

各地公积金管理中心 不得向第三方提供原始数据信息

北京商报讯(记者 孟凡震 宋亦桐)为进一步贯彻国务院“放管服”改革要求,切实提升住房公积金服务效能,规范服务平台建设和使用,5月13日,住房和城乡建设部官网发布《关于建立健全住房公积金综合服务平台的通知》(以下简称“服务平台”)指出,除法律法规有明确规定外,各地住房公积金管理中心(以下简称“管理中心”)原则上不得向第三方提供原始数据信息。用户登录服务平台各渠道时,应提醒其不得将用户名和密码等信息提供给非官方的第三方机构。

《住房和城乡建设部关于加快建设住房公积金综合服务平台的通知》和《住房公积金综合服务平台建设导则》的印发提升了住房公积金服务效率。但仍有部分管理中心存在思想认识不到位、服务平台建设滞后、综合管理系统不健全、线上业务种类少、风险防控能力弱、推广使用力度小等问题,服务平台作用未得到充分发挥。

据了解,服务平台建设是落实国务院“放管服”改革要求,全面提升住房公积金服务水平的基础性工作,对满足缴存职工多样化需求,充分发挥住房公积金制度作用具有重要意义。服务平台以“互联网+”为导向,充分利用大数据、云计算等信息技术,加快服务平台建设,完善服务平台功能,丰富线上业务办理种类,有效提高离柜率,切实提高住房公积金服务便捷度。

再做“加法” 直销银行能否摆脱鸡肋命运

北京商报讯(记者 孟凡震 宋亦桐)5月13日,北京商报记者注意到,今年以来,包括江苏银行直销银行、民生银行直销银行、百信银行在内的多家直销银行出招,或推出新功能,或联合金融科技开展业务拓展,转型发展路径。在分析人士看来,未来能够真正推动直销银行下一步发展的应该是制度变革,商业银行应通过设立直销银行子公司从产品和服务销售渠道,发展成为开放融合的跨界合作平台。

北京商报记者注意到,近日,江苏银行直销银行“车生活”平台在徐州地区率先推出“车辆智慧年检”功能。据了解,“车辆智慧年检”服务是江苏银行打造“开放银行”的又一创新举措。

该行与徐州车管所进行合作,按照车管所车辆年检信息要求,利用表单来搜集用户的车辆信息。用户登录江苏银行直销银行“车生活”平台,即可通过“智慧年检”功能,线上预约、线下直接到现场年检。用户完成预约后,只需要带上年检车辆资料,开车到达预约年检站,向工作人员出示标识码,即可无需排队等待直接进行车辆年检,解决了年检排队效率低、预约时间长的问题。

除了江苏银行直销银行在银行功能上做“加法”外,开放银行大布局,也成为直销银行转型的重点。5月8日,我国独立法人直销银行领域的开拓者百信银行也宣布,将与51信用卡开展战略合作,在支付结算、普惠信贷、存管托管、金融科技等领域建立全面合作。

但“金融科技、开放银行”等新潮词汇能否改变直销银行在同质化发展模式下不温不火的尴尬境地?在中国人民大学重阳金融研究院副院长董希淼看来,作为商业银行的一个部门,直销银行业务与网络金融业务难有本质区别,轻型灵活的精神无法体现。未来,能够真正推动直销银行下一步发展的,应该是制度变革或者说制度创新。他进一步表示:“近年来,商业银行频频升级网上银行、手机银行、微信银行,但传统银行牌照下的改良,仅能进行功能和业务上较为有限的创新”。

券商财富管理转型正酣 组织架构固化等难题待解

北京商报讯(记者 孟凡震 实习记者 马楠)靠天吃饭的券商机构,正试图扭转困局。北京商报记者发现,多家券商今年官宣加码财富管理业务,山西证券公告拟设财富中心后,兴业证券也最新宣布即将推出财富管理会员服务体系。此前,中信证券、银河证券、东方证券、华泰证券等机构也陆续涌入转型财富管理的大军。不过有分析人士指出,券商要转型财富管理考验的是平台综合能力,真正实现财富管理道阻且长,产品设计和组织配合等挑战艰巨。

将经纪业务总部更名为财富管理总部后,兴业证券在推进财富管理业务上有了新动作。兴业证券总裁刘志辉5月10日透露,兴业证券财富管理会员服务体系即将发布。据介绍,该体系是兴业证券为用户提供的一项财富管理增值服务,根据资产情况把客户分成六个层级,提供差异化、专业化、精准化服务,获得兴证会员资格的用户,在会员有效期内,可按会员类别享有相对应的会员权益和各项专属服务。

