

备战个股期权 券商投资者培训忙

互联网企业进军证券业：搅局还是合作？

证券时报记者 李东亮

政策,单纯考虑经济效益,如果连两所一司和后台交易系统产生的0.3%成本都免除,按照目前的股票成交量,每年成本超过200亿元,即便仅是十分之一,已让不少互联网企业不堪重负。

如果只收取0.3%的成本价,效果又会怎样?绝大多数公募基金、阳光私募等机构显然不会因为成本而选择互联网企业,毕竟有着股东关系和对券商研究所的依赖。对于大多数资金量在百万元以上的客户影响也不大,因为他们本来就是0.3%的佣金费率。

受影响最大的莫过于少数资产在50万元~100万元的客户,以及绝大多数50万元以下的客户。这部分客户基本得不到证券公司的研究所和投资顾问的服务,且这部分客户因为交易频繁对成本较为敏感。

但是,若互联网企业以薄利多销之法大举扩张,证券公司显然不会坐以待毙,佣金费率跟随下跌是大概率事件。届时,在中国证券经纪业务领域,一个互联网企业微利死撑,证券公司惨淡经营和投资者交易成本大幅下降的局面将出现。

然而,如果互联网企业一开始就采取合作者的姿态进入证券领域,结果可能大不相同。在证券经纪领域,互联网企业和证券公司开展股权合作,通过设立证券子公司形式,充分利用证券公司的品牌和互联网企业的渠道,并自觉遵守证券业协会的自律政策。不仅可以资源共享,而且可以避免恶性的价格战。

在资产管理领域,互联网企业和证券公司之间的合作形式要宽泛得多,既可以采取各自独立的战略合作协议合作,也可以通过设立子公司的股权合作。互联网企业不仅拥有销售的渠道资源,在大数据时代,还可以为证券公司的产品开发和营销提供精准的需求分析和直达客户的能力。而证券公司则可以充分利用深耕多年的资管资源和品牌优势。如此一来,多赢局面显现。

互联网企业进军证券业从年初叫到年尾,却没有任何一家有实质进展。一方面是因为相关的框架制度尚未出台;另一方面则是因为一些互联网企业尚未完全想清楚自己的角色:是以搅局者身份介入,还是以合作者的姿态进军。

如果扮演搅局者,互联网企业率先进入的业务毫无疑问是证券代理交易业务,也就是通常所说的经纪业务。这个业务不仅门槛低,收入也相对有保证。

一来来自证监会的消息给出了一个新的观察角度。上周五,证监会首次公开支持投资者索赔由交易系统故障带来的损失。

有意进军证券业经纪业务的互联网企业不得不权衡利弊得失:一是能否开发出万无一失的交易系统;二是万一发生交易系统故障,给投资者造成巨大经济损失时,自有资金能否偿付。

仅仅这两个月,高盛出现交易系统故障,错误地向纽约泛欧交易所集团等3家交易所发出数千份期权合约交易指令;国元证券的一些客户也出现无法交易现象。保证交易系统通畅确实是个难题,对于已运行交易系统几十年的证券公司尚且如此,更何况是新进入此领域的互联网企业。

一旦涉及赔偿,每年收入几十亿美元的高盛能赔得起,拥有几十亿元到上百亿元净资本的国内证券公司能承担,而有这种资本的互联网企业恐怕屈指可数。更深层次的问题是:即便能负担得起,这是否值得?

目前我国证券行业每年的经纪业务收入约700亿元,其中公募基金分仓收入约80亿元,佣金费率约为0.8%。貌似收入不菲,而为取得700亿元收入而去大量铺设网点和人力,是网络公司不愿做的。那采取价格战行不行?看似是最佳选择,但也很难实现。

抛开证券业协会的行业自律



CFP/供图

上交所要求,所有券商旗下的大中型营业部至少有一名个股期权培训师。

上海某券商计划年底前完成培训5000名个人投资者。

见习记者 梅苑

上交所9月份再次对79家券商进行了两期个股期权培训,并要求券商做好面向投资者的模拟交易准备工作。与此同时,券商营业部层面的培训工作如火如荼地展开。

某位参加培训的券商人士称,全面模拟交易初步计划在12月中旬推出,因为草案要求投资者具有3个月的模拟交易经验,以此进度,个股期权有望在明年二季度正式面世。个股期权市场逐步成熟后,融资融券、经纪等业务都将与其形成良性互动。”华南某券商衍生品研究员称。

券商全面准备

据证券时报记者了解,在之前培训中,上交所要求各券商大中型营业部至少有一名个股期权培训师。“上交所9月份培训结束后,公司便通过视频培训系统完成了这一要求。”上述衍生品研究员称。

每个周末都要给客户培训讲课,已经很多天没有休息了。”上海某中型券商营业部个股期权培训师说,但总部还要求加快进度,要求年底之前完成培训5000名个人投资者。

公司总部层面要求在常规创新业务外,将今年工作重点放在个股期权和资本中介业务上。”上海某非上市券商营业部投顾称,通道业务的萎缩和佣金率的大幅降低使营业部业务举步维艰,因此更重视新业务开拓。据他所知,今年下半年某些小型券商郊区营业部佣金率降至万分之二点二。

