

证券时报社党委委员、社长助理朱丽：

行业积极因素正在形成 券商资管应充分把握全业务链优势



朱丽

证券时报社党委委员、社长助理

证券时报记者 王蕊

近日,由证券时报社主办的“2024中国金融机构年度峰会暨2024中国证券业资产管理高峰论坛”在深圳隆重举行。证券时报社党委委员、社长助理朱丽在致辞时表示,在投融联合的大背景下,券商资管应充分利用全牌照全业务链优势,与财富管理、投行、研究等板块紧密合作,着力提升主动管理和服务客户的能

力,从公募基金、银行理财、私募基金等竞争者中脱颖而出。

朱丽说,党的二十届三中全会对深化金融体制改革作出了重要部署,提出要积极发展科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融,健全投资和融资相协调的资本市场功能,建立增强资本市场内在稳定性长效机制,健全因地制宜发展新质生产力体制机制等。

朱丽认为,当前有利于资管行业发展的积

极因素正在形成。在宏观层面,随着一系列存量政策和增量政策协同发力、持续显效,10月份消费、服务业、进出口等主要经济指标明显回升,社会预期持续改善,高质量发展扎实推进。在政策层面,中央多部委共同出台了推动中长期资金入市的指导意见,稳步推进公募基金行业费率等改革,大力发展权益类基金特别是指数化投资,进一步扩大资金供给。

中国基金业协会数据显示,截至今年三季度末,券商资产管理产品存量规模为5.69万亿元,较去年年底增长7.32%;单一资管规模占比也从年初的51%,进一步下降到46%,显示产品结构持续优化。朱丽认为,这意味着,券商资产管理经过近几年的转型调整,不管是业务结构还是产品运营,都越发规范,未来高质量发展将更趋平稳,在大资管市场扮演更加重要的角色。

朱丽介绍,随着资本市场生态不断完善,被动产品也凭借低费率、灵活性、便捷性等优势一路高歌猛进。2024年以来,ETF累计净流入资金规模已突破万亿元。今年三季度,股票ETF产品规模更首次超过主动权益类产品,成为证券市场一支不可或缺的重要力量。朱丽说:“如何满足客户正不断变化的投资需求,又该怎样调整产品布局及节奏,将是未来一段时间,包括证券公司在内的资管机构共同面对的课题。”

国信证券副总裁、国信资管董事长成飞：

公募业务不是券商资管唯一出路 要回归本源帮客户挣钱



成飞

国信证券副总裁、国信资管董事长

证券时报记者 谭楚丹

近日,由证券时报社主办的“2024中国金融机构年度峰会暨2024中国证券业资产管理高峰论坛”在深圳举行。国信证券副总裁、国信资管董事长成飞在论坛上发表主题为《坚守初心,方得欢心——共谋券商资管的趋势与未来》的演讲。成飞表示,公募业务也许不是券商资管的唯一

出路,各资管机构可以发展各自特色。他以海外大资管行业格局提供参考,称海外优秀的资产管理机构并不都是做公募业务发家,也不只是做股票等单一品种,业务风格呈现百花齐放的局面。“中国资产管理市场空间足够大,前景非常好,是星辰大海,不同的资产管理机构能走出自己的道路。”成飞说。

那么券商资管在打造差异化路线时应遵循的根本理念是什么?成飞认为,为客户挣钱才是

王道。他还介绍了国信资管实践时的三点思考:即在投资上只做自己能力圈的事,在客户上聚焦高净值,在产品上坚持扬长避短。

成飞表示,第一,国信资管不是每个产品线都做,比如目前为止没有做量化产品,因为还未建设这方面的能力;第二,目前聚焦高净值客户,主要来自证券公司内部、商业银行私行、三方互联网渠道,这是国信资管的核心客户,其它客户不是不做,只是尚未重点发力;第三,在产品上做出国信特色,比如坚持做中长期限的产品,在成飞看来,短期限产品不匹配当前国信资管为客户挣钱的方向,也不在国信资管目前的优势范围内。

对于当前大资管行业存在的如“重管理规模,忽视客户投资回报”的现象,作为券商资管行业的“资深人士”,成飞表示,相信券商资管会走出高质量的发展道路,一起摒弃对无效规模的盲目攀比。

同时,考虑到券商资管的客户群体比公募基金更为垂直——以高净值客户为主,因此成飞提出呼吁:希望券商资管行业能把服务做得更加精细化。“我们的客户都是相通的,有时我们遇到某机构客户与某家券商资管合作后,受到了伤害,这家机构客户再也不跟券商资管行业合作。所以我们要团结在一起,做好客户服务,把券商资管行业生态发展得更好,把客户维护得更紧密。”成飞表示。

