

疯涨急跌 白银炒作“一轮游”

北京商报讯(记者 孟凡霞 实习记者 许琪)伦敦现货白银价格再现剧烈波动,继2月1日盘中冲破30美元/盎司后,2月2日,伦敦现货白银一路下跌,北京时间20:00,报价跌至27.328美元/盎司,跌幅5.75%。在分析人士看来,国际银价“急转弯”的原因或与芝商所上调交易保证金有关。而近期白银市场的明显波动也引发部分银行再次发布交易风险提示,相关专家提醒投资者切忌盲目跟风涌入。

在经历了2020年近48%的大幅上涨后,伦敦现货白银价格在新的一年继续上演震荡上扬行情。据Wind显示,伦敦现货白银价格自1月6日出现一轮快速下调并筑底后,自1月18日启动上涨行情,尤其是在1月27日至2月1日四个交易日内,伦敦现货白银涨幅达14.11%,从25.238美元/盎司涨至29.033美元/盎司,2月1日盘中更是突破30美元/盎司。国内白银期货价格也“水涨船高”,2月1日,白银期货2106合约涨幅达8.4%。

针对近日白银价格涨幅明显的可能性



原因,金阳众资管首席分析师蒋舒认为,白银的暴涨与看多金价的基本面因素相同,在短期资金涌入的促进下,白银价格波动幅度较大。

但是,白银大涨趋势在2月2日似有转弱迹象。2月2日,伦敦现货白银开盘后出现下跌,截至北京时间20:00,报价跌至27.328美元/盎司,跌幅5.75%。COMEX白银期货价格也

也一路下跌,截至北京时间20:00,跌幅超过6.4%。国内白银期货方面,截至15:00,虽仍收获3.01%的涨幅,但日K线已呈现阴线。

分析人士表示,芝商所对白银价格交易保证金进行上调或是其走低的重要因素之一。消息显示,根据芝商所公告,交易所将白银期货交易的保证金提高18%,将白银期货交易的保证金从每份合约1.4万美元上调至

1.65万美元,自2月2日起生效,公告显示调整是基于对市场波动的正常评估,以确保足够的抵押品覆盖”。蒋舒认为,此次调整必然会抑制银价短期上扬幅度,跟风入场的成本大幅上扬。

针对近期白银市场价格波动明显,部分银行更是火速发布了风险提示,提醒投资者合理控制仓位,理性投资。2月1日,建设银行、

招商银行均发布公告,针对近期国际市场贵金属价格波动加剧,市场风险加大,建议投资者关注市场波动风险,提高风险意识。

其中,招商银行特别指出在当前背景下,该行代理的上海黄金交易所黄金、白银合约价格可能出现大幅波动和保证金比例提高的情形,该行实盘纸黄金白银、双向纸黄金白银、黄金账户等产品可能出现买卖价差拉宽和报价临时暂停的情形,具体请以业务交易系统为准。

“风险意识是每一个交易者必须要去深度思考和把控的基本交易原则和底线”,中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英指出。

针对近期白银市场价格波动较大,蒋舒也提醒投资者:“中长期投资策略固然要关注短期剧烈波动,但是不能因为一两个交易日的短期剧烈波动就放弃中长期的逻辑而跟风涌入,这样的操作从以往金融市场历史来看往往是得不偿失”。

主打“征信+科技” 朴道征信亮相

北京商报讯(记者 岳品瑜 刘四红)从2020年12月4日被受理,到2020年12月28日注册成立,再到2021年2月2日正式揭牌,作为我国第二家持牌的全国性个人征信市场化机构,朴道征信有限公司(以下简称“朴道征信”)的推进速度可谓火速。

2月2日,北京商报记者获悉,朴道征信有限公司在京举办揭牌仪式。由此,继百行征信之后,我国第二家持牌的全国性个人征信机构正式面世。

朴道征信由国有地方金融控股企业和民营大型互联网企业联合发起。股东方面,主要包括北京金融控股集团有限公司(以下简称“北京金控集团”,持股35%)、京东数字科技控股股份有限公司(持股25%)、北京小米电子技术有限公司(持股17.5%)、北京旷视科技有限公司(持股17.5%)、北京聚信优享企业管理中心(有限合伙)(持股5%)。

