

一季度偿付能力报告出炉 四家互联网财险公司 三亏一盈

北京商报讯(记者 孟凡震 李皓洁)伴随着保险公司一季度偿付能力报告相继出炉,安心保险、泰康在线、众安保险、易安保险四家互联网财险公司财务数据也浮出水面。5月8日,北京商报记者统计发现,从整体上看,无论保险业务收入还是净利润均好于去年同期。不过,受益于互联网节奏影响,恰逢一季度淡季,四家险企仍呈现“三亏一盈”的现象。

一季度,上述四家险企合计净亏损0.454亿元,较2018年同期亏损的7.24亿元呈现大幅度缩减。具体来看,安心保险、泰康在线、众安保险、易安保险四家互联网财险公司净利润分别为-0.014亿元、-1.63亿元、2.83亿元、-1.64亿元,呈现“三亏一盈”状态。

从安心保险一季度偿付能力报告来看,可谓成绩亮眼。数据显示,一季度,该险企保险业务收入4.15亿元,同比增长47.69%;净亏损0.14亿元,较去年亏损0.87亿元来讲出现大幅缩减。

对此,安心财险相关负责人回应北京商报记者称,减亏的原因主要是由于不断调整业务结构,推出大量健康保险产品。

表现同样不俗的还有众安保险,该险企一季度保险业务收入26.21亿元,较去年同期的22.18亿元同比增长18.17%,且净利润由亏转盈,实现2.83亿元。此前上一季度和去年同期净亏损均超4亿元。对于此次扭亏,众安保险未给予回应。不过,有业内人士猜测,开年以来权益市场向好或对众安保险的盈利带来影响。

另外,泰康在线一季度净亏损1.63亿元,较去年同期多亏0.89亿元;易安保险一季度净亏损1.64亿元,亏损金额约为去年同期的2倍。

对于互联网保险公司的亏损现状,有业内专家指出,互联网保险公司成立时间较短,前期科技以及渠道成本投入较大,面临固定成本难以有效分摊的困境。而目前保费快速增长阶段还无法覆盖亏损,但从长期看,互联网保险公司通过发挥科技和用户体验的优势,以及积极探索可持续的商业模式,未来也是可期的。

退市倒计时 27只产品年内转型清盘

北京商报讯(记者 孟凡震 刘宇阳)保本基金退市进入倒计时。北京商报记者注意到,随着保本周期到期日的临近,今年以来,保本基金的退市也在不断加快。据不完全统计,截至5月8日,年内已有26只保本基金宣布转型,此外,还有1只产品直接选择清盘。而最后一只成立的汇添富保鑫保本混合也在今年三季度末到期,意味着到时保本基金将全部转型或清盘,完成“退市”工作。

5月8日,长城基金发布关于长城久润保本混合型证券投资基金(以下简称“长城久润保本”)到期转型后变更基金经理的公告。公告内容显示,长城久润保本于2016年4月26日正式成立,保本周期为三年。第一个保本周期于今年4月26日止,截至保本周期到期,因未能符合保本基金存续条件,按《基金合同》的约定,长城基金经与托管人协商一致,决定将基金转型为非避险策略的混合型基金——“长城久润灵活配置混合型证券投资基金(以下简称“长城久润混合”)”。

同时,公告还表示,原基金经理马强、储雯玉因基金公司管理工作需要于5月7日离任,继续担任长城基金旗下其他基金的基金经理。长城久润混合的新任基金经理为赵凤飞,其于2014年7月进入长城基金,曾任行业研究员、基金经理助理。

而包括长城久润保本在内,据北京商报记者不完全统计,今年以来,保本周期到期后,选择转型的产品多达26只。就转型的类型看,大部分产品转型为灵活配置混合型基金或普通混合型基金,也有少数产品转型为债券型基金。此外,天弘乐享保本基金则选择到期后直接清盘。

单一客户集中度超标 清苑农信社等领罚

北京商报讯(记者 孟凡震 吴限)严监管态势下,近期多家银行因单一客户集中度超标收到监管罚单。5月7日,保定银保监局披露的罚单显示,保定市清苑区农村信用联社(以下简称“清苑农信社”)因内部控制失效,违规授权,单一客户贷款集中度超过10%等问题被罚款50万元,该农信社1名责任人被给予警告并取消任职资格两年的处分。

5月6日,乌海银保监局连开两张罚单,被处罚当事人均为乌海千里山河套村镇银行(以下简称“千里山河套村镇银行”),该行因存在单一客户贷款集中度超比例等现象被处以30万元罚款,该行1名责任人被给予警告并罚款5万元的处分。

