责编 陶凤 美编 代小杰 责校 池红云 电话:64101908 news0518@163.com

推客群分层 理财子公司欲破融合难题

拿到开业批文仅过去四天,11月5日,招商银行旗下理财子公司招银理财在深圳正式宣布开业。背靠母行招商银行“零售之王”的高光,招银理财光速入局欲在资管市场分一杯羹。在高管架构方面,招银理财选择了“自家人”,从原有的理财团队、自有团队调任高管。值得注意的是,招银理财此次首推客群分层运营模式。在分析人士看来,这一做法也是希望招银理财能够“继承”招行零售财富管理领域的客户基础和分层优势,以便更有针对性地为每一类客群发布不同产品。事实上,理财子公司与母行的融合问题一直受到外界关注,客群分层运营模式能否打破渠道融合难题仍有待观察。

招银理财火速开业

刚刚获得银保监会开业许可的招银理财迅速开业迎客。据了解,该公司注册资本为50亿元,注册地为广东省深圳市,主要从事发行公募理财产品、发行私募理财产品、理财顾问和咨询等资产管理相关业务。

宣布开业后,招银理财高管队伍和产品架构也相继尘埃落定。在人员配置上,北京商报记者从招商银行相关人士处获悉,银保监会近日同步核准了招银理财7位董事会人选,这7位董事全部来自招商银行总行,除董事长刘辉(招行行长助理兼资产管理部总经理)、总裁汪涛(招行原零售信贷部总经理)外,其余5人均为招商银行一级部门负责人,包括招商银行总行资产负债管理部总经理彭家文、风险管理部总经理朱江涛、人力资源部总经理张诚、公司金融总部总裁钟德胜以及零售金融总部总裁张东。

在机构设置上,招银理财董事会下设四大专门委员会,包括战略发展委员会、薪酬与提名委员会、风险合规与关联交易委员会、审计委员会。招银理财监事会下设稽核审计部;监事长为招商银行前总行运营中心总经理吴润兵,审计部副总经理曹建、招银理财审计部总经理丁[redacted]分别担任监事和职工监事。公司内部设立19个一级部门,其中业务部门包括风险管理部、投后管理部、风险评审部、产品设计部、市场销售部、集中交易部、研究部;此外还包括量化衍生品投资部、跨境投资部、权益投资部、固定收益投资部、另类投资部、项目投资部(含结构化、不动产、非标债权、资产证券化)。

事实上,新开业的理财子公司人才招聘渠道有很多种,比如内部原来的资管团队、理财团队或者是其他部门的调任,从外部来讲,公募基金或资管同业招聘。在今年8月下旬,招银理财还曾广发英雄帖,公开招聘权益首席投资官、固定收益首席投资官、量化衍生品首席投资官、首席风险官、首席信息官等领军人才。

对于招银理财高管人员配置的考量,苏宁金融研究院高级研究员黄大智分析认为,在获批、开业时间上,招银理财已经落后于其他银行理财子公司,从外部招聘高管已经不具备绝对的优势。从适应性角度来讲,招银理财选择了从原有的母行团队调任理财子公司高管,一方面能够很好地快速地开展招银理财业务,另一方面也能够很快地适应该公司在战略文化产品方面的布局。同时,母行高管的调任能够更好地处理新旧理财产品的转换、母行资源分配等事项,对理财子公司的展业和后续发展都具有好处。

首推客群分层运营模式

2019年是理财子公司的元年,在这一年里,商业银行理财子公司密集开业。截至目前,除招银理财外,建信理财、工银理财、中银理财、交银理财、农银理财5家国有大行理财子公司以及光大银行理财子公司光大理财均正式进入运营阶段。在产品架构上,招银理财并非从投资策略或资产投向的维度,而是从客群划分的角度发布了系列新产品,给出了不一样的“打法”。

