证券进一步加强对研究报告的质量控制和合规审查,切实提升制作、发布研报的质量。

证监会发布的《发布证券研究报告暂行规定》第九条规定,制作证券研究报告应当合规、客观、专业、审慎。署名的证券分析师应当对证券研究报告的内容和观点负责,保证信息来源合法合规,研究方法专业审慎,分析结论具有合理依据。

中信建投证券相关负责人向证券时报记者表示,公司将进一步加强对研究报告的质量控制和合规审查,切实提升研究报告的质量,继续服务好广大机构投资者。

无独有偶,中信建投证券并非近期首家因不合规研报被监管“点名”的券商。

11月4日,上海证监局对申万宏源证券下发责令改正的监管函,因其在发布证券研究报告过程中,未对

分析师刘某在冠以公司名称的公众号上发布的某篇证券研究报告进行发布前的质量控制和合规审查。上海证监局要求申万宏源证券持续完善内部控制,切实提高合规管理水平。

加大对卖方研究监管

证券时报记者了解到,今年年中,证监会、证券业协会开展了一轮对券商研究所研报合规情况的审查,各家券商研究所自查。监管部门“抽查原则”以大型券商为主。申万宏源证券和中信建投证券因此相继被监管要求采取责令改正措施。有知情人士透露,接下来或还有数家券商将因研报合规问题被监管出具罚单,具体以各地证监局披露为准。

近期,卖方研究领域还发生了另一件备受社会关注的事件,即爱康国宾与国信证券分析师的“对峙”。11月上旬,爱康国宾在其官方微信公众号上实名举报国信证券两名证券分析师在一份公开发布的研报中“暗示”美年健康和爱康国宾合并,认为该报告“存在诸多虚假内容及刻意编造误导性信息”。

该事件的处理结果尚需深圳证监局的调查认定,但该事件从侧面反映出,卖方研究报告生产流程的科学、严谨、合规,确为生命线。

近两年来,监管逐渐加大对卖方研究的监管力度。今年5月22日,中国证券业协会对《发布证券研究报告执业规范》《证券分析师执业行为准则》进行了修订,在加强研究报告质量管控、加强对分析师发表言论管理等多方面进行完善,主要是为加强对发布证券研究报告业务自律管理和证券分析师声誉风险管理,推动发布证券研究报告业务健康发展。

9月16日,深圳证监局在证券期货机构监管通讯中指出,有个别证券分析师为了抓住热点个股、行业研报发布时机,压缩调研、分析、撰写时间,导致研报内容出现“硬伤”,对公司声誉造成一定损害。要求辖区证券公司应当以此为戒,将质量控制和合规审查机制落实到位,确保发布的研究符合“合规、客观、专业、审慎”的底线要求。

券商分析师有市场影响力,监管对卖方研究的管理趋于严格,逐渐加强对研报的质量控制、合规管理,差不多要和投行做项目一样的标准。”有券商研究所相关人士向证券时报记者表示。

卖方研究机构有进有出

对于中信建投证券研究部而言,11月30日收到的罚单并非近期遭遇



的首起风波。11月中旬开始,中信建投证券研究部数名分析师接连离职,其中包括汽车行业首席余海坤、轻工与家电首席花小伟等,一度引发行业较高关注。

证券时报记者获悉,他们中有人实现了跨界转型,有人转战中小券商担任行政管理职务。而卖方研究行业这个“名利场”本身就呈现出高流动性的特征,中信建投证券的分析师离职现象虽然显得有点集中,但并不罕见。

值得一提的是,近两年来,中信建投证券引入了多名行业知名分析师,比如机械建材首席分析师吕娟、房地产行业首席分析师竺劲、首席经济学家张岸元等。东方财富Choice数据显示,至2020年11月30日,中信建投证券登记备案的证券投资咨询分析师数量有88名,较年初增加了9名,增幅达到11.4%。

2018年底,中信建投证券研究所新任所长武超则上任,她上任后就开始调整优化人员结构、淘汰低效人员,实现人员“有进有出”。随着人员结构持续优化等一系列改革完成,中信建投证券研究所开启了“意气风发”的发展进程。去年开始,中信建投证券的公募重仓佣金收入和排名明显上升。

2019年,中信建投证券实现分仓佣金收入3.48亿元,同比增长四成,入围行业前三;今年上半年,中信建投证券凭借80.54%的增长率蝉联第三名,实现公募基金分仓佣金2.987亿元,佣金席位占比5.16%。



券商中国
(ID:quanshangen)

车险综改后险企定价能力更显重要

证券时报记者 刘敬元

车险综合改革自9月19日实施后,到目前为止两个多月时间,有了哪些变化?