关于单一客户集中度超标的具体情况,北京商报记者联系清苑农信社,该农信社表示不做回应。北京商报记者多次试图致电采访千里山河套村镇银行,但截至发稿未有人接听。

除上述两家银行外,北京商报记者注意到,今年以来已有不少中小银行因单一客户依赖症收到监管罚单。例如,今年1月,霍林郭勒蒙银村镇银行、石家庄新华恒升村镇银行、邮储银行乌海分行、大同农商行、葫芦岛银行5家银行因单一客户贷款集中度超比例、授信集中度超标等事项合计被罚200万元。4月4日,兴和县农村信用合作联社也因相同原因被罚款35万元,该农信社1名责任人受到警告并罚款的处分。

大象转身 工行金科子公司落地

金融科技领域再迎重磅级选手。5月8日,工商银行在上海证券交易所发布公告称,该行通过附属机构设立的工银科技有限公司(以下简称“工银科技”)在河北雄安新区正式挂牌开业,这也是银行业首家在雄安新区设立的科技公司。在业务方面,工行科技将聚焦行业客户、政务服务等金融场景建设。与新一轮互联网金融布局热潮相比,此次工商银行金融科技子公司历经了多年才浮出水面,发力时间落后很多银行。在分析人士看来,随着工行的入局,金融科技领域竞争也将升级,不过在人才、管理方面仍面临挑战。

竞赛升级 工银科技落户雄安新区

北京商报记者了解到,此次工商银行设立的金融科技子公司“工银科技”注册资本为人民币6亿元,注册地为河北雄安新区。工商银行新任党委书记陈四清首秀为工银科技揭牌,他表示:“工银科技的开业,是工商银行立足金融本质和科技优势,整合创新能力,构建智慧银行的战略举措,是工商银行以开放式的金融服务理念,实施业务与IT架构开放化转型的重要支撑”。

“工银科技将实现工商银行金融科技能力的全面深度整合,实现工行金融科技能力的独立、产品化、市场化、产业化运作。也代表金融科技市场迎来重量级的选手,将推动各大行的金融科技军备竞赛到一个新的水平。”苏宁金融研究院金融科技中心主任孙扬分析认为,可以说工银科技这种重

量级金融科技子公司的落地,将极大地刺激各大行争相成立金融科技子公司,将各大行更多的优势金融科技能力开放出去,金融科技市场将出现发展的一个高潮,是中国金融科技市场发展的里程碑,金融科技将从部分的应用落地,开始成为金融业重要的基础设施。

值得关注的是,工银科技也是银行业首家在雄安新区设立的科技公司。对工银科技选址位置的考量,麻袋研究院高级研究员王诗强指出,布局雄安新区主要是响应国家号召,提前布局,可以充分享受相关政策优惠,特别是税收优惠、地方政府补贴支持等。

“雄安新区对于金融创新、金融科技应用肯定有政策和措施上的激励,因为雄安新区是一个全新的建设,金融科技的试点不会受到复杂存量生态的限制。”孙扬如是说道。工商银行表示,未来,还将成立“工银雄安数字金融实验室”,服务雄安新区建设数字雄安、智慧雄安。

招兵买马 布局重点业务抢滩掘金

从向互联网巨头借力到独立化运营,成立金融科技子公司已成为商业银行当下的新潮流。自2015年以来,有兴业银行、招商银行、光大银行、建设银行和民生银行等多家银行布局金融科技子公司。工商银行也是继建设银行设立金融科技子公司——建信金融科技军备竞赛到后,第二家设立金融科技子公司的国有大行。与新一轮互联网金融布局热潮相比,此次工商

银行金融科技子公司历经了多年才浮出水面,发力时间落后很多银行。

在业务层面,工银科技主要以金融科技为手段,聚焦行业客户、政务服务等金融场景建设,开展技术创新、软件研发和产品运营。这一发展路径也符合国有大行的一贯风格,在成立初期以服务本行集团及其子公司为主,随后逐渐扩展到同业中小银行、非银行金融机构、中小企业等,实现技术输出。

在市政服务方面,早在2018年9月建设银行就打响了市场第一炮,联合安康市政府、建行陕西分行举行政务信息化援建项目签约仪式,就共同推进安康智慧城市和政务信息化建设等领域开展合作。王诗强进一步表示,当前,传统商业银行运营模式效率较低,急需改善,因此,银行在金融科技布局前景广阔,市场空间巨大,特别是在服务改善中小银行效率方面。