华安证券副总裁、华安资管董事长唐泳：

融入集团战略 券商资管内部协同加强



唐泳

华安证券副总裁、华安资管董事长

证券时报记者 王蕊

近日,由证券时报社主办的“2024中国金融机构年度峰会暨2024中国证券业资产管理高峰论坛”在深圳举行。华安证券副总裁、华安资管董事长唐泳在主题为《券商资管融入集团战略 构建高效协同》的演讲中表示,目前券商资管大多仍主要依赖于银行或第三方渠道销售,在内部协同方面仍有很大的可为空间。

“如果能充分挖掘自身的营业部渠道资源,不仅有利于券商资管业务快速发展,也对母公司的客户积累和服务有很大帮助。”华安证券副

总裁、华安资管董事长唐泳在主题为《券商资管融入集团战略 构建高效协同》的演讲中表示,目前券商资管大多仍主要依赖于银行或第三方渠道销售,在内部协同方面仍有很大的可为空间。今年8月,华安证券资产管理有限公司(简称“华安资管”)正式开业。经过2021年、2022年的爆发式增长,截至今年6月底,华安资管总管理规模已达到800亿元,其中私募小集合产品

又占主动管理规模的65%。“这与近几年我们发力私募小集合产品,与营业部的高效协同有很大关系。”唐泳表示。

2018年,资管新规正式落地,华安证券将资管业务视作财富管理转型的重要抓手,以及自有产品的主要供应者。面对产品认知度低、合格投资者数量有限的不足,华安资管积极谋变,一方面坚持以绝对收益为导向,关注净值波动和回撤,强化客户持有体验;另一方面积极探索更符合市场需求的短期产品,对久期、仓位、流动性管理提出严格要求,建立细分领域护城河。

同时,通过优化激励政策、互派员工交流、提升分支机构专业性、树立标杆营业部等方式,华安资管积极开发合格投资者。截至2024年6月末,华安证券营业部渠道合格投资者人数逾13000户,达到行业前十水平;集合类产品中营业部渠道及直销保有量占比高达64%,且这一比例还在持续提升。

在市场波动加大的环境下,券商营业部的客户稳定性正在面临挑战。华安资管对此选择进一步渠道下沉,分片区把投研和市场人员放下去,多同投资者面对面交流,提供产品定制服务,以期建立更加稳定的客户关系;同时,坚持做到真正符合一线销售人员 and 客户经理认可的产品,来实现规模长期稳定增长。

不能只靠债券一条腿走路 券商资管探讨加强权益布局



证券时报记者 马静

券商资管近年正经历深刻变革,持续强化主动管理能力,积极申请公募牌照成为主要转型路径。从今年前三季度的成绩单来看,得益于在固收领域的深耕,券商资管展现出了较强韧性。

展望未来,券商资管如何既跟得上权益产品的布局,又稳得住固收的基本盘?如何做出特色?在近日举办的“2024中国金融机构年度峰会暨2024中国证券业资产管理高峰论坛”上,国泰君安资管副总裁丁杰能、万联证券资产管理(广东)有限公司(简称“万联资管”)总经理助理周敏、野村东方国际证券董事长王仲何、山证(上海)资产管理有限公司(简称“山证资管”)总经理乔俊峰、中金公司资产管理部执行总经理孙坤乾等多位业界大咖就上述话题在圆桌论坛环节进行了分享。

明年股债市场都有机会

随着9月24日以来权益市场持续回暖,券商资管如何“押注”明年的股债市场行情?

丁杰能认为,当下股票市场呈现中性偏强态势,债券市场也并没有因此走弱,更多是偏中性。对于券商资管而言,当下的股债市场对产品布局和营销工作开展都是比较好的状态。从体感看,近期固收和权益类产品的募集都比较顺利,预计长时间内都将会是“全面开花”的状态。

“从历史长期走势看,股票和债券的行情并非完全呈现跷跷板效应。”周敏提到,9月24日以来,股市每日成交量都在万亿元以上,这表明了一种乐观的预期。他判断,明年股票市场可能会有一波行情,债券市场预计也会是平稳状态。

“至于股债市场能否双赢,还需要再观察政策。但希望股票市场是慢牛,是一种健康的趋势,债券市场会在长牛、慢牛的过程中迎来更好的状态。”周敏说道。

王仲何表示,从自身业务发展阶段看,无论是债券市场还是股票市场,预计都有非常大的机会。王仲何介绍,过去两年,野村东方国际证券股债市场全面抓,尤其是债券业务,当前正处于快速增长的阶段。与此同时,王仲何结合当前经济状况、货币和财政政策等多个因素,判断宏观经济在持续回升向好,债券市场仍有机会。“股票市场方面也会坚持价值导向原则,关注稳健增长板块和新质生产力下的机会。”