事实上,客户分层管理已成为券商发力财富管理必由之路,此前已拥有自身财富管理部的山西证券,在今年3月26日又发布公告称,拟新设财富中心,为公司一级部门,专注于为公司高端客户提供优质金融服务,探索和固化超高净值客户服务内容和标准。

首创证券研发部总经理王剑辉对北京商报记者表示,客户分层是投资者适当性管理的重要内容,不过在他看来目前客户分层更多是静态的,未来应该通过一些信息汇集、数据分析等动态方式对客户进行分层管理,同时在产品上也要有相应的调整,需要有符合动态变化的、比较灵活的产品设计。

一季度外资险企市场占有率攀升

政策东风频吹,保险业对外开放的步伐按下“快进键”。外资险企的市场占有率一改此前低位徘徊之势;话语权”不断提升,这在今年一季度外资险企保费数据上便可窥一二。北京商报记者5月13日独家获得的一组数据显示,2019年一季度,外资险企市场占有率同比增加1.86个百分点,达到6.8%,其中,外资寿险保费更是同比增长63.36%。金融业扩大开放的政策红利持续释放,外资保险公司的活力不断被激发。

市场占比接连提升

5月13日,北京商报记者从行业内独家获得的一组数据显示,一季度外资险企原保险保费收入1110.3亿元,市场份额6.8%,达到6.8%,同比增加1.86个百分点。

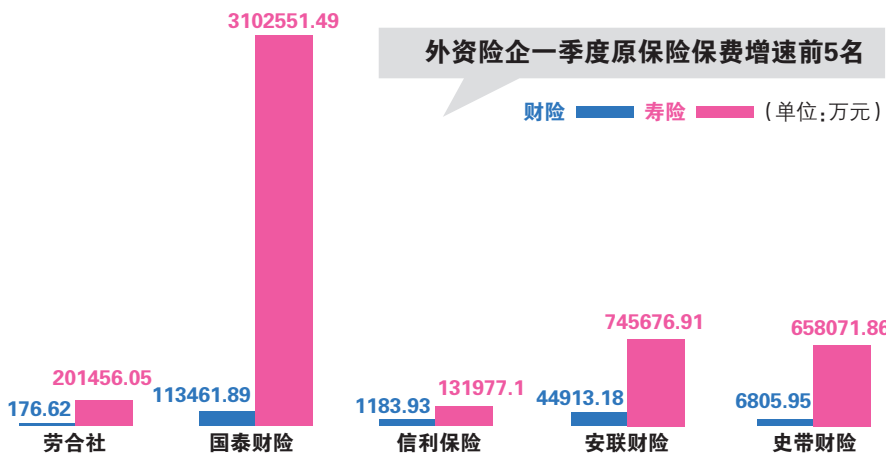
具体来看,一季度,中资人身险公司保费收入达到11811.11亿元,市场份额91.81%;外资人身险公司保费收入为1053.75亿元,同比增长63.36%,市场份额8.19%。

中资财险公司3400.77亿元,市场份额98.36%;外资财险公司56.55亿元,同比增长11.41%,市场份额1.64%。

北京商报记者统计发现,2017年外资险企保费只占行业的5.85%;2018年外资险企保费占比为6.19%。

目前,国内共计50家外资保险公司,其中外资寿险公司28家,外资财险公司22家,约占国内179家保险公司总数的28%。

有业内人士指出,外资险企数量近年来没有发生变化,外资险企的市场占有率自2010年以来一直徘徊在4%-5%左右,此前在2005年曾达到8.9%的峰值水平,而2019年的市场占比份额算是一个突破,而随着保险业向保障性转型以及金融业扩大对外开放政策的推动,外资保险公司或会迎来较大发展。



此外,从地域方面看,在北京、上海、深圳、广东外资保险公司相对集中的区域市场上,外资保险公司的市场份额分别为21.31%、22.75%、9.33%、9.24%。

寿险保费同比增超六成

北京商报记者统计发现,今年一季度外资人身险公司保费收入同比增速明显快于财险公司。

从人身险公司看,一季度,中资人身险公司保费收入同比增长63.36%,其中5家险企同比增长超100%,分别是复星保德信人寿、工银安盛人寿、北大方正人寿、交银康联人寿、中意人寿,同比增长分别为423.3%、184.87%、116.78%、108.92%、102.94%。