上海某非上市券商衍生品研究员称,在他所在的公司,个股期权的培训工作由经纪业务部门牵头,投资部门、风

控、合规等部门全力配合,衍生品部门主要负责投资者教育工作,各相关部门都在写具体执行方案,要求月底完成。最近经常召开碰头会,公司副总基本都来参加。”他说。

多业务有望良性互动

据悉,参与上交所个股期权培训都是具有两融资格的券商。在今年3月份证监会将两融客户开户条件决定权授予券商后,大部分券商要求两融客户资产规模在10万元~20万元。而之前流传的草案也显示,个股期权合格投资者需具备的条件是,具有融资融券资格,通过个股期权培训及进行个股期权模拟交易时满三个月。

若个股期权最终方案要求投资者需具备两融资格,将对两融业务有明显促进作用,两者将形成良性互动。”上述上海券商研究员称,即使方案最终有变,个股期权业务开展也有助扩大两融流动性。在具体操作中,认购期权的卖方行权时,可以用融券行权交割,以提高资金使用效率和杠杆。当然,这也需要监管层出台相关政策支持。”他说。

从业务性质来看,个股期权和两融都具有做空性质,随着两融标的券种类扩大,10月以来,两融规模已站上3000亿元大关。之前也有市场人士认为,两融标的券的扩大为个股期权全面发展时标的券的选择提供了指引。个股期权因其T+0的特点也将使其受到量化及高频交易者的推崇,因此利好券商经纪业务。

初期波动无碍大局

上述上海券商研究员认为,个股期

权推出起始,仍难以避免其他衍生工具如股指期货、国债期货推出时的投机氛围。而作为衍生品的个股期权,具有一定的波动性不论是对整个市场的发展还是投资者来说都是有益无害。”他说。

但据了解,监管层态度倾向于个股期权推出初期尽量避免炒作,要求个股期权标准券处于低波动率。如此一来,大型蓝筹股所衍生的期权品种有望首先进入投资者视野。

目前,国债期货已推出一个半月,但交投并不活跃。自9月6日上市以来日均成交量仅6853手,10月以来成交量更是基本在3000手以下,持仓量也基

本在5000手以下。不过,对于个股期权上市后的可能表现,上述券商研究员仍比较乐观。

预计期权上市后个人投资者会比较感兴趣,投资者一直希望国内股票市场能够出现比较完善的做空工具,之前融券做空资金成本较高、机制不灵活限制了这一发展。虽然期权也是比较复杂的衍生品品种,但经过充分的投资者教育工作,相信期权将很快得到投资者认可和青睐。”上述上海券商研究员认为,与金融期货相比,个股期权投资门槛不高,所以金融期货投资者多以机构为主,而大量个人投资者有望参与期权交易。

P2P行业问题多 监管部门频调研

证券时报记者 赵慎言

在互联网金融领域,近日监管部门对P2P(Peer to Peer)行业的调研和研究力度有所提升。

本周一,由央行联合多部委组成的调研小组在深圳对互联网金融尤其是P2P行业进行调研,而据证券时报记者了解,一些地方监管部门也已将研究P2P纳入工作。一方面,P2P行业持续高速增长热度不减,而另一方面则是业内人士对这高速增长担忧。

P2P行业问题多多

P2P模式的网络借贷,主要指向通过互联网平台实现的小额借贷。在国内,P2P模式多数被翻译成“人贷”,这同时也是P2P行业中一家公司的名字。从事P2P的公司众多,整个行业的借贷总量仅以亿计(没有明确的统计数据),但社会关注度仍然较高。

P2P能够发展,最重要的因素就是

自然人对自然人的借贷关系,但仅这条就可以将国内目前90%的P2P企业都排除在外。”信而富公司首席执行官王征宇向证券时报记者表示,如果借款方和借贷方有一方不是自然人而是企业,在目前的法律框架下运行是有障碍的。但是,在这一行业中很多知名的P2P企业都在回避这一问题。”王征宇称,除了自然人对自然人以外,P2P行业还普遍面临单笔交易金额较大、从线上发展转入线下发展等难以纳入P2P行业发展范畴等情况。

P2P行业在中国有多种模式,这也造成P2P行业的具体界定有一定的模糊性。目前,这些模式包括线下中介及传统网络平台、线上中介平台、加入担保或加入风险控制模式的模式、靠做大规模不断稀释坏账的模式以及典型的民间集资模式,各种模式均有一些代表企业。

王征宇说,P2P行业主要针对的还是小额借贷,但不少企业平均单笔贷款金额集中在100万元以上,而这

100万元的单笔贷款多数是在线下完成的。多数P2P企业网络借贷的线下模式占比高,而线上业务很少做。网络平台线上贷款业务平均利率水平在15%~20%之间,若加上给予投资人的回报和一些手续费,线上业务的真正收益率在3%~4%之间,这样的收益水平无法养活一家纯粹的贷款机构。”他说。