作为征信“新生”,朴道征信最受关注的还是业务问题。其中,如何与百行征信等机构差异化竞争,此前便引发业内多方讨论。

此次正式开业,朴道征信亮出了“第一手牌”。2月2日,北京商报记者从朴道征信方面了解到,在市场化运作机制下,朴道征信主打“征信+科技”,在法律的框架内专注非信贷替代数据的深度挖掘分析,并致力解决传统金融服务难以覆盖的信用白户或准白户的融资支持问题。

一方面,朴道征信将依法合规向社会提供个人信用报告、信用评分、信用画像、反欺诈、身份核验等征信服务,建立一套信用信息记录和传播机制;另一方面,还将建立公开透明的信息披露机制,提供独立、普惠、公平、专业、安全的征信产品和服务,实现自身商业可持续发展。

作为大股东代表,北京金控集团首席运营官王磊表示:“北京金控集团也将凭借自身在政务数据汇聚全、数据治理模式新、数据应用场景多等方面的优势,全力支持朴道征信高起点发展,帮助其打造成为具有公信力和权威性的全国性、全覆盖、全场景的个人征信机构”。

“第二家机构露面了,第三家还远吗?”朴道征信可以说打开了业内对个人征信市场的想象空间。多数人士认为,后续个人征信牌照有望逐渐开放,央行还会持续发出个人征信牌照。不过,也因为个人信息比企业数据更敏感,因此牌照开放数量应该有限。

去年11月底召开的国常会上就曾定调,决定坚持依法合规、保护权益、审慎适度、清单管理,规范和完善失信约束制度,有序健康推进社会信用体系建设。其中,要积极稳妥推进个人征信机构准入,加大征信业开放力度。

针对后续个人征信市场的发展,中国并购公会信用管理专业委员会常务副主任刘新海则进一步提出建议,首先,顶层制度设计层

面,仍需进一步完善征信数据开放,加强个人信息保护以及个人征信服务。在他看来,个人征信是一个非常专业且需要大量投入研究的行业,仍需要更多专业人士参与业务进行研究;此外,目前中国消费金融市场仍在发展变化,在数字经济发展非常快的今天,个人征信机构除了技术推进外,也需围绕个人消费金融市场变化,吸收现有征信机构的经验进行本土化业务创新,来满足未来数字经济发展需要。

在征信机构展业方面,金融科技行业资深分析员苏筱芮建议,由于征信数据涉及到广大人民群众的信息安全及隐私保护,因此需要注意收集范围、传输规范、共享边界等,难点是除了规范,还在于如何激发民营机构共享数据的积极性,需要分类施策,扶优惩劣,通过制度的建立,细则的完善来打造个人征信发展的长效机制。

揭牌仪式上,北京金控集团党委书记、董事长范文仲提到:“作为数据密集型行业,个人征信在业务发展中需要把握好‘四权’和‘三性’的关系:‘四权’就是数据的所有权、使用权、管理权和收益权;‘三性’就是使用的便捷性、数据的安全性和主体的隐私性。只有有敬畏、守底线,才能充分发挥市场主体作用,促进数字基础设施有效投资和有序建设,真正让大数据‘红利’成为引领数字经济高质量发展、推动‘两区’建设的核心竞争力”。

今年第三例 持牌消金再现高管变动

北京商报讯(记者 岳品瑜 实习记者 廖蒙)持牌消费金融公司高管的“更新换代”仍在持续进行。2月2日,北京商报记者注意到,银保监会官网于2月1日核准了哈尔滨哈银消费金融有限公司(以下简称“哈银消费金融”)一名高管的任职资格,这也是今年以来银保监会核准的第三例持牌消金机构高管调整。