北京商报记者还注意到,在金融科技子公司成立初期,工商银行就在招兵买马为工银科技吸纳高精尖人才,从工商银行发布的招聘信息来看,工银科技主要从事创新研究、软件开发、产品运营、技术服务等业务,致力于打造服务型、创新领跑型、生态建设型、能力输出型的高科技企业。主要招聘岗位有技术类岗位、产品类岗位、综合类岗位,工作地点在北京、雄安新区两地。工商银行还提到,将继续围绕打造智慧银行战略,运用新思维、新技术、新模式,着力构建开放、合作、共赢的金融生态圈,建设金融与科技深度融合的智慧银行新生态。

踏实经营 人才、管理迎挑战

开放银行、开放金融服务已经成为各家商业银行的标配,在此次工银科技的揭牌仪式上,陈四清也提到了开放式的金融服务理念。据工商银行年报显示,截至2018年末该行通过API开放平台已将业务接入超过1700个互联网场景。但从整体上看,金融与科技的融合仍处于初期阶段,尤其是区块链、人工智能等技术对于金融业态的渗透还很浅,银行系金融科技子公司也面临不小的挑战。

在孙扬看来,工行在经营银行业务方面十分有优势,但是作为乙方参与金融科技市场竞争,还刚刚开始,市场检验的是金融科技产品能力和服务能力,相比其他互联网公司,工银科技在获取稳固的市场地位前还有相当长一段路要走,需要工银科技和传统银行出身的员工们放下宇宙第一大行的身段,踏实谦虚经营,用一个个扎实的产品和案例赢得市场。

“最大的挑战来自于其他金融科技公司的竞争,特别是BAT等互联网巨头。此外,科技手段的利用可以更方面获取用户隐私,在信息保护方面,存在一定合规风险。”王诗强说道。在高精尖人才储备方面,工商银行也需要加把劲,孙扬认为,在金融科技应用生态方面也面临挑战,雄安新区目前人口还不多,基础设施还不完善,场景肯定比发展成熟的大城市少,所以在相当长一段时间,需要培育应用场景和合作伙伴生态。

北京商报记者 孟凡震 宋亦桐

Special focus 重点关注

新规周年考:券商资管业务降温

资管新规落地已满一周年,券商资管业务降温显著。5月8日,北京商报记者注意到,根据中国证券业协会最新公布的证券公司2019年一季度经营数据显示,131家证券公司当期实现营业收入1018.94亿元,券商各主营业务板块中唯资管业务收入出现下滑,当期资管业务净收入57.33亿元,同比下滑15.43%,资管业务在营业收入中占比为5.63%,这一指标也同比下滑4.65%。在分析人士看来,券商资管业务收入下滑,主要是受到了资管新规“去通道”业务要求的影响,管理规模缩水,未来夯实主动管理能力成为券商资管的唯一出路,真正考验各家机构投资能力的时代已经到来。

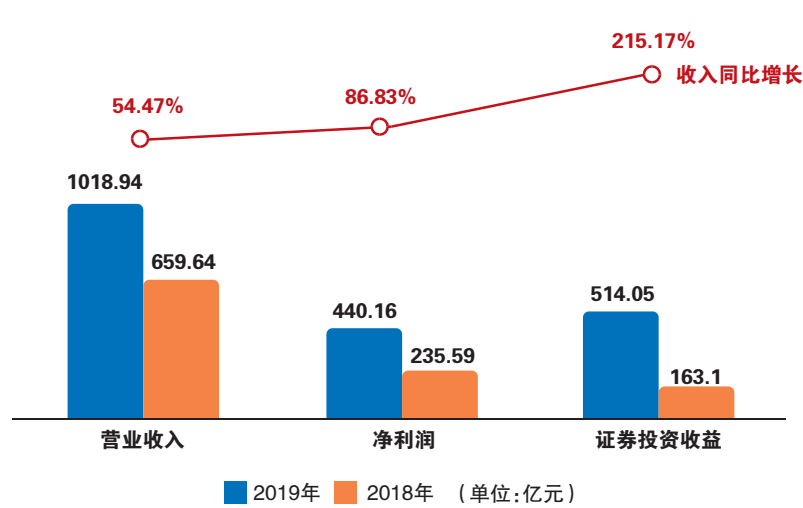
资管业务收入同比降15.43%

从中国证券业协会最新发布的131家券商2019年各主营业务收入数据上看,一季度券商自营业务“吸金能力”最强,证券投资收益(含公允价值变动)为514.05亿元,同比增长215.17%,收入占总营收比重超过五成,同比增长25.72%,各主营业务中仅资管收入同比出现下滑,当期资管业务净收入为57.33亿元,同比下滑15.43%,营收占比下滑了4.65%。