具体来看,招银理财将根据基础客群、养老金客群、金葵花及金卡客群、有投资经验客群、私人银行客群、公司客群这六大客群的不同偏好与需求,针对每一类客群发布两只开业产品,产品涵盖货币、固收、固收+、结构化、混合、权益等八大类别。

在分析人士看来,招银理财采取客群分层设计产品的方式,与招行零售财富布局的固有优势有关。作为国内银行业的“零售之王”,招行拥有1.34亿户的零售客户数。数据显示,截至2019年6月底,招商银行的零售客户数为1.34亿户(含借记卡和信用卡客户),较上年末增长7.12%,同比增长15.19%。在零售财富管理方面,招行上半年实现零售财富管理手续费及佣金收入106.26亿元,占零售净手续费及佣金收入的42%。

自2003年发行第一只外币理财产品以来,招行理财业务发展已有16年历史,零售财富客户分层体系建设也较为完备。数据显示,截至今年6月末,该行私人银行客户78245户,较上年末增长7.28%;管理的私人银行客户总资产21609.87亿元,较上年末增长5.97%。而在金葵花客群方面,据2018年年报显示,截至报告期末,该行金葵花及以上客户236.26万户,较上年末增长11.09%;管理零售客户总资产余额68021.05亿元,较上年末增长10.35%,其中管理金葵花及以上客户总资产余额55082.35亿元,较上年末增长8.83%,占全行管理零售客户总资产余额的80.98%。

在普益标准研究员陈飞旭看来,招行管理资产规模80%以上由零售客户贡献,但零售客户分布广泛,不同的客群在需求上表现出明显的差异化特征,采用客群分层设计产品的方式可以根据不同客群的具体需求,有针对性地对产品进行设计,使产品能够更好地满足目标客群的需求,增强产品竞争力。

另一方面,招行将其定位为“金融科技银行”,将金融科技作为自身核心竞争力。在招银理财开业当天,该公司还发布了一款金融科技前沿应用,即通过遥感卫星捕捉到夜光遥感影像,后通过对遥感影像的强弱分析得到全球经济夜光监测指数。“在金融科技的帮助下,银行可以对在过往的业务中积累的海量客户数据进行深度挖掘,实现对客户的360度精准画像,精准地定位投资者需求,让对客户的精准分层成为现实。”陈飞旭说道。

2019年银行理财子公司开业情况

开业时间	名称	注册资本(亿元)
6月3日	建信理财	150
6月6日	工银理财	160
6月13日	交银理财	80
7月4日	中银理财	100
8月	农银理财	120
9月26日	光大理财	50
11月5日	招银理财	50

交接母行存量产品难题

理财子公司开业后,如何与母行现有存量产品完成交接也成为不得不面临的事实。在目前已开业的理财子公司中,工商银行已经率先做出了迁移,据该行近日发布的公告,将对182款由工商银行发行运作的理财产品分批移行至工银理财。移行后,产品管理人、相关投资管理及风险控制团队等将全部交由工银理财运作管理。

交银理财相关负责人此前在接受北京商报记者采访时也透露称,目前交银理财产品的监管申报和投资运营完全由子公司独立完成;在业务系统上实现了母行产品、子公司产品的完全物理隔离;与母行建立了基于代销关系的协议关系与营运流程,会在监管合规、客户权利有保障的情况下,稳步开展产品迁移工作。

不过,在理财子公司产品陆续发布,移行工作已然启动的背景下,理财子公司仍面临着与母行渠道难以融合的尴尬。北京商报记者近日在走访时发现,在线下网点,银行理财客户经理在推荐产品时,仍以银行自身发行的产品为主。在调查过程中,也有银行客户经理称,“目前理财子公司发行的产品没有银行自身推出的产品全面,种类较为单一,年化收益也没有想象得高”。一位国有大行客户经理也表示,“理财子公司的产品推荐的不多,可选性也不强”。

