

从0到1，  
中航证券资管  
团队扬帆启航

中航证券资管业务团队

| 中航证券 张琳

2017年是资管监管大年，在市场和监管政策双重高压下，委外业务缩量，各家券商资管业务规模均有不同程度下降，中航证券资管业务部却通过回归资管主动管理的本源，凭借专业能力和高效优质的服务，打开了业务开展新局面，迎来业务发展新机遇。

资管业务部在年初还面临着一些棘手问题，市场认可度低，客户资源少，没有历史业绩支撑。但在不到一年时间里，这支充满朝气的团队汇聚成强大能量，创造了骄人的成绩。今年年初，资管业务部发行成立“鑫航系列”，截至11月底，主动管理产品线规模增长近百亿元，其中的“鑫航6号”产品在10个月内快速突破80亿元。

## 客户利益最大化是价值所在

资管业务部负责人康云龙，是最早进入市场做委外业务的人士之一，在专业、架构和市场判断方面磨炼出很高的敏锐力，为了提高效率，资管业务部采用两条腿走路的方式，销售人员负责收集市场、客户信息，树立品牌，投资人员负责提供专业支持和高效服务。康云龙说，“只有通过团队联动、协同合作，才能为客户实现利益最大化，这是我们的价值所在。当然，这也得益于公司领导在业务伊始，为我们定下的基本原则，让我们放弃功利心态，步步为营，才让业绩做得更扎实。”

年初动员会上，中航证券分管资管业务条线的公司副总经理乔新峰提出稳健发展策略，先赢信誉，后赢利润，赚钱重要，但是要赚良心钱，这是行事的底线，“尽最大可能保证客户的利益”是基本原则。

由于中航证券资管产品采用相对保守的投资策略，制定的用于计提超额业绩报酬的业绩比较基准在客户眼里并没有足够吸引力。但随着市场巨幅调整，其他非银机构出现大面积到期实际收益率未达标业绩比较基准收益率事件。而有着严谨的产品设计和稳健的投资策略的中航证券，不但如期实现客户业绩基准，还实现了超额收益。这一反转，使得中航证券脱颖而出，越来越多的投资机构开始关注中航证券的资管产品。

在得到关注的同时，中航证券主动出击开拓市场客户。通过和安徽省某农商行接触后发现，它的一个投资账户当时出现较大亏损。得知这一情况，资管业务部固收团队当即召开紧急会议，综合考虑债券风险敞口、久期、利率等要素，为客户量身设计出解决方案。综合对比后，中航证券被委以此任。经过半年的努力，这家农商行账户扭亏为盈。

但在资管业务部看来，这只是治标。授人以鱼不如授人以渔，帮助这家农商行打造一支专业化投资队伍，才是治本所在。为此，康云龙特意安排资管业务部同事为这家农商行的两名金融市场部人员做培训。两周时间里，资管业务部八名信评、交易、投资经理轮流讲解，从产品成立、开户、资金到账到市场上交易对手选择，从政策解读到债券选择和风险识别，一一做了细致讲解。为了使讲解深入浅出，他们在讲课前一天晚上都要在本部门作预培训，做到查漏补缺。

使客户利益最大化，摒弃浮躁，踏实行事，是资管业务部秉承的原则，也是他们恪守的准则；专业素质、贴心的服务能力，是他们对自己的要求。正是这种坚守和努力，赢得了越来越多客户的信任和认可，安徽省某农商行后续追加投资资金超过20亿元，更多农商行机构也纷纷与中航证券开始合作。

