

海通证券遭立案调查 股价逼近跌停

新快报讯 记者涂波报道 9月8日晚,海通证券公告签收了中国证监会《立案告知书》和《调查通知书》,因公司在开展西南药业股份有限公司((现奥瑞德光电股份有限公司,股票简称“ST 瑞德”)财务顾问业务的持续督导工作期间,未勤勉尽责,涉嫌违法违规,证监会决定对公司进行立案并调查相关情况。尽管上半年业绩表现亮眼,但海通证券年初至今频频收罚单、评级地位不保,是唯一落入 B 类的头部券商。

海通证券称,公司将全面配合中国证监会的相关工作,同时严格按照监管要求履行信息披露义务。目前公司的经营情况正常。受利空影响,9月9日海通证券开盘几近跌停,收盘报8.49元,总市值为1634亿元。

公开信息显示,2015年4月奥瑞德借“壳”西南药业上市,海通证券受西南药业委托,担任本次重大资产重组及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易事项的独立财务顾问。

值得注意的是,奥瑞德在借壳后不久又在2017年谋求高达百亿的重大资产重组计划,随后该计划被终止,奥瑞德业绩也迅速变脸。2018年6月,证监会对奥瑞德进行立案调查;2020年7月,重庆监管局对奥瑞德下发了《行政处罚决定书》及《市场禁入决定书》,奥瑞德存在定期报告中多个年度财务报表存在虚假记载、未及时披露且未在相关定期报告中披露重大合同、重大债务违约及诉讼的情况等多项违法违规行为。因此,作为奥瑞德上市

市财务顾问的海通证券被立案调查。

年初至今,海通证券因合规问题领罚不断。2021年1月至5月,海通证券6度领罚。证监会“投行业务违规处罚信息”一栏,海通证券成为唯一一家两度被罚的券商。近期公布的2021年证券公司分类结果中,海通证券成为唯一落入B类的头部券商。而此前,海通证券连续四年被评为AA级。

虽然从业绩来看,海通证券2021年上半年实现营收234.71亿元,同比增长31.95%;实现归母净利润81.7亿元,同比增长49%,业绩位列全行业第二,仅次于中信证券。但受利空消息影响,海通证券合规问题面临考验,股价放量下跌,逼近跌停。市场“用脚投票”,有分析指出,海通证券的保荐业务和并购重组新申报业务将受影响。

传未设立理财子公司的银行或将无法新增理财业务? 中小银行逐步退出理财后或转向代销模式

新快报讯 记者许莉芸报道 日前,有报道称“未设立理财子公司的银行将无法再新增理财业务”,即存量规模锁定,逐步消化。一位接近监管人士表示,从目前情况来看,消息基本属实,但尚未有正式相关通知。该人士表示,很多中小银行并不具备独立开展理财业务的能力,可能部分会转向代销模式。

截至目前,银保监会已批准29家理财子公司,其中21家获批开业,包括6家大行、6家股份行、6家城商行、1家农商行、2家合资理财子公司;8家筹建中的理财子公司包括5家股份行、1家城商行、2家外资行。据新快报记者不完全统计,目前已经开业的城商行理财产品包括杭州银行、宁波银行、徽商银行、南京银行、江苏银行和青岛银行,而农商行仅有重庆农商行。据悉,目前仍有

数十家拟成立理财公司的城农商行尚处于申请阶段。

“理财子公司有10亿元的最低注册资本要求,相当数量的中小银行可能无法获得理财子公司牌照。2021年过渡期后,这些银行将逐步退出市场或者联合其他银行合资设立子公司。”有业内人士表示。从注册资本来看,目前六家大行理财子公司注册资本累计超过600亿元,余下理财子公司注册资本则多在10亿元至50亿元区间。

金融监管研究院院长孙海波撰文指出,如果中小银行申牌无望,2022年以后继续坚持银行理财运作,在净值化和投资范围压缩的压力下,运作管理难度加大,管理成本上升,对打造自身财富管理平台意义也不大。

资管新规对理财产品提出了更高

的要求,但目前客观来说,缺乏投研团队、IT系统甚至缺乏合格投资者是中小银行的“通病”,这决定了很多中小银行并不具备开展理财业务的能力。“所以从业务角度看,未来的确就是两级分化。”孙海波表示,已经拿到理财子公司的国有和股份制银行以及仍然在极力争取申请的银行会加大资源投入力度。

但这并不意味着中小银行将丧失理财业务这块“蛋糕”。在业内看来,基于本土客户优势,未来中小银行可能部分主流会转向代销。目前已经有不少中小银行基于技术优势,正打造开放平台。如百信银行、上海银行等都在做一站式财富管理平台,引入其他金融机构,希望为客户提供多元化的产品和资产配置服务。

养乐多因宣传可防治新冠被罚 疫情成益生菌行业发展“加速器”

新快报讯 见习记者林广豪报道 因宣传“益生菌在新冠肺炎病毒防治中有重要作用”,近日,养乐多关联公司上海益力多乳品有限公司被上海浦东新区市监局罚款45万元。对此,养乐多官方回应称,已设法撤回被举报的相关宣传。中国食品产业分析师朱丹蓬认为,疫情是益生菌行业发展的“加速器”,未来中国益生菌市场会进入更加细分的赛道,他预计三年内市场规模将超过1500亿元。

