

# 新设券商时隔16年松绑 特色民营券商将至

证券时报记者 杨庆婉

时隔16年,新设证券公司的审批迎来大松绑。证监会近日支持民营资本、专业人员等投资主体投资设立证券公司的表态,令民营资本嗅到机会。

应该还投资银行合伙制的本源,像律师会计师一样,允许由自然人发起设立的合伙企业申请证券公司牌照。”国泰君安总裁陈耿接受证券时报记者采访时表示。

## 券商牌照松绑

上周五,证监会表示将明确新设证券公司的审批政策,支持民营资本、专业人员等各类符合条件的投资主体出资设立证券公司。

1998年,证券公司由人民银行移交证监会监管,此后除信证分业、财政改制、风险处置、外资参股、业务剥离等原因外,证监会未批设新证券公司。时隔16年,证监会准备适时启动新设证券公司的审批,并且支持民营资本进入。

国泰君安总裁陈耿对证券时报记者表示,确实应该还投资银行合伙制的本源,允许自然人发起设立的合伙企业申请证券公司牌照。”

实际上,目前国内已有个别证券公司是由民营企业控股,如国金证券、德邦证券、第一创业证券等。

证监会对新设民营券商松绑,监管思路早于去年初证监会主席助理张育军进行券商调研时已经有所流露。他表示,中国最大的创新在于产权制度的创新,如果将来每个公民都有资格设立证券公司、基金公司等金融企业,中国的金融深化改革就真正到位了。

此次,证监会还表态正在研究明



确证券业务牌照管理办法,允许符合条件的机构申请证券业务牌照。

这就意味着放松对证券公司设立审批的诸多限制,去年关于《证券公司设立和业务范围审批暂行规定》修订后,从事证券投资、证券咨询、私募证券投资基金等非证券经营机构可申请变更为专业化证券公司的传闻并非没有可能。

## 民营的差异化路线

未来的新设券商可能会有多元化的股东结构,一些热衷于金融的私募可能参与其中。”上海艾方资产管

理有限公司总裁蒋锴表示,虽然向民营资本开放,但私募要单独设立一家券商必须有足够的资金实力,毕竟券商资本中介等业务都有大量资本需求。”

蒋锴曾在券商担任过金融衍生品投资部门负责人并有多年国外金融经验,在他看来,除了雄厚的资金实力,民营券商与民营银行不同的是,银行业务相对简单,而民营券商会走一条不同的路,以差异化、小而精的业务特色谋求立足之地。

目前大型券商仍以经纪业务为主,同质化比较严重,新设的民营券商要与大型券商匹敌几无可能,根据自

身优势资源设立特色业务定位就至关重要。

就如同张育军认为没必要搞清一色、大而全的证券经营机构一样,结合投行业务和投资业务、资产管理业务和投资顾问业务等两项相关业务的专业证券公司更具灵活性。

不妨猜想,未来可能诞生一批专门从事投行业务的券商,甚至只专注于某个行业的证券承销商;也可能有从事一级市场投资的创投或实业企业,结合投行业务开展券商直投业务;互联网企业或许也会申办电子券商牌照,成长为类似美国嘉信的折扣经纪商。

# “中国基金之父”调研余额宝: 货基和银行存款间是良性竞争

证券时报记者 朱凯

余额宝的迅速崛起,已引起相关部门重视。中国银行业协会日前召集会员单位商量对策,或准备以“釜底抽薪”的方式对余额宝们加以遏制。与此同时,杭州支付宝总部也迎来了一批重量级的客人。证券时报记者日前受邀参加了这个小范围的专家研讨会。

据悉,中国社科院金融研究所支付清算研究中心主任杨涛、北京大学国际投资管理协会名誉会长王连洲等数位业界专家来到支付宝公司调研,应与近期的市场风声有关。证券时报记者在现场看到,王连洲此次发言总体偏谨慎,多数时候手持文稿宣读,偶尔才自由发挥。

## 基金之父的开场白

几乎所有基金业界人士都清楚,王连洲曾任人大财经委研究室正局级巡视员,是《证券投资基金法》起草工作组的首任组长,被业界尊称为“中国基金之父”。据悉,王连洲现担任若干社会职务,主要以学术机构为主。余额宝本身就是一只普通的货币基金,具有金融创新意义。”王连洲的开场白简洁明白但直指要害。

王连洲认为,在互联网普及过程中,余额宝借助这一趋势进行金融创新,但首先应认识到其积极的社会意义和作用。对此王连洲主要谈了五点,分别是:推动普惠金融、提升居民理财观念、不会动摇银行存款基础、促进了金融市场完善和客观上推动了监管制度的完善等。

王连洲多次强调,余额宝并没有改变货币市场基金的金融本质,政府应赋予其更广阔的发展空间。

同时参会的还有中国社科院专门负责支付清算研究的杨涛。他认为,余额宝等互联网金融产品提升了公众的金融理财意识并带来了投资便利,但风险提示要做好,应适当淡化公众对收益率的关注,并强调投资的持久性。