## 定力和激情是两大基石

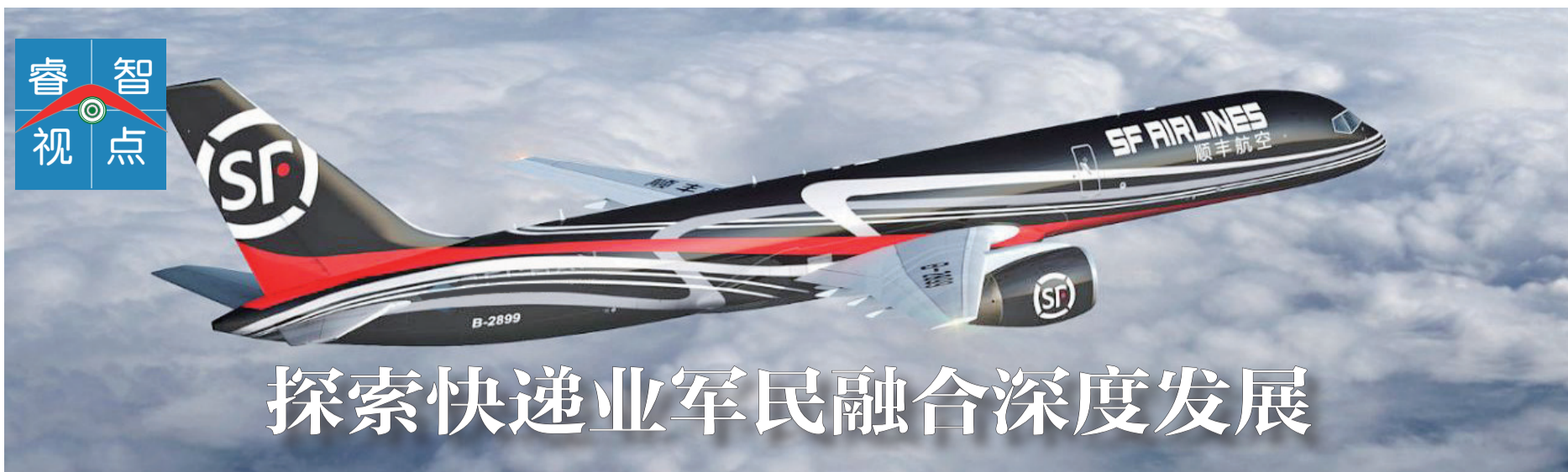
做事，要扎实；干事，要有激情。康云龙说，“从0到1，是最艰难的一个过程。这个团队，最不缺的就是坚定的信念、干事的激情、持久的耐力与拼搏的勇气。”

城商行市场，是中航证券资管业务部在2017年的主要拓展对象。但是城商行对合作券商有着严格的要求，优先考虑排名前十的券商，其次按照综合实力、信用评级、资产规模以及历史业绩等来进行选择。综合考虑市场现状及自身实力，中航证券资管业务部决定走“农村包围城市”路线。锁定目标后，资管条线的业务人员一个个省份地跑，一个个地区地拜访，一家家机构地推进。

通过走访了解情况，资管业务部发现广西地区银行因地处偏远，对政策解读具有片面性，而了解政策出台后市场的反应，对资管业务的发展有举足轻重的意义。资管业务部以此为切入点，利用其掌握信息及及时收集信息渠道丰富、人员专业的优势，定期根据监管政策、债券市场波动、理财资金投资限制等信息整理成高质量研报报告，反馈给广西3家城商行。

跟进8个月后，广西壮族自治区某银行做了一笔不到3000万元的投资，期限不到一个月，而中航证券的业务能力果真不负众望。这次试水后，广西壮族自治区某银行陆续增加投资规模，目前已经增加到近10亿元。“图难于其易，为大于其细。”一蹴而就的成功并不可靠，中航证券资管业务部在困难和挑战面前专注如一、锲而不舍，在点滴积累中，全国城商行市场一步步被中航证券慢慢打开。

11月，由资管业务部团队设计的“鑫航3号”固收集合产品成功成立，作为2017年7月监管趋严后行业第一只证券业协会备案通过的同类集合产品，将引领行业发展，成为各家券商效仿的典范。今后，这支有斗志、敢拼搏的团队继续聚焦专业和服务，提升主动管理能力，保持定力、扬鞭奋蹄、击水中流，中航证券在资管业务方面将开辟新天地、创造新业绩！

睿  
智  
视  
点

## 探索快递业军民融合深度发展

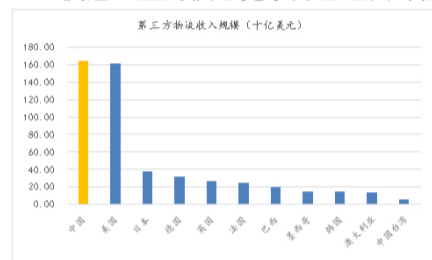
| 中航证券 全叙 林方舟

甲坚兵利，车固马良，蓄积给足，士卒殷修，此军之大资也，后勤保障力是衡量军队作战能力的核心指标之一，是保障军队战斗力发挥的重要基础。自古至今，因为后勤保障而影响战争结果之战例不计其数，拿破仑征俄失败、二战后美军的全球投送都是后勤保障重要性的典型。从某种意义上说军队作战就是后勤保障能力的对抗，因此军队现代化进程中必不可少的是现代后勤体系的完善。

随着国际局势的复杂化，作战的空间跨度和时效要求已经发生了重大转变，对后勤保障体系的要求也越来越高。尤其是信息化作战的背景下，后勤保障的时效性、精确性和稳定性都已经成为影响作战的重要因素。因此，科学的后勤供应链管理，高效的运送以及创新技术的研发能力是军队后勤发展的重要领域，也是军队现代化的重要需求，美国在第一次海湾战争时期，英国在马岛战争时期都有着与民用货轮一同进行军事运输的先例。然而，我国军事物流建设与民用物流还没有形成一个统一的、成体系