其中,工银安盛人寿回应北京商报记者表示,保费收入创下自2012年成立以来的新高,主要是因为公司旺季营销的策略取得了一定的成效,公司主要保费指标均高于同期,其中包括利用股东方中国工商银行一季度旺季营销的契机加大协同营销力度,行司协作取得显著成效,以及利用多元渠道策略形成优势互补和协调发展,各渠道主要业务指标均实现正增长等。

北大方正人寿则表示,原保费收入增长较快主要是2018年一季度处于

转型期,所以基数不高,加之今年业务较好,所以同比增速相对明显。

相比之下,外资财险公司的增速稍弱。一季度数据显示,外资财险公司原保险保费为56.55亿元,同比增长11.41%。其中,劳社、国泰财险、信利保险、安联财险、史带财险原保险保费增长较快,分别实现同比增长172.53%、94%、54.41%、50.05%、37.5%。不过仍有9家处于同比负增长。

对于外资人身险和财险公司出现的增速分化现象,国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生分析称,原因在于国内人身险公司正处于转型期,而原来外资人身险公司的总体结构相对比较合理,基本上没有面临太大的转型压力。事实上,监管导向改变之后与外资原来的经营风格比较类似,所以外资人身险公司涉及转型问题较少,它们的优势也得到较大发挥,因此原保险保费增速也较快一些。

对于外资财险公司的分化情况,朱俊生解释道,想要做大规模,就需要做车险,由于目前外资财险公司做交强险业务较少,而过多专注于非车险领域,所以增速相对会受一些影响。而在非车险业务中,国内财险公司增速

较快,主要源于农业保险、政策性保险以及保证保险的增长,但两者外资财险公司基本不做,它们对保证保险业务也非常慎重,介入的程度也低一些,因为有些保证保险与信贷风险连在一起,风险较大,所以从数据上看外资财险的保费增速较慢,但从利润上来看,整体外资公司的效益会好很多。

对外开放新政见效

外资险企的向好发展与我国对外开放政策的频频利好不无关系。

自2018年4月吹响金融扩大开放的号角,一大波针对外资保险业务的利好消息袭来,而在近期,银保监会拟推出12条对外开放新措施,其中就包括多项关于保险业的措施。

例如,允许境外金融机构入股在华外资保险公司;取消外国保险经纪公司在华经营保险经纪业务需满足30年经营年限、总资产不少于2亿美元的要求;允许外国保险集团公司投资设立保险类机构;允许境内外资保险集团公司参照中资保险集团公司资质要求发起设立保险类机构等。

“开放政策落实后,外资保险业务尤其是寿险业务将加快发展。随着外资保险公司对中国保险市场渗透度的提升,其审慎经营理念的影响将逐步扩大,在长期保障业务发展方面的经验将会外溢,从而会促进中国保险市场的转型与高质量发展。”朱俊生如是表示。

某险企负责人表示,近两年开放力度持续加大,无疑为外资险企进入中国市场打了强心剂,同时也给国内险企带来更多机遇。我国保险市场改革发展,从市场竞争层面也需要更多动力,引进外资一方面可以借鉴其先进的管理经验,同时也可以助推国内保险市场的进一步发展,形成良性竞争。

北京商报记者 孟凡震 李皓洁/文 宋媛媛/制图

Special focus 重点关注

离岸人民币跌破6.90 创4个月新低

北京商报讯(记者 孟凡震 吴限)人民币兑美元汇率持续走低。5月13日,据中国外汇交易中心数据,人民币兑美元汇率中间价报6.7954元人民币兑1美元,较上一交易日下调42个基点,连续3个交易日共调降358个基点,中间价水平触及1月以来新低。分析人士指出,人民币汇率取决于经济基本面,未来有望在合理均衡水平上双向波动。

受中间价的影响,离岸、在岸市场也双双受挫。5月13日开盘后,离岸、在岸人民币兑美元汇率快速走低,双双跌破重要关口。离岸人民币跌破6.90关口,创去年12月底以来新低,日内最高跌幅超600个基点;在岸人民币跌破6.87关口,刷新1月初以来低点。当日在岸人民币兑美元官方收盘价报6.8721,较上一交易日收盘价下跌603个基点,较上日夜盘收盘下跌521个基点。截至17时,离岸人民币兑美元汇率报6.8971,比开盘下跌512个基点。