杨涛在互联网金融研究领域颇有话语权。他强调,我国尚无完备的市场信用环境,对于金融创新的监管,政策制定者或许还看得不够清晰,因此才介入不深,是属于一种友好型的监管,而未来的监管手段也不宜太激进。

## 谨慎中隐含了什么

王连洲出生于1939年,今年已75岁高龄。证券时报记者看到,他随身携带iPad Mini,并不时借此浏览信息,而在王连洲的名片背面,竟然印着个人二维码。这或许说明,他对于新鲜事物一直抱有浓厚兴趣,应该也包括当今最热的互联网金融现象。出于身份考虑,王连洲在公开表达很多看法时难免谨慎。不过,在其谨慎的言辞背后,我们发现了值得重视的信息。

王连洲认为,余额宝等货币市场基金并不会动摇银行的存款基础。毫无疑问,这一看法针对的是近期甚嚣尘上的“余额宝推高了市场利率”的说法。王连洲指出,那只是一个误解。

他说,从运作机制来看,中国货币市场基金连接了活期存款和银行间协议存款两个市场,主要投资于银行协议存款。也就是说,居民将银行活期存款转移到货币市场基金,货币市场基金再投资于银行协议存款,从整体上看,资金并没有太多流出银行体系,只不过不同市场的利率价格差被打破了。

从长期来看,货币市场基金和银行存款之间是一种良性竞争。”王连洲指出,为应对货币市场基金的挑战,银行会主动加大对服务的改善,研究推出各种创新金融产品。而货币基金将成为促使银行改善服务的催化剂,这是很重要的一点宏观理解。

此外,王连洲表示,货币市场基金打通了债券市场和银行存款的通道,扮演了专业化理财工具的重要角色。这一点,与中央一直以来强调要大力发展债券融资市场是完全一致的。这可以促使资金流向更有效率的领域,余额宝们的贡献,不仅不是提升,反而能降低社会资金成本。

# 恒大系增持华夏银行 已持有5%股份

证券时报记者 李东亮

华夏银行今日公告称,广州市广域实业有限公司及其一致行动人在去年11月至今年3月间,合计买入该行4.45亿股,该增持占总股本比例达5%。公告还称,本次权益变动属增持,未触及要约收购。

据华夏银行披露,本次增持该公司的公司是广州市广域实业有限公司及其一致行动人,一致行动人包括启

通实业有限公司、欣盛投资有限公司、凯进投资有限公司、仲勤投资有限公司。

证券时报记者从广东省工商局查询得知,这5家公司最终控制人均均为恒大地产集团,注册资本均为1亿元人民币,除广域实业和启通实业经营范围为销售和生外,其余3家公司均为投资公司,专门以自有资金对外投资。

实际上,恒大地产已于1月24日

发布公告称,以33.03亿元人民币收购华夏银行4.03亿股股权,占总股本的比例为4.52%。以此推算,恒大地产系公司此后又增持了4200万股华夏银行的股权。

作为地产界巨无霸,万科和恒大去年以来均斥资数十亿元人民币,分别入股徽商银行和华夏银行,在地产业融资日趋艰难的当下,业界不免猜测,地产巨头入股银行,意在提高从银行渠道获得低价融资的便利。

对此,恒大接受媒体采访时称,与华夏银行的合作将会加强两个行业关联并增强各合作方的地产发展和银行业务,上述收购是一项合理投资。

万科则在一次电话会议中称,与徽商银行合作一方面是为旗下管理的社区提供金融服务,另一方面则是帮助与公司合作的上下游企业改善贷款环境,对公司间接起到协同作用。

# 有“高度”更有速度 小券商搅热私人银行业务

——专访西藏同信证券副总经理马宝华

证券时报记者 李桂芳

国内私人银行业务的发展正蹒跚起步,银行和信托已占据先发优势,作为国内理财机构重头之一的证券公司看来也并非按兵不动,一些券商在这一领域选择了差异化路线突围。

西藏同信证券就是这样一家券商,证券时报记者专访了在该领域颇有建树的西藏同信证券副总经理马宝华。

## 有“高度”更要速度

证券时报记者:西藏同信证券是中国首家具有少数民族特色的券商,近几年发展迅猛,业务覆盖全国,目前公司哪类业务更具行业优势?

马宝华:与同行谈及西藏同信证券时,我们经常笑称自己是“海拔最高的券商”,西藏同信证券正依托西藏自治区的天然优势,构建具有自身特色的私人银行业务模式。

证券时报记者:谈到国内私人银

行业务的推进,人们更多会将目光聚焦在银行和信托上,将券商的业务优势定位在资管业务以及集合产品的推出上,西藏同信证券是如何定位私人银行业务的?