对招商银行来说,理财子公司首现客群分层运营模式能否打破母行渠道融合难题?陈飞旭强调称,客群分层运营模式根据客户的特征实现精准营销,能够一定程度缓解理财子公司与母行的渠道融合难题。但是理财子公司与母行渠道融合的主要问题在于理财子公司与母行是两个独立的法人主体,母行销售理财子公司产品属于代销关系,销售人员需要在销售过程中让客户明晰理财子公司与母行这种相互独立又紧密关联的关系,既要利用好母行的声誉优势,又要实现理财子公司与母行的风险隔离。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐

监管加码 互金App告别野蛮生长

11月4日,工信部宣布启动App侵害用户权益专项整治工作,专项整治时间为即日起至2019年12月20日。有业内人士称,多种迹象显示,互金类App已成为当前个人信息泄露的重灾区,但在监管加大打压力度下,互金类App野蛮发展时代或将落幕。

超七成金融App存高危漏洞

据中国信息通信研究院近日发布的《2019年金融行业移动App安全观测报告》,截至2019年9月11日,中国信通院从232个安卓应用市场中收录了超13万款金融行业App,观测发现,70.22%的金融行业App存在高危漏洞,攻击者可利用这些漏洞窃取用户数据、进行App仿冒、植入恶意程序、攻击服务等,对App安全具有严重威胁,其中部分高危漏洞甚至存在导致App数据泄露的风险。从App分类角度来看,互联网第三方支付和信托类App的高危漏洞问题较为突出,保险、投资理财等分类的App高危漏洞问题也相对严重。

“各种迹象显示,互金类App已经成为个人信息泄露的重灾区。”中国民生银行研究院研究员、看懂研究院专家郭晓蓓在接受北京商报记者采访时直言,近年来,尽管我国针对金融类App出台了多项规定,但随着获客、运营、风险等成本的水涨船高,仍有多数金融借贷App在收集个人信息时并未遵循最少够用原则,存在违规收集使用借款人个人信息,强制或直接默认读取通信录等情况。

郭晓蓓进一步指出,“部分平台、借款人、催收公司、媒体、流量方的‘暗箱操作’,滋生了互金行业壳公司及内外勾结骗贷问题、恶意逃废债、暴力催收、敲诈勒索及黑市交易等乱象,这些乱象行为并非法外之地”。

对此,中国银行法学研究会理事肖飒同样指出,互金类App违法违规情况突出,一方面是自身利益驱使,最为常见的是通过收集个人信息,进行大数据处理,进而在手机上推送相关消息影响用户,虽然转化过程较为缓慢,不过获利可观;另一方面则是相关法规规范配套不完善,虽然目前个人信息保护不是法律空白领域,但法规数量明显不够,尤其是没有形成层级保护,刑法的保护固然强大,但并不是侵犯到个人信息的行为都适用刑法,相关的行政法规配套不完善,对于企业的惩罚力度不够也是原因之一。

违规收集个人信息成重灾区

值得关注的是,当前,对于涉金融类互金App违法违规问题,工信部、公安厅、App专项治理工作组等多方已屡次亮剑。

据北京商报记者不完全统计,仅在今年下半年,就已有超40余家互金企业因App违法违规被点名整改。具体情况为:7月8日,工信部点名18家互联网企业存在未公示用户个人信息收集使用规则、未告知查询更正信息的渠道、未提供账号注销服务等问题,其中互金App包括暴风金融、51人品贷、融360、麦芽贷、九秒贷、布丁小贷、水象分期等。

针对违规企业App整治惩罚,监管仍在加码。11月4日,工信部宣布启动App侵害用户权益专项整治工作,从现在开始针对当前用户反映强烈的一些侵害用户权益问题开展为期两个月的整治工作。

工信部称,将重点针对违规收集个人信息、违规使用个人信息、不合理索取用户权限、为用户注销账号设置障碍四个方面开展规范工作,对私自收集个人信息、超范围收集个人信息、私自共享给第三方用户信息、强制用户使用定向推送功能、不给权限不让用、频繁申请权限、过度索取权限、为用户账号注销设置障碍八类问题进行整治。