根据黑龙江银保监局披露的信息,经审核,核准哈银消费金融董事、总裁谢云立的任职资格。他也是哈银消费金融获批的第二位总裁。按照要求,谢云立应自批复之日起3个月内正式到任,并报告到任情况。而根据银保监会官网此前披露的信息,谢云立曾于2017年8月获批担任招联消费金融有限公司市场总监一职。

北京商报记者梳理发现,2017年10月,银保监会核准同意唐■任哈银消费金融总裁,后于2018年11月核准其董事资格。2020年3月,哈银消费金融进行了一批工商信息变更,3人退出公司高管行列,新增5人,其中包括1名监事、4名董事。从工商信息来看,哈银消费金融备案的高管人员共计12人,谢云立任职情况尚未变更。

作为持牌金融机构,消费金融企业高管频频生变引发关注。据北京商报记者不完全统计,2020年全年,银保监会核准了43例消费

金融企业高管人员调整批复。这一变动热潮在2021年也呈现延续态势,2021年以来,除了哈银消费金融外,还有中原消费金融、包银消费金融等2家机构于1月调整了高管成员,分别有1名董事任职获批。

苏宁金融研究院高级研究员黄大智指出,持牌消费金融机构高管的变动,与消费金融行业发展态势密切相关。过去几年间,消费金融监管政策、经营模式等方面也产生了巨大的变化。行业竞争日益激烈的背景下,消费金融机构开始主动通过引入新股东、调整战略方向等方式谋求变局。高管层往往决定了机构的经营风格,调整高管层也是行业变动后产生的必然结果。

“至于高管调整之后能否达到企业预期的效果,还具有非常大的不确定性,毕竟影响企业发展的因素是多方面的。从实际情况来看,即便是换了高管之后,部分消费金融机构的经营状况也并未尽如人意。”黄大智表示。

近年来,消费金融行业发展突飞猛进,持牌消费金融机构数量不断增加。2020年消费金融牌照发放迎来小高峰,年内阳光消费金融、小米消费金融、蚂蚁消费金融、唯品富邦消费金融以及苏宁凯基消费金融等5家机构获批筹建。监管还发文降低消费金融公司拨

备覆盖率、拓宽市场化融资渠道等,为消费金融行业发展带来政策利好。

同时,监管对于消费金融机构及其高管也提出了更高的要求,银保监会1月13日发布《消费金融公司监管评级办法(试行)》,明确对消费金融机构评级监管。其中还提到,对于被监管评级为4级,存在非常严重的问题和风险的消费金融机构,必要时可采取限制股东权利、限制分配红利、责令调整董事或高级管理人员等监管措施。

黄大智认为,消费金融机构管理层面临的压力也不容小觑。在经历了过去几年的爆发式增长后,消费金融公司的增长态势整体放缓,尤其是2020年受到疫情的影响,叠加居民收入下降的情况下,也会导致消费金融机构资产质量下滑。疫情过后,用户的消费方式可能会发生变化,更倾向于预防性的储蓄。多因素叠加会使整个消费金融行业业绩增速面临调整,也对消费金融公司的经营和管理提出了挑战。

“短期内,消费金融行业发展承压,但从长期环境来看,随着居民消费和国民经济的发展,消费金融仍有较大的增长空间”,黄大智表示,行业发展呈现阶段化特征,这也要求消费金融机构对于公司战略、管理人员等及时做出调整,以适应行业整体发展速度。

Market focus

人身险成外资险企扩张主力军

北京商报讯(记者 陈婷婷 周茜怡)

随着保险市场对外开放程度不断增加,外资险企的市场份额也在逐渐扩大。2月2日,北京商报记者获得的一份行业交流数据信息显示,2020年外资险企保费收入超3000亿元,市场份额相较2019年同比上升0.62个百分点,其中人身险市场份额远超产险市场份额。业内人士认为,外资险企市场份额的扩大是对外开放政策效果的体现,而人身险与产险外资公司之间悬殊的保费规模差距,与二者的整体战略差异有关。