王征宇表示,网络贷款本意是小额信用贷款,但现在很多P2P企业以抵押贷款为主营,而抵押贷款的手续只能在线下完成。同时,不少P2P企业本身既是平台,又有筹资、中介和担保功能,一旦平台参与到交易中,也就不符合P2P的原则。此外,对于社会公众来说,P2P企业的不良风险是不透明的;对于借款人来说,绝大多数借款人都搞不清楚实际获贷成本到底是多少。这些是目前P2P行业的普遍问题。”他说。

警惕P2P线下业务

是在研究P2P,但只是研究而已,

目前P2P行业属于非监管类。”来自地方银监局相关部门负责人向证券时报记者表示。

全世界很多地方存在P2P模式,中国近两年来在这方面发展飞速。“一方面是由于需要钱的人很多,另一方面则是由于投资者的理财意识和对投资的期望值在走高。”他说。

上述人士称,海外P2P行业发展到一定阶段后,当地监管部门也曾考虑是否将其纳入监管,但一旦被监管,对企业的信息披露要求和其他成本也会较高,当然企业的信誉也会提高。在海外有些企业是有牌照经营,有些企业则没有。海外的P2P模式主要包括两种:一种项目成立后各方一起募集资金,另一种则是直贷。

值得一提的是,上述人士建议对部分P2P企业集中发展的线下业务提高警惕,线上业务资金的动向和信息相对透明,线下业务脱离了P2P原先的优势。”他称,目前其所在的监管部门主要研究的是P2P行业的最新动向和新业务模式。

国海证券5.38亿配股获批 继续推动创新业务发展

见习记者 刘筱筱

10月15日,国海证券收到证监会《关于核准国海证券股份有限公司配股的批复》,获准向原股东配售5.38亿股新股。业内人士普遍看好本次配股,认为其成功实施将使国海证券核心资本得到有效充实,资本结构和质量得到优化。

长江证券分析师刘俊表示:在客户体量足够大的情况下,配股举措有助于国海证券后续开展包括两融、转融通、约定式购回、质押式购回等创新业务以提升经营业绩。”

国海证券今年9月份的财务数据显示,公司上月营业收入约1.53亿元,净利润超0.33亿元。全年三季度业绩预告显示,公司2013年1~9月归属于上市公司股东的净利润为2.67亿元~2.96亿元,比上年同期上升67.21%~86.05%;其中7~9月归属于上市公司

公司股东的净利润0.85亿元~1.15亿元,比上年同期上升745.98%~1045.12%。

国海证券将经营业绩大幅度提升的原因归结于经纪业务、投行业务、创新业务收入的同比增长。而两融、直投、转融通、约定购回式交易等创新业务的开展,无疑是国海证券今年的重头戏:上半年取得利息超0.51亿元,同比大幅增长683%;其中两融利息贡献了0.44亿元,占比高达86%。

国海证券在创新业务上的深度探索仍在继续。10月16日,公司公告称收到中国证券登记结算有限责任公司的《代理证券质押登记业务资格确认函》,获准开展代理证券质押登记业务。

证券时报记者了解到,在该业务推出之前,质押登记双方当事人需同时前往沪、深登记公司办理;而现在,双方只需在获得该业务试点资格的券商处即可办理相关手续,成本下降,效率提升。

保险行业向互联网转型已成潮流

据新华社电

独立智库安邦咨询最新发布的研究观点称,保险行业向互联网转型已成潮流,目前已有40余家保险公司在官网开设网上商城,未来国内互联网保险市场的发展速度将会十分惊人。

近日除了火热的互联网银行,互联

网保险的发展同样引人注目。互联网对金融行业的影响是全方位的,也促使基于互联网的保险业的兴起。今年8月苏宁云商宣布成立保险销售公司;不久前,“三马”合办的全国首家网络保险公司——众安在线,也获批开业。

安邦咨询最新研究称,互联网企

业做保险的优势明显。一方面,代理人渠道成本上升,互联网可以有效降低保险公司获得客户的成本;另一方面,互联网特有的“噱头营销”以及巨大影响力也让保险公司获益匪浅。

受此影响,越来越多的企业开始进入互联网保险市场。安邦咨询指出,除了第三方电商平台和网络保险公司外,传

统保险公司自建的电商平台也做得风生水起。在行业巨头的带动下,有多达40余家保险公司已在官网开设网上商城,希望分得一杯羹。

安邦咨询指出,此前有业内高管预测,五年后互联网保险的规模将超过5000亿元。依此推算,到2017年互联网保险占保险行业份额将超过五分之一。

太平人寿 “福利健康保障计划”上市

近日,太平人寿推出太平福利健康保障计划,这是一款集重疾、身故保障和养老规划于一身的终身重疾产品。太平福利健康”是由主险——太平福利健康终身寿险(分红型)及附加险——

太平附加福利健康提前给付重大疾病保障险和构成。产品将疾病保障种类从保监会规定的25类扩大到50类,涵盖了常见、多发、高发

(潘玉蓉)