证券时报记者了解到,目前业内感知到的变化有三方面:首先是保费下滑,降幅在25%左右;其次,与以往车辆在不同保险公司的报价几乎无差别不同,如今不同保险公司对同一车辆的保单报价有了明显差异,相差最多一倍;另外,产品的创新也在显现,包括基于使用量而定保费的(UBI)车险以及融合了服务的车险等。

三大变化显现

这次车险综合改革力度之大、影响之深远,可以说是前所未有的。”日前,泰康在线副总裁左卫东在泰康在线五周年庆典上的“车险综合改革下的车险创新及行业未来发展”的圆桌论坛上称,今年的车险综合改革落地,是近20年来车险行业继2006年交强险实施的第二件大事。

对于此次改革带来的变化,业内人普遍感受明显,总体而言,有三大方面。车车科技创始人兼CEO张磊表示,第一大变化即银保监会提出的这次改革的“降价、增加保额、提质”方向,全行业近两个月的车险保费便宜了25%以上。

第二大变化是同一客户在不同保险公司之间的车险价格差异性加大。过去对于同一车辆的车险保费,市场上几乎90%的保险公司给出的报价相差无几,但这次允许保险公司自由定

价以后,不同保险公司的价格不一样,而且差别比较大,有的会差60%,甚至一倍。

光博咨询创始人兼董事长祝光建认为,车险价格下降,意味着保险行业落实以客户为中心,提供更实惠的服务。而报价差异性则凸显出,保险公司不仅是为客户服务的公司,还是风险管理的公司,如何在定价中以客户为中心、以风险为导向,在这次改革后将特别关键。

除了以上两点变化外,由于综改也鼓励车险产品差异化,业内还看到另一变化——车险产品的创新。路比科技创始人兼CEO李欣提到,一类车险创新是诸如新能源汽车保险产品,或者UBI类的产品、里程保等等,各家公司纷纷开始做准备。第二种车险创新是突破了车险的产品概念,从客户角度出发,把与车相关的服务融入到产品中,比如车联网的方向下,通过保险去打通车的服务。

中保车服副总裁彭柱石也表示,作为带有行业属性的车险服务科技平台,中保车服通过接触很多保险公司感觉到,车险综合改革后,保险公司对于服务的强调是前所未有的。中保车服成立两年以来,去年我们开始推广增值服务,推了一年多,中小公司没有多少“感冒”的。但是这次车改以后,我们经过一个月的推广,有40多家公司跟我们联系、联合共建,说明新的综改以后,大家对服务的重视是空前的。”

掌握技术者有业务机会

对于车险综改之后的市场格局趋

势,不少分析认为会有“龙头聚合”的效应,更多的业务会向大公司集中。不过同时业界也认为,一些掌握技术能力的中小保险公司,也可能迎来机会。

在祝光建看来,本次车险综合改革之后,对保险公司来说,效益和定价能力是两个特别重要的因素,而这其中科技都将发挥一定作用。

彭柱石谈及明年市场时提到,市场机会留给有准备的公司,因为创新的不同和基础的不同,有准备的公司、有特色的领域,会异军突起。

过去的车险是一个静态的定价,根据过往的赔付率做一个简单的定价,所以同质化非常严重。未来的车险,价格的定价空间非常广泛、非常宽,所以大家可以按照碎片化的、在线的动态定价去服务消费者。”张磊表示,未来的车联网和新能源车都是“在线”的,保险公司可以通过技术手段实现动态链接(IoT),准确识别风险,进行精准和科学定价,让好车主能够得到更便宜的价格。这时候,实实在在的优惠会胜过品牌效应,得到客户认可。所以,真正掌握科技能力的,比如互联网保险公司,反而有了弯道超车的机会。

过去,对保险科技,大家都认为是传统保险的IT,只是提高了效率而已。但是从明年开始,特别是车险行业,科技一定是一个基础的设施,也是一个必备的工具。”张磊说。

李欣分析,明年会是百花齐放的一年,会看到定价等各方面的创新。同时明年也是打基础的关键一年,保险公司需要在系统、数据、渠道或特色等方面奠定好基础,这将决定公司未来在行业中的地位。

解码上汽集团“一号工程”智己汽车:上汽转型发展的“新载体”

内部关心的问题。

筹备两年多:汽车行业颠覆前夜的抉择

汽车行业正处于行业颠覆的前夜,一旦触发,很有可能智能高端电动车市场份额将会大幅上升,就会重演当年iPhone 4绞杀功能机的这一幕。”智己汽车筹备组组长刘涛,日前对笔者表示。