数据显示,2020年中资保险公司原保险保费收入4.17万亿元,市场份额92.21%;外资保险公司原保险保费收入3524.44亿元,市场份额7.79%,同比上升0.62个百分点。对于缘何外资险企市场份额增加,清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究员朱俊生认为,这和我国2018年以来出现新突破的对外开放政策有关。

自2020年1月1日起,经营人身保险业务的合资保险公司的外资比例限制正式取消,合资保险公司的外资比例可达100%;2020年12月,银保监会更是就修改《中华人民共和国外资保险公司管理条例实施细则》向业内征求意见,明确外资保险集团公司和境外金融机构准入条件,完善股东变更及准入要求,并保持制度一致性,取消外资股比的限制性规定。

在开放政策加持下,外资频频落子。2020年6月,友邦人寿“分改子”获批,被业内视为我国对外开放政策的一大突破。

其后,外资险企加大在华布局的动作。其中,有“安达系”不断接受“君正系”所持股份加码控股华泰保险,以股权捆绑为人华“桥梁”;亦有外资险企加大对在华子公司的投入,如安联集团向安联中国追加12亿元投资、瑞再集团向瑞再接受瑞士股东Swiss Re International Se增资1亿元进行业务拓展等。

分业务来看,外资产险公司2020年保费收入347.72亿元,市场份额2.56%,在外资险企中占比仅为9.87%;外资人身险公司保费收入则达3176.72亿元,市场份额达10.3%,在外资保险公司中占比达到90.13%。

人身险保费缘何在外资险企保费收入中“挑大梁”?朱俊生认为,这来自于外资险企的产险和人身险整

体战略之间的差异。

朱俊生解释称,一方面,绝大多数外资产险公司服务于在中国的外资企业,对其他中国本土企业,包括个人业务拓展能力相对较弱,因此规模相对较小;另一方面,外资人身险公司分支机构相对有限,其分支机构基本集中在部分一线城市,聚焦的目标群体普遍收入较高、支付能力较强、保险意识也比较强,所以外资寿险公司占比份额相对较高。

数据显示,2020年外资人身险公司原保费收入同比增长13.27%。分险种来看,寿险和健康险保费增速分别为12.61%和16.9%,是外资人身险公司保费增长的主要驱动力,意外险则略“拖后腿”,保费同比降低4.99%。

分渠道来看,外资人身险公司的直销、个人代理、银邮代理等渠道扩张迅速、增速均突破10%,其中保险专业代理渠道保费增速更是突破两成,达24.32%。

朱俊生介绍称,外资人身险公司主打个险渠道,整体上靠人力来进行推动,因此注重人力资源的发掘、培训和管理,使得营销员竞争力相对较强、人均产能较高。这给了本土公司一个启示,即未来个人代理人不能简单地靠数量取胜,而需要更多依靠质量,走精兵路线提升人均产能,从而提升保费收入,形成良性循环。”对此,朱俊生如是分析。

朱俊生预测,除了继续以个险为基本盘外,未来外资险企还会继续拓展如银保等多渠道,谋求银行与险企之间的深入合作新模式。另外他认为,外资公司对于新兴渠道的探索也会加强,包括互联网渠道以及专业兼业代理机构之间的合作等。

而对于金融开放背景下外资险企未来的发展方向,朱俊生亦指出,中国人口老龄化越来越严重,所以他建议外资险企在健康险尤其是长期医疗险方面更多发力。

近年来,中央多次提出要发展第三支柱养老保险,建立多层次养老保险体系。所谓第三支柱,即个人储蓄养老保险和商业养老保险。在这样的背景下,朱俊生认为,今年会有很多与发展第三支柱配套的政策发布。“因为国外老龄化程度更高,外资险企业务领域中养老金的占比也较高,把这些经验带入中国,可以更好地拓展养老和健康两大重要市场。”对此,他如是解释道。