

保险恶意投诉骗术升级 监管打击力度再加强

新快报讯 记者刘威魁报道 11 月 9 日,新快报记者从广东银保监局获悉,自今年 8 月开展恶意投诉举报专项打击行动以来,广东银保监局辖内(不含深圳)人身险涉恶意投诉举报案件大幅下降,2020 年 8 月、9 月环比降幅分别达 45.96%、36.1%,恶意代理投诉不断增长的势头得到初步遏制。

广东银保监局表示,近期,广东银保监局经风险监测、摸底排查发现,恶意代理投诉出

现了诈骗话术更具诱惑性、获利手段更具隐蔽性、揽客方式更具欺骗性这三大新变化。比如,从原来以“全额退保”为幌子,变成了假冒保险机构客服,或打着监管部门的旗号,以“产品升级”“赠送保障”等为由诱骗客户退保。

对此,广东银保监局重点从排查辖内银行保险机构客户信息管理安全、建立从业人员业务品质数据库、支持保险机构通过法律

途径追究违规从业人员法律责任等方面入手,全方位加大打击力度,切实净化我省金融市场秩序,维护消费者合法权益。

广东银保监局提醒广大消费者,对于这些新骗局,一定要擦亮双眼,切勿轻信,不要成为“维权人士”的“盘中餐”。消费者要切实保护个人信息安全,不要随意告知陌生人个人身份证、银行卡账户等信息,避免个人信息被非法利用。

年报业绩预告大幕开启 现超六成公司预喜

市场分析称,基本面和流动性向好,跨年行情可期

新快报讯 记者涂波报道 11 月 9 日,A 股三大指数集体大涨,涨幅均超 1%,其中深成指上涨 2.19%,收报 14141.15 点,盘中创 5 年多新高,两市合计成交额超万亿元,北向资金大幅净买入 196.99 亿元。随着三季报业绩披露完毕,上市公司年报业绩预告陆续呈现。分析人士指出,美国大选结果尘埃落定,全球市场风险偏好有望进一步提升,当前市场驱动力从流动性已经转入业绩驱动,A 股跨年行情已在开启。数据显示,截至 11 月 9 日,沪深两市共有 264 家上市公司发布 2020 年年报业绩预告,其中,174 家上市公司预喜,占比达 65.9%。

根据同花顺数据统计,年报预喜的上市公司中,有 102 家预告净利润增幅超 100%。年报预喜公司主要以医药生物、化工、机械设备和电子等行业为主,均超 20 家。具体来看,业绩大幅增长的公司中,天赐材料以净利增幅 4189.22%居首,公司表示业绩增长的原因是,日化材料及

特种化学品事业部卡波姆等高毛利产品销量及销售额占比上升,锂离子电池材料电解液市场需求增长,销量较去年同期明显上升。此外,达安基因、海欣食品、好想你和星网宇达分列前五位,净利增幅均超 10 倍。以医药等为代表的“疫情”受益的景气板块,达安基因表示,市场对新冠病毒核酸检测试剂需求量大幅增加,今年年报预计净利增幅超 20 倍,从股价来看,达安基因从今年 2 月 11 元左右启起,10 月份涨至今年高点 51.2 元,涨幅惊人。

按经验来讲,提前预喜的公司一般业绩较为确定,消息利好将会带动股价明显上涨。年报行情下,业绩驱动明显。兴业证券表示,临近年底,部分板块可能会率先出现估值切换行情,大消费和科技股仍是“聪明钱”北上资金配置方向,在基本面持续向好、外资持续流入的背景下,有望迎来跨年度估值切换行情。

年报预告净利增幅 TOP10

股票简称	现价(元)	预告净利润变动(%)	预告净利润(亿元)
天赐材料	73.8	4189.22	7
达安基因	38.05	2178.11	21
海欣食品	8.49	1142.71	0.85
好想你	13.03	1033.01	21.824259
星网宇达	41.43	1002.71	1.325
宇环数控	16.38	873.01	0.385
甘化科工	11.43	664	7.5
康泰医学	136.83	641.95	5.474231
长盈精密	25.89	603.86	5.9
北新建材	37.15	484.84	25.8

(来源:同花顺)

特别报道

诺亚控股:创业十五年,尊重常识,敬畏市场

十五年,一个企业,一群人,为了一个梦想,一路维艰

诺亚控股创始人董事局主席兼 CEO 汪静波说,选择“诺亚”作为公司名,选取“琴头”作为 Logo,其追求的不仅是工匠精神更是基业长青的使命传承。诺亚控股是中国财富管理行业的见证者和参与者,也是中国财富管理从荒芜时代到繁花似锦的拓荒者和引领者。十五年前,中国财富管理行业发轫之始,诺亚控股有限公司(下称:诺亚控股,股票简称:诺亚财富 NOAH)从最初被迫创业的阶段,凭借市场的东风和诺亚人的齐心协力,不断做大、不断做强,走向全国,走向国际。十五年后,站在 2020 年改革之年,诺亚将从组织能力建设、客户洞察、流程再造、数字化/体系化能力建设等多个方面推动改变,以更适应新环境下的中国财富管理和资产管理。

一如许多初创公司,在浦东陆家嘴一间仅 100 多平米的小办公室里,诺亚辛苦起步。而新的诺亚团队,随之迎来新的难题;之前可以依托湘财证券,独立后如何一如既往地得到客户信任?