其他主营业务方面,131家证券公司当期各主营业务收入分别为代理买卖证券业务净收入(含席位租赁)221.49亿元,同比增长13.77%;证券承销与保荐业务净收入66.73亿元,同比增长19.5%;财务顾问业务净收入20.95亿元,同比增长15.17%;投资咨询业务净收入7.15亿元,同比增长5.15%;利息净收入69.04亿元,同比增长4.94%。当期131家券商实现净利润440.16亿元,同比增长86.83%,有119家公司实现盈利。

值得一提的是,35家A股券商在

券商2019年与2018年一季度主营业务数据对比



全行业券商中净利润占比超过85%。Wind数据显示,35家A股上市券商2019年一季度共实现营业收入976.64亿元,同比增幅51.39%,合计实现净利润377.89亿元,同比上涨86.6%。此外,据中银国际证券统计,35家A股上市券商合计自营、经纪、信用、投行、资管业务收入占比分别为43.93%、18.68%、9.22%、10.3%、9.6%,资管业务同样在全业务中呈现唯一整体下滑态势。

业绩下滑有望改善

在首创证券研发部总经理王剑辉看来,券商资管收入下滑主要是因为资管新规后通道类业务逐渐退出历史舞台,使得券商整体资管规模暂时出现下滑,尽管目前券商在努力通过主动管理和其他的合规产品来替代原有的通道业务,但目前这种替代速度还不能满足需求,跟不上“去通道”速度。

回望2018年4月27日《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》下发,100万亿元的大资管行业开启强监管模式。券商资管在整体“去通道、降杠杆”背景下,被迫走上

了转型之路。

不过王剑辉进一步指出,目前多数券商已经进入“去通道”后期阶段,大部分通道产品基本已经完结,未来这种下滑的局面不会再持续。同时他表示,券商一季度业绩下滑也受到了季节性因素的影响。很多资管客户在年初不一定会很积极地对自己的资管组合加仓加码,大概二三季度以后,对全年的资金需求大致心里有底了,才会加大资金投入委托资产管理中来,未来两个季度的资管业绩下滑状况会显著改善,特别是随着行情的变化,这种改善可能会加速到来。”

不难看出,资管新规落地后,我国券商资管业务进入转型的关键阶段,业绩和规模的下降、收缩调整在所难免。

华宝证券研报显示,根据中国基金业协会和Wind数据统计,截至2018年底,券商资管总规模为14.32万亿元,同比降18.71%。其中,集合资产管理计划1.91万亿元,同比降低9.41%;单一(定向)资产管理计划10.99万亿元,同比降低23.62%;专项资管计划规模1.41万亿元(含

ABS),同比上升27.42%,以通道业务为主的单一(定向)资管计划规模收缩明显。

夯实主动管理能力

事实上,在监管高压之下,券商资管依赖通道业务野蛮生长的时代已经结束,积极拥抱主动管理成为大势所趋。

王剑辉认为,除去通道业务本身的原因,券商资管还需在主动管理产品的开拓上花更多的精力,毕竟这项业务才能真正体现券商资管的价值。

在英大证券首席经济学家李大霄看来,资管新规之后通道业务的退却,意味着真正的资管业务时代到来,对券商主动管理的研究能力、投资能力、产品开发能力都会带来巨大的挑战。原来的券商研究大多做卖方业务,其实更重要的是买方业务的培养,这个是现在券商所忽视的。”李大霄对北京商报记者表示。

那么,券商应该如何夯实自身的主动管理能力?王剑辉指出,可以进行投研能力的综合提升,向机构和个人输出投研服务,帮助客户研判市场走势,提升资产配置能力。另外,加强各部门的内部协作,比如在固定收益方面,资管部门应该跟固定收益部门有更多的沟通来对债券品种判断做出更准确的把握。

华宝证券分析师徐丰羽表示,在资管行业格局重构的时代,各类资管机构在统一监管标准下重新竞争。券商资管想要在竞争中拔得头筹,应当依靠券商牌照充分发挥“全业务链”优势,利用证券公司各个业务板块,链接资管业务资金端、产品端及资产端,以证券公司牌照优势的“不变”应对行业格局的“万变”,逐步回归券商资管“代客理财”的本质。

北京商报记者 孟凡震 实习记者 马婧