马宝华:很多人会对券商的私人银行感到好奇,与银行不同,我们的私人银行不单单是对接投资者,而是将投、融资两端的客户对接起来:一端是机构或高净值个人投资者,另一端是企业。我们会综合考虑资金和项目,一方面为资金匹配最适合的投资方案,另一方面为项目配置最适合的资金。

西藏同信证券私人银行业务正是在国内金融业加速创新的时点上,打造出一支队伍,拼的是高度和速度。团队成立于2012年,随着公司资产管理业务于2012年9月正式放开,私人银行业务立足金融市场,从客户需求出发,积极开展各类资产管理业务,向企业、拥有高净值资产人士及其家庭提供专业的金融产品和金融服务。

## 打造同信私行管家

证券时报记者:西藏同信证券对私人银行业务是如何布局的?在项目开展上有哪些特色?

马宝华:西藏同信证券私人银行2013年以来主要从事的业务项目种类包括工程融资项目、上市公司或非上市公司金融股权投资项目、房地产结构化融资项目、政府基础设施建设收益权项目、商业物业租金收益权项目、信贷资产类项目等。

在面向企业时,我们主要为国有、民营企业和改制后企业提供贴身式和一体化的财务顾问服务和资本服务,为企业寻找、创造投融资机会,助推企业迅速突破现有瓶颈快速发展。

在面向投资者时,我们综合考虑资金的期限、规模、对投资收益及风险的要求,以及对项目的偏好,全力打造贴身的私行管家。

未来,私人银行业务也将更加专注发展提供个人财产投资与管理的服

务;优化客户资产、收入结构,根据客户需要提供定制化专属金融服务;为高端客户提供专业化一揽子资产管理、投资信托、保险规划、税务筹划等业务。

## 克服人才短板

证券时报记者:人才匮乏是国内私人银行业发展的短板,当好客户的财富管家并不容易,同信是如何克服人才短板的?

马宝华:私人银行业务团队的组建,正是不断克服人才短板的过程。我们的私行业务具有专业的多元化金融背景,有在投行及财富管理行业从业近20年的资深人士,也有对金融市场理解极为深刻的高素质青年精英。同时,我们还与众多外资、中资创业投资机构及投资银行等保持良好、紧密的合作关系。

本着“财富增值、财富创造”的团队核心价值观,同信的私人银行业务将以专业的服务团队和广泛的投资者人脉关系网络为依托,致力于与客户建立长期业务合作关系。

# 浦发行调整小微金融业务架构 不与“余额宝们”对峙

证券时报记者 赵缙言

浦发银行日前在沪发布了“小微金融案例集”,并对战略布局及小微金融架构的调整进行了详细阐述。

今年年初,浦发银行中小企业业务经营中心翻牌为小微金融服务中心,将小微企业业务与个人经营性贷款业务整合。浦发银行零售业务总监汪素南表示,总行层面已经完成调整,目前已经进入到分行层面。

汪素南表示,这一调整同该行的整体战略布局有关,具体而言在应对利率市场化过程中,尤其最近出现的银行反余额宝的话题中,浦发银行将主动适应互联网金融变化,而不是一味采取敌对思路。

汪素南说,银行在发展业务中主要受到两方面挤压:一是受金融脱媒影响,投行业务受到挤压;二是受到利率市场化挤压。

浦发银行已就此进行了战略性布局,其中重要的一环就是调整小微金融业务架构。浦发银行行长朱玉辰曾

在内部会议上明确表示,两面受压之下,与其防御,不如加强自身发展,在思想和操作上都对各类“宝”不采取敌对思路。据了解,浦发银行未来将会推出类似产品和业务。

对于小微金融的架构调整,汪素南介绍,在小微架构改变中主要采用的是大零售概念,将传统零售业务与小微业务整合在一起。在客户融资方面包括三个维度:一是主要针对个体工商户等经营者金融,这是零售业务中利润贡献最大的来源;二是发展消费者经营业务,消费者在住行等方面还有很大市场空间;三是架构调整,这其中涉及信用卡业务。除了存款业务以外,浦发在个人理财以及为客户提供专属投资品方面的力度将有所加大。

汪素南表示,相对于打折的按揭贷款业务,个人经营性贷款的利润回报率更高,最近几年浦发银行将加大个人经营性贷款的发展力度,提升资产收益。在架构调整中,浦发银行已明确房地产按揭、消费类贷款、信用卡分期、个人经营性贷款的指标。

# 国金证券 澄清佣金宝被暂停传闻

证券时报记者 李东亮

近日,有媒体转述四川证券期货业协会第一次临时会议纪要,并据此猜测国金证券与腾讯开展战略合作后,推出的互联网金融产品佣金宝或被叫停。对此,国金证券今日公告称,目前未收到监管部门要求

对佣金宝产品佣金费率进行调整或暂停的通知。

国金证券还表示,佣金宝产品测试版推出后,受到了投资者的高度关注和积极参与,目前该项业务推进正常,该公司将根据佣金宝产品在测试期间收集到的反馈意见,持续完善软件系统及相关服务流程。