为了获得客户,汪静波和她的创业伙伴们,当时就像如今地产中介的年轻人那样,在小区门口摆摊,发宣传资料。一次次地拒绝之后又一次次打起新的精神,坚守住了每个周末烈日下的小摊位,所幸,“诺亚财富”开始被越来越多的人知道,不仅业务慢慢有了起色,诺亚也开始吸引到投资人注意。

2007 年,红杉中国首期对诺亚财富的注资额为 500 万美元,约占其总股本 20%。红杉和沈南鹏的进入,推动了诺亚控股从一

家“小而美”的财富管理公司,走向了更广阔的天地、步入了发展的快车道。2008 年 8 月,诺亚财富服务 4000 多位高净资产客户,管理资产超过了 50 亿元。

快速的成长,也给几位创始人带来了危机感,这是出于风险和合规角度的考量。除了继续积极申请金融牌照、定期主动向监管汇报工作之外,彼时公开上市是一个最好的选择。2010 年 11 月 10 日,诺亚财富成功登陆纽约证交所,成为第一家在美国上市的中国独立财富管理机构,透明、合规、审慎经营不再是“自律”,公司主动将自身发展、财富管理业务发展置于上市公司公开监管体系之下,开财富管理行业风气之先,同时也意味着诺亚控股开始了国际化的征程。

同年,歌斐资产成立,担负起诺亚控股上市进程后的下一个重要战略布局,通过资产管理实践构建强大的核心投资能力。

诺亚控股从初创期的一家小而美的金融机构,到 2010 年成功在美上市,再到发展为如今员工近 3000 人、业务遍及海内外多领域的大型综合金融服务集团,诺亚人用了 15 年。

如今,诺亚旗下有财富管理、资产管理、综合服务、教育慈善几个板块,总体是以高净值客户需求为中心,为客户提供一站式服务。截至目前,诺亚累计配置资产规模超过 7300 亿元。历经 15 年,大约仅有千分之八的金融产品,业绩不达预期。为超过 30 万名高净值客户提供财富管理、海外资产配置、高端保险、高端教育等全方位综合金融服务。

写给未来——对诺亚而言,最大的竞争对手是这个时代

“在中国,财富管理市场很大。不管是中美关系影响,还是国内新旧动能转化需求提升,对中国财富市场的挑战都是巨大的。”汪静波说,未来中国富人人群会有越来越多的资产管理需求,但是如何保护住客户的第一桶金,帮助客户保值增值,让客户获得长期稳定的投资收益,这很重要。而更为关键的是要科学、健康地实现财富长期增值保值。

未来,中国高端财富管理市场正在发生一些重要的变化。

第一,创一代正在向下一代交接传承企业或财富,催生了全面家族财富管理的需求。一方面,因为金融市场复杂性和自身事务的繁忙,对通过全权委托实现资产的长期投资产生需求;另一方面,借助保险、信托等

实现财产的保障与传承的需求在显著增加。

第二,越来越多的高净值人士接受科学的资产配置理念。目前,有 57%的高净值人士将私募股权投资作为主要配置资产,其中有 70%的人士计划增加配置。

第三,不少高净值人士已度过财富积累时期,越来越关注生活品质的提升,尤其是健康、教育与慈善等。

“每个企业发展过程中都会遇到行业的变革、面临新的外部发展环境,有能力定义未来的企业才是真正具有竞争力的。”汪静波说道;“对诺亚控股来讲,必须了解在数字化环境下,有很多的不确定、不连续性的,不能只是传承过去,我们更重要的事情是要面向未来。同时我们也坚信,无论机器变得如

何智能和强大,人与人之间的互动、信任和个性化关系仍然十分重要,尤其是对需求复杂的富裕阶层而言。”

现在,财富管理行业到了一个新的转折点,诺亚同样站上了一个新的起点。中国财富管理行业已经在监管的逐步规范下,迈入正轨。站在 2020 年改革之年,诺亚将从组织建设、客户洞察、流程再造、数字化/体系化能力建设等多个方面推动改变,以更适应新环境下的中国财富管理和资产管理。

正如诺亚掌门人汪静波所言:“未来的财富管理市场是万亿级的,标准化的春天才刚来临。诺亚有勇气和有实力迎接新的机遇和挑战。诺亚控股这艘全球化财富管理的‘方舟’,终将驶向更远的未来。”