整改进行时

从工信部专项整治时间要求来看,留给机构整改的时间已然不多。对于整改进展,北京商报记者相继采访了前述被点名的多数互金App,部分平台回复称目前已按相关规定上线了新版本,还有平台则称将按监管要求按时整改。

整改期间,互金类机构应注意哪些问题?国家互联网金融安全技术专家委员会(以下简称“专委会”)在接受北京商报记者采访时指出,金融类App在采集个人数据方面,应当注意数据获取的最小化、必要性原则,专委会目前正在考虑利用区块链技术研发个人数据安全共享平台,通过用户自主控制个人数据的授权使用,企业在用户授权下、部门监管下阳光使用个人数据,减少互金类App重复采集、过度采集、多头存储个人数据的成本和风险,保护用户作为个人数据主体的合法权益,促进个人数据的合规流动。

北京商报记者 孟凡霞 实习记者 刘四红

(上接1版)

MLF利率“超预期”下调

温彬指出,按照LPR新机制,下调MLF利率应该在随后的LPR报价中同步、等量反映,预计11月20日一年期LPR利率为4.15%,较10月20日报价下调5个基点。随着LPR新机制日益成熟和完善,企业实际融资成本会有明显的下降。

“MLF作为央行货币供给的一个主要渠道,其利率下降会带动其他市场利率下降。”武汉大学经济学博士娄飞鹏表示,在LPR报价方面,目前政策引导降低实体经济融资成本的意图明显,加之MLF利率下降,也直接降低了银行从央行获得流动性的成本,预计LPR报价利率也会随之下行。

对于对市场利率的影响,娄飞鹏指出,近期隔夜等短期Shibor利率较低,但3个月Shibor利率却有所上升,反映出市场流动性存在结构性特点,此时MLF利率下调有助于缓解长期限Shibor利率的上涨压力。在债券市场方面,近期债券市场利率上行幅度较为明显,MLF利率的下调也有助于稳定债券市场利率。

未来降准降息空间仍存

11月5日,据中国外汇交易中心数据显示,人民币兑美元汇率中间价报7.038,较上一交易日小幅下跌3个基点。

8月5日早盘,人民币汇率在在岸和离岸市场上双双跌破“7”。随后8月8日,人民币兑美元汇率中间价也失守“7”,之后人民币汇率一直震荡下行,并在9月初逼近7.20关口。不过,随着外部环境的变化,离岸、在岸人民币又开始收复失地。

此外,央行又再度祭出离岸央票来稳定人民币离岸汇率。央行11月1日发布公告称,将于11月7日通过香港金融管理局债务工具中央结算系统(CMU)债券投标平台,招标发行2019年第十期和第十一期中央银行票据,两期票据发行量分别为200亿元、100亿元,期限分别为3个月(91天)和1年。

在调降MLF利率来“降息”的情形下,未来的货币政策走向引发市场关注。

温彬表示,从国内经济形势来看,依然存在下行压力。要守住经济增长的底线,应加强和改善宏观调控,发挥货币政策逆周期调节作用,从数量来看,M2和社会融资规模增速与名义GDP增速基本适应,从价格来看,有降息的空间和必要。

“货币政策仍然会坚持以我为主的思路,主要关注国内经济形势,总基调保持稳健。”娄飞鹏指出,但明年的经济走势大概率是前低后高的态势,稳增长的任务依然较重,货币政策会相对宽松。在具体操作上可能会采用量价配合的方式,在降息之后采用降准的方式,稳定整体的流动性。

中信证券固收研究团队认为,央行此次降息操作对市场而言有一定的超预期成分,其信号意义更强:说明央行认为经济存在一定下行压力,而且不会因为“猪通胀”而关闭边际宽松的窗口。政策思路仍然是预调微调,相机抉择,“稳经济”才是真正的政策底线。未来货币宽松的政策空间打开,本次MLF降息后将推出量价配合的方式,预计年底或明年初推出降准政策,明年MLF操作利率可能继续调降。