北京商报记者注意到,今年以来人民币汇率走出了一波“过山车”行情。今年初人民币保持强势上涨势头,人民币兑美元中间价由2018年末的6.86附近一路攀升至1月末的6.70左右,随后才出现小幅下调,并于3月21日升至今年内最高值6.685,之后整个4月,人民币兑美元中间价一直在6.69-7.73区间内上下波动。进入5月,受假期行情以及担忧因素的影响,人民币汇率再次震荡波动,离岸人民币盘中一度跌破6.90关口。

对于近日人民币贬值的原因,恒丰银行战略研究部研究员王丽娟对北京商报记者表示,主要与市场预期的转变有关,外部市场担忧依旧存在。国内方面,4月部分经济金融数据有所回落,市场对于经济是否企稳存在分歧。内外两方面因素,对市场预期产生了一定的影响,造成了人民币汇率的下跌。

面对未来的不确定性,人民币的走势如

何?在日前召开的央行货币政策委员会2019年一季度例会上强调,要综合运用多种货币政策工具,保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定,在利率、汇率和国际收支等之间保持平衡,促进经济平稳健康发展,稳定市场预期。

多位分析人士也认为,外部环境的变动造成了近期人民币汇率持续走弱,但随着年初以来的宏观稳定政策逐渐发挥作用,国内经济增速的企稳回升,人民币汇率预期将趋于稳定。王丽娟分析称,短期来看,外部风险因素仍在,不排除短期内汇率进一步承压走弱的风险。长期来看,汇率走势取决于经济基本面。未来在内外因的共同影响下,人民币汇率弹性将进一步增强,一方面,一季度国内经济数据显示,新动能在不断积累,国内经济为人民币汇率提供了底气;另一方面,美联储加息进程放缓,中美货币政策的分化在逐步降低,降低了人民币贬值压力。

浮动管理费型基金再添一员

北京商报讯(记者 孟凡震 刘宇阳)管理费作为购买基金时必不可少的一项投资成本,一直以来备受投资者关注,尤其是基金产品难以获得正收益时,基金管理人仍可以“旱涝收”也备受诟病。为此,越来越多的基金管理人开始尝试与投资者利益捆绑,采用浮动管理费模式。5月13日,华泰证券资管最新发行的华泰紫金丰泰债基就采取了“或有管理费”收取方式。至此,浮动管理费型基金再添一员。不过,有业内人士坦言,这一创新模式能否稳健也仍待考量。

5月13日,华泰证券资管旗下华泰紫金丰泰债基正式开启发行。据招募说明书显示,该基金在管理费收取方面,采用“或有管理费”模式,即投资

者持有该基金的基金份额期间内,按照基金合同约定的固定费率计提“或有管理费”,披露的份额净值已扣除或有管理费;当投资者退出基金份额时,如持有期限满一年且亏损则不收取管理费;或有管理费”确认为应付赎回款,随赎回款项一并划转至投资者的资金账户,其余情况“或有管理费”确认为管理费,按基金合同约定定期划转至基金管理人账户。

就采取“或有管理费”模式的相关情况,北京商报记者发文采访,华泰证券资管方面表示,华泰紫金丰泰债基属于浮动管理费型的基金产品;“或有管理费”模式将给予客户更多自主选择权,同时,也是对基金行业现有费率模式的有效改善和补充,以客户利益

为出发点,将基金管理人自身利益与客户利益紧密绑定,优化客户体验,给投资者更多“实惠”。

长量基金资深研究员王骅也认为,浮动管理费型基金设计的初衷,是实现公司和投资者利益捆绑,督促基金管理人做出更高的业绩或者表现出更强的风控能力。

在投资策略方面,华泰紫金丰泰债基担任基金经理李博良表示,该基金将积极投资信用类债券,通过信用挖掘组合管理,力争获取信用利差带来的投资收益。久期方面采取更加积极灵活的策略,做好收益与风险的平衡,以期为客户赚取收益。

事实上,除华泰紫金丰泰债基外,近年来,还有多只基金使用浮动

管理费模式进行运作。例如,在2018年9月成立的南方瑞合三年定期开放混合型发起式基金(以下简称“南方瑞合”)的招募说明书表示,在每个封闭期的后一日,若基金份额的期末净值小于或等于期初净值,则该封闭期及前一开放期(若有)内的管理费全额返还至基金资产。否则,管理费将自动扣划。

而包括南方瑞合在内,据东方财富Choice数据显示,截至目前,存续的浮动管理费型基金已达35只(份额分开计算,下同)。从今年以来的业绩表现看,截至5月10日,在数据可统计的31只产品中,平均净值增长率为9.1%。其中,为首的中欧精选定期开放混合E年内净值增长达31.42%。