益力多和养乐多同属 Yakult 集团

日前,新快报记者来到卜蜂莲花天河店,在冷柜没有看到养乐多,只有外包装一样印有“Yakult”标志的益力多。益力多分为原味和低糖型,前者有保健食品的“蓝帽子”标识,制造商均为广州益力多乳品有限公司。除了益力多,货架上还有天润乳业的奶啤、蒙牛优益C乳酸菌和温氏酸牛奶饮品。消费者吴女士听说养乐多宣传“益生菌有防治新冠肺炎病毒作用”觉得很“震惊”!她向记者表示,“这种蹭新冠肺炎疫情热度进行虚假宣传的产品,以后都不会买。”另一名消费者说:“喝益生菌饮料是为了

健康,但平时没有细看介绍信息。”

企查查显示,养乐多(中国)投资有限公司100%控股上海益力多乳品有限公司,同时是广州益力多乳品有限公司的股东之一。养乐多中国官网显示,该集团2002年首先在广州销售活菌型乳酸菌乳饮品,目前中国大陆地区日均销量已达750万瓶,全球市场份额占比接近20%。

广州益力多乳品有限公司公关部负责人告诉记者,媒体报道中的养乐多活菌型乳酸菌乳饮品是由上海益力多乳品有限公司销售。养乐多品牌和益力多品牌同属Yakult集团,两者配方和生产方式基本是一样的,菌株也是相同的,均由总部提供。“益力多牌乳酸菌乳饮品获得了保健食品认证,宣传需要经过市场监督管理局的严格审批。”该负责人强调,益力多牌乳酸菌乳饮品具有免疫调节、调节肠道菌群的保健功效,但防治新冠肺炎病毒目前没有相关研究成果证明。

中国益生菌市场发展前景巨大

对于此次养乐多蹭“新冠肺炎疫情”热度被罚,朱丹蓬指出,养乐多饮品

不属于“健字号”产品,因此不可以宣传功效作用。在他看来,疫情是益生菌行业发展的“加速器”,随着人们健康意识和知识的同步深化,中国的益生菌产品会得到高速的发展,越来越多的企业会参与其中。2020年6月,合生元重磅推出益生菌白金版、钙维生素D颗粒及DHA藻油+ARA三款婴童营养品新品,扩建益生菌营养品体系;澳优于7月推出旗下全新益生菌产品——爱益森益生菌;2020年光明乳业与上药信谊合作,正式启动“微生态发展战略”,2021年2月推出健能Jcan系列益生菌产品。

目前益生菌产品类型多样,不仅有传统的功能性饮品,还有补充剂,果蔬发酵液等,产品针对的年龄层也更加细分。欧睿国际数据显示,2019年我国益生菌行业市场规模为733亿元,预计2020年达781亿元,增速为6.5%,2022年市场规模将接近900亿元,6年年平均增速约为14%。朱丹蓬曾提出,益生菌市场“五多”战略,即多品牌、多品类、多场景、多渠道、多消费人群,表明市场会进入更加细分的赛道,他预计未来三年内整个益生菌的市场规模将会超过1500亿元。

保险独立代理人 发展提速

新快报讯 记者刘威魁报道 保险机构探索独立个人保险代理人模式有了新进展。近日,河北省内首个独立代理人专属代理店完成工商注册,正式完成从普通保险代理人到独立个人保险代理人的转变。新快报记者梳理发现,已有大家保险、信泰保险分别成立了国内首个代理人专属代理店和首家个人独资的独立代理人企业。不过,监管对独立个人保险代理人更严格,以及要求保险公司需要为独立个人保险代理人开发专门的保险产品都会对从业者和保险公司形成一定压力。

独立个人保险代理人制度是指独立经营的、能够同时为几家保险公司代理业务的一种代理人制度。早在2018年,监管便就《保险代理人监管规定(征求意见稿)》进行了第一次公开征求意见,随后又进行第二次公开征求意见,并明确提出加快建立独立个人代理人制度。2020年12月,银保监会印发《关于发展独立个人保险代理人有关事项的通知》,这意味着独立代理人模式有了制度根基,保险公司探索这一模式也有章可循。

随后,多地银保监局指导辖内保险机构开展独立个人保险代理人试点工作。7月19日,深圳银保监局联合深圳市市场监督管理局发布全国首个独立个人保险代理人办事指引;8月19日,大家保险庞月晗专属代理店在深圳注册成功,正式完成从个人到个体工商户的转变;8月25日,信泰保险独立代理人郭华香的鑫汇专属代理店在深圳完成注册。这二者的注册成功,意味着我国独立个人保险代理人模式探索实现质的突破。

有业内人士认为,当前,传统个险营销模式面临着巨大的挑战。有分析指出,对于拥有近千万保险代理人的寿险行业而言,独立代理人打破了保险营销的层级关系,或将解决保险代理行业的发展瓶颈。独立代理人模式有助于提高保险销售人员稳定性及专业服务水平,或许将是寿险行业突破当前困局的方向之一。对此,信泰保险也表示,未来会持续推动独立代理人项目,加大中后台服务支持力度,做好独立代理人的系统化管理,持续不断地引入优秀的营销精英,育成更多高素质的独立代理人,助力公司个人保险业务的专业化经营和创新发展。

需要注意的是,当前独立个人保险代理人市场才刚刚开启,很多人对与之相关的制度设计与监管要求并不是特别熟悉,无论从业人员还是保险公司都存在一定的观望情绪。

“转型独立个人保险代理人虽然能够专心从事代理业务,不再需要花精力去拉人头和进行团队维护,但是收益是否能够增加或者说不降低仍是未知数。”上述业内人士分析指出,对独立个人保险代理人更严格的监管,以及要求保险公司需要为独立个人保险代理人开发专门的保险产品都会对从业者和保险公司形成一定压力。不少保险公司担忧由普通个人保险代理人转向独立个人保险代理人有可能会造成短期内总体业务量的明显下滑。