的发展模式，考虑到保密安全因素，信息资源很难共享，军事物流与民营企业之间的合作存在一定障碍，军队物流建设与市场人为地割裂，民营企业也很难参与到军队的发展建设当中，这就使军队必须独立地搭建一套军队专用的物流体系，一方面无形中增加了国防建设的成本，造成了既有资源的极大浪费，另一方面也不利于军队掌握最前沿、最先进的物流技术，对我国将来的后勤保障埋下隐患。

反观中国民营物流业的现状，受上游电商蓬勃发展的刺激，中国民营物流快递在2013~2015年经历了爆发式的增长，而如今传统电商增速已逐步放缓，传统快递业竞争已经愈发激烈，仅仅依靠电商件已经不能创造较大的利润空间。快递企业的核心竞争力已由专注

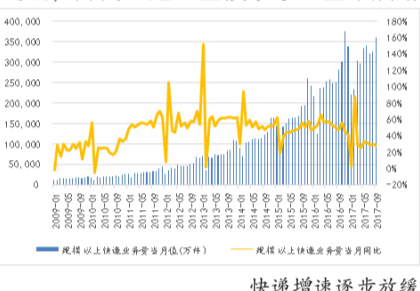


中国第三方物流收入规模已超越美国

第三方物流收入规模 (十亿美元)

年份	快递量 (亿件)
2013	~100
2014	~150
2015	~140

而我国在军事物流领域的军民融合工作已经启动，近期，空军后勤部与顺丰、京东、德邦、中铁快运、中邮速递五家物流企业签订了《军民融合战略合作协议》，并向上述企业授予了“空军后勤物



快递增速逐步放缓

案例  
解读

| 中航证券 章雅娟

11月17日，广受业内重视的资管行业统一规则——《中国人民银行、银监会、证监会、保监会、外汇局关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(以下简称《指导意见》)终于以征求意见稿的形式正式亮相。其实统一监管的思路早就在年初形成了框架，这不仅仅关系到股市、债市、楼市，更与我们投资者的行为密切相关。我们介绍下资管新规对投资者的影响。

## 征求意见稿的影响范围

《指导意见》主要适用于金融机构的资管业务，即银行、信托、证券、基金、期货、保险资管机构等接受投资者委托，对受托的投资者财产进行投资和管理的金融服务，金融机构为委托人利益履行勤勉尽责义务并收取相应的管理费用，委托人自担投资风险并获得收益。

《指导意见》也对资管产品进行了重新定义，资管产品包括银行非保本理财产品，资金信托计划，证券公司、证券子公司、基金管理公司、基金子公司、期货公司、期货子公司和保险资管机构发行的资管产品等。

## 90天内短期理财或消失

《指导意见》中进一步表明，为了降低期限错配风险，要求金融机构加强产品久期管理，并规定封闭式资产管理产

资管新规征求意见稿出台  
影响投资者的六个方面

品最短期限不得低于90天。“期限错配”其实在金融产品设计中十分常见，是一些机构投资者管理固定收益债券基金的基本逻辑，举个例子：王某花了10万元买了一款90天的银行理财，银行将王某的10万元拿去买了期限更长收益更高的其他理财，快到90天的时候，小天又花了10万元，买了90天的理财，等王某去兑付的时候，银行就把小天的钱给了王某，又过了90天，小辰也买了90天的理财，等小天去取钱时，银行就把小辰的钱给了小天。循环往复下来，银行就通过滚动发行短期的理财产品投资到长期资产中获取利差，所以买短期理财的人越多，银行赚取的利差就越多，这和银行最初通过存短贷长来赚取利差收益的存贷业务是一个道理。但是关键问题是期限错配有风险的，比如某天所有人都同时来兑付，而银行的钱又都在其他长期资产中，那么就可能造成挤兑风险。

## 打破刚性兑付势在必行

所谓刚性兑付，其实是平台向投资者承诺保本保收，当产品到期时，如果收益达不到标的或者出现亏损，平台就自掏腰包把钱垫付给投资者。银行理财大概有70%是非保本的，但实际上绝大多数的投资者都会如约收到银行兑付的本金和收益，这就是刚性兑付。新规出来后，刚性兑付将被逐渐打破。不要以为这是在坑投资者，银行长期垫付，累积风险，一旦崩塌，投资者倒霉。风物长宜放眼量，从长远来看，打破刚兑绝对是好事情。