不能只靠债券一条腿走路

在看好股票市场的同时,券商资管应该加码权益类产品的布局也成为了圆桌嘉宾们的共识。乔俊峰表示:“券商资管不能放弃权益。”他提到,过去几年,券商资管依托固收产品得到快速发展,但从长期看,券商资管在固定收益投资、权益主动管理、权益被动管理等三个赛道的布局都不能少。丁杰能也感叹道:“权益肯定要加大布局,我们已经等了三年。”

“资产轮动是必然的。如果只依赖债券,就相当于一条腿走路。当债券市场出现熊市时,你肯定会遭受打击。”周敏表示,券商在权益方面确实存在短板。万联资管的策略是不从事个股投资,而是自上而下配置股指期货和ETF,以弥补个券选择上的短板,通过衍生品交易等多资产配置,以在资产轮动时使产品收益达到更好状态。

孙坤乾提到,投资者对于胜率有一定要求,但当下随着市场变化,固收类产品的收益有所下行。权益类产品虽然近期回暖,但波动比较大。中金公司主要是用配置的思路做产品设计,把低风险和高风险等不同类型的资产组合起来适配不同风险承受能力投资者的需要。据他介绍,投研端,中金公司搭建了专业资产配置团队,在股债外,大类资产配置

中还加入了商品类资产、境外资产,取得了较好实践效果。

“往后看,各类资产的波动性都可能加大。”孙坤乾表示,在营销端,资管机构应该配合财富管理机构做好投资者教育,尤其是投资者陪伴工作,中金公司近期也在这方面持续探索。

王仲何也分享了相关思路,在他看来,中小券商资管走特色化路线,更重视给投资者的回报和增长率,基于价值导向、绝对收益的理念基础,做好风控、研究、中后台支持等方面的工作。

需要指出的是,近年来券商通过积极申领公募牌照,努力推动业务多元化,弥补了权益类资产布局不足。山证资管正是持有公募牌照的券商资管之一。乔俊峰从该公司的实践出发,对券商资管如何做好权益类业务给出了四项建议:第一,在公募产品方面,坚持聚焦核心资产和科技创新,缩小能力圈,坚持绝对收益目标,并尊重公募基金卖方研究等自身发展特色;第二,深耕产业研究,加强市场调研,公司层面要建立统一的纪律管理和激励机制;第三,加大对ETF投资赛道的关注;第四,利用好券商资管的买方投顾牌照,在产品、业务定位、共建研究、策略共享方面,做好业务隔离和分开管理,并将买方投顾和资管的权益投资有机结合。

固收力求资产配置多元化

权益产品的布局要跟上,固收的基本盘也不能丢。随着债券收益率持续下行,券商资管固收类业务面临收缩风险,如何破解?各位圆桌嘉宾都从所在公司的实践出发进行了分享。

周敏提到,万联资管秉承投资风险零容忍理念,基本实现了高等级、高换手、高流动性、高交易驱动性的投资策略;还坚持让投资经理到营业部路演,使其体会到募资的不容易,不仅敬畏市场,也敬畏客户。

周敏介绍,过去万联资管会更多使用一二级市场策略和波段交易策略等,但现在会要求投资经理研发无风险套利策略等,通过策略多元化让产品在低利率环境下也能获得稳定收益。此外,万联资管力求产品布局多元化,不仅发布纯债产品,还推出三大类“固收+”产品,包括纯债+可转债、混合类产品(可投二级债基和股指期货)、短期“固收+”(权益类比重不超过20%,可以根据行情随时加仓)。

丁杰能则强调,净值化转型之后,财富管理和资产管理未来必须密切配合。尤其是在市场波动时,既要投研端对市场有清晰的判断,也要和财富管理端加强沟通。

“固收资管的交易端建设仍是有待解决的问题。”乔俊峰表示,要给机构客户做好服务,需要从产品设计、投研、交易、风控和应急等各方面赋能。此外,针对理财替代型客户,要丰富产品布局。从山证资管的实践来看,在已经拓展了“固收+”、可转债、公募FOF品种外,今年也积极加强了在权益商品、跨境资产、可转债、FOF等资产方面的布局,尤其是在权益商品和跨境资产方面形成特色。

王仲何也表示,固收产品是券商资管的基础性方向,因此该公司是从规模和产品两个维度发力。过去两年,野村东方国际证券依托国际背景优势,从前端的客户服务到产品的设计管理,再到中后端的二级市场交易,为客户做好各项服务,取得了不错的成效,未来会继续扩大投入规模和服务力度,希望逐渐塑造特色资管品牌。

孙坤乾则提到,中金公司在固收资管方面主要做了三项工作:首先是建立和完善投研框架体系,包括考核机制、团队组织架构和梯队建设;其次是建立强大的风控体系,并通过系统化、智能化的方式进行;最后是在科技赋能方面下功夫,通过大数据和数智化转型,不断丰富和强化交易效率、风险防控体系,对固收端进行了大规模赋能。