在上汽集团看来,目前正在经历人工智能时代,人工智能使数据驱动成为现实,形成新的生产力,带来了远远大于前三次工业革命的想象空间。在这个时代背景下,汽车行业正在经历“一切皆可数据化”的重大变革,而这样的变革将对汽车行业产生颠覆式影响。在手机行业,

iPhone 4于2010年推出后,短短数年内,智能机对功能机的绞杀,已经印证了这种颠覆式变革的杀伤力。

2019年全国居民人均可支配收入首超3万元,是十年前的2.2倍;2019年国内车市增换购比例首超40%,预算会相应提高10万元以上;年轻人审美标准的升级;5G和人工智能的加速发展为消费者创造全新的场景体验;电动化浪潮重新定义汽车在动态性能、舒适性等方面的全新标准,以上诸多趋势都预示了汽车行业正处在行业颠覆的前夜。

正是基于时代背景和汽车行业的深刻变化,上汽集团很早就开始筹备“L”项目,并将这个高端智能纯电汽车项目定为上汽集团的“一号工程”,作为上汽转型发展的“新载体”,承载了上汽机制改革创新、品牌向上突围的重任。

这样的提前布局正当其时,从行业数据看,在今年新冠肺炎疫情的背景下,中国今年电动车销量市场占有率持续上扬;且新能源汽车平均售价走高,这意味着,中、高端消费者真实需求明显增加,也证实了高端智能电动车赛道迎来了确定性市场机遇。

另外,这样的趋势在资本市场也得到了回应,今年以来,特斯拉、蔚来等公司在汽车销量还远不如传统车企的情况下,股价却节节攀升,市值实现反超,这意味着资本市场对新能源汽车市场的增长、对中高端智能电动车品牌的未来成长性,表示认可。

将新四化串成“珍珠项链”:打造转型发展“新载体”

上汽集团在筹备“L”项目、推出智己汽车之前,已经对“新四化”布局多年,且新四化的内涵和成果一再迭代和积累,这也为智己汽车打下了基础。

2014年我们是全球第一家宣布“新四化”战略的车企,这些年我们做了非常多的技术、商业形态、对外合作的布局,形成了一颗颗的“珍珠”,但是还没有把它们串成一串珍珠项链,“L”项目就是串起珍珠项链的绳子。”刘涛以此来形容智己汽车。

对于智己汽车的正式落地,上汽集团表示,智己汽车是上汽创新成果的集大成者,除了上汽60余年的专业造车经验、深厚的技术积淀、完善的零部件体



系、全球化的布局、充足的资金储备,上汽近年来在新能源三电核心技术、人工智能、大数据、云计算、软件等方面的创新布局,都为智己汽车提供了强大的“背书”。同时,上汽与阿里在车联网系统和新零售方面的合作,与英飞凌合资设立IGBT(新能源汽车功率半导体)核心部件公司,与宁德时代在新能源电池上形成的产业联盟,以及与中移动、华为等在5G技术方面的合作等,也将给智己汽车带来铁杆朋友圈。

“智己”,取自《周易》,意为以智慧周全万物,“智己汽车”则寓意缔造人车共生的智慧出行新时代。智己汽车被上汽定义为一家用户型汽车科创公司,是全球首创未来公司的企业形态,重新定义商业价值模式,以用户数据驱动价值创造,与用户共生产品价值和品牌价值。这意味着,智己汽车的用户将成为企业研发、生产、制造、营销等全业务链的驱动者,智己汽车将藉由与用户的数据交互,构建起与用户共生的全新企业生态。

具体而言,作为上汽转型发展的“新载体”,智己汽车会重构传统汽车行业的生产模式和营销模式,专注于产品和技术创新,通过整合利用上汽及其他伙伴在研发、制造、营销等领域的优势资源,打造全新的运营模式;另外,智己汽车将彻底颠覆汽车公司与用户间商品交易的传统关系,通过人工智能、大数据让用户成为汽车价值链的核心驱动,打破用户与企业的边界,实现用户与企业的“共创、共生、共享”,开创用户价值企业新时代。一旦这一全新商业形态获得成功,还将以点带面,从局部到整体,进而推动整个上汽的转型升级。

值得一提的是,智己汽车此次初始轮融资拉来了阿里巴巴和浦东新区,其中,浦东新区将提供张江高科技园区世界级的高科技产业集群生态和AI、芯片等核心技术资源;阿里巴巴将以用户的大数据、达摩院的最新技术、阿里云等生态圈的协同优势,共同为智己汽车全面赋能。

(CIS)