一旦崩塌，投资者倒霉。风物长宜放眼量，从长远来看，打破刚兑绝对是好事情。

## 非金融机构不得发售资管产品

《指导意见》明确提出，资管业务作为金融业务，必须纳入金融监管，具体要求包括：一是非金融机构不得发行、销售资管产品，国家另有规定的除外。这里的“国家另有规定的除外”主要指私募基金基金的发行和销售，国家法律法规另有规定的，从其规定，没有规定的，适用本《指导意见》的要求。二是依照国家规定，非金融机构发行、销售资管产品的，应当严格遵守相关规定以及《指导意见》关于投资者适当性管理的要求，向投资者销售与其风险识别能力和风险承受能力相适应的资管产品。三是非金融机构和个人未经金融管理部门许可，不得代客销售资管产品。针对非金融机构违法违规开展资管业务的情况，尤其是利用互联网平台分拆销售具有投资门槛的投资标的、通过增信措施掩盖产品风险、设立产品二级市场等行为，根据《互联网金融风险专项整治工作实施方案》进行规范清理。非金融机构违法违规开展资管业务并承诺或进行刚性兑付的，加重处罚。

## 投资者准入门槛进一步提高

相比内审稿，最新出炉的《指导意见》提升了合格投资者的门槛。依据《指导意见》，资产管理产品的投资者分为不特

定社会公众和合格投资者两大类。合格投资者是指具备相应风险识别能力和风险承担能力，投资于单只资产管理产品不低于一定金额且符合下列条件的自然人和法人：家庭金融资产不低于500万元，或者近3年本人年均收入不低于40万元，且具有2年以上投资经历；最近1年末净资产不低于1000万元的法人单位；金融监督管理部门视为合格投资者的其他情形。而在2月的内审稿中，这一规定为家庭金融资产不低于100万元，或者近3年本人年均收入不低于30万元，且具有2年以上投资经历。

风险自担 兜底心态不复可取

刚性兑付的打破意味着一个新时代的开启，以前大多数人的理财心态都是“负盈不亏”，只要能保本，赚多赚少都不是太在意。但是资管新规征求意见稿出台后，投资有风险并不是一纸空文，任何理财产品，都得做好本金亏损的准备。谨慎投资、专业投资是每个投资者需要具备的专业素质，在接触任何产品时首先要确定风险，再看收益。打破刚兑，投资者回归“买者自负”，对投资能力要求越来越高，作为投资者来说一定要摆正心态，跟上理财市场的风云变化，不断学习理财知识，提升理财的专业水平。

## 金融课堂

## 证券投资者应谨防金融电信诈骗

| 中航证券 陈柯桦

前些天，武汉王女士接到自称“公安”的骗子的致电，由于王女士的疏忽，透露了自己的证券账户账号和密码，15000元股票被骗子远程卖掉。幸好发现及时，资金才没有被转移。

近年来，电信诈骗案例层出不穷。360手机卫士的《2016中国电信诈骗形势分析报告》指出：在用户接到所有诈骗电话中，虚假的金融理财诈骗最多，占43.2%；其次是身份冒充诈骗，占25.2%。对广

大投资者而言，如果接到金融诈骗电话要如何应对呢？中航证券给您支招，拆解综合典型的电信诈骗招数。

首先，核实电话真假。证券公司会在公司官网公布官方客服电话以及各个营业网点的咨询电话，证券公司会通过公司电话进行相关事项通知与提醒，不会用私人电话进行重要事项的通知。如果是异地或者境外的陌生号码，投资者更要提高警惕。

其次，不要提供证券账户账号和密码。根据客户开户时签订的开户合同和相关风险提示书，依据《中华人民共和国证券法》《证券公司开立客户账户规范》和中国证监会颁布的相关规章及其他有关法律法规，投资者在开立证券账户后，需妥善保管账户信息，不得将相关信息提供或告知他人使用，包括证券公司员工。所以，投资者要谨记，证券公司的员工不会索要投资者的账号密码。

再次，不要点击陌生人发送的网址。这些网址大部分是山寨网站，通过诱导投资者填写真实登录信息而在真实网站上窃取投资者的账户资金。当然，也有一部分诈骗信息提供的网址是一个手机木马程序的链接，自动安装并窃取手机上存储过的网银、支付宝等信息。面对虚假网址，对其置之不理并举报是最好的方式。如果确实风险甄别能力不够，投资者可以及时联系证券公司员工和警察协助辨别虚假信息。

特别声明：本文仅代表作者观点，本报仅提供信息发布平台

了解更多理财知识及正规理财产品，扫描二维码，  
下载中航证券翼启航手机端APP