

国金证券佣金宝两月开户数近10万

证券时报记者 梅苑

6家券商互联网证券业务试点近日启航,华泰网基甚至开启深度合作,券商与互联网企业的一系列动作令人眼花缭乱。

率先引爆此风潮的国金证券“佣金宝”目前已初露锋芒。据2家券商研究部门的数据分析,不到2个月内,佣金宝业务开户数已近10万。

佣金宝先声夺人

2月20日,国金佣金宝正式上线;3月7日,国金“全能行”手机APP上线,移动端佣金宝开户成行。

近日,安信证券发布的研究报告称,考虑到佣金宝万二佣金的吸引力和网上开户极佳的用户体验,预计佣金宝业务开展以来的开户数可能近10万。其作出判断的依据是今年3月份上海地区的新开户市场份额大幅提升。

据中登公司公布的数据,上海地区2014年3月累计开户数6.1万户,市场份额达9.4%,此数字远远超过上海地区常年3月开户数市场份额4%-5%的占有率。

而中信证券分析师邵子钦之前也发布研报称,据其跟踪的佣金宝开户资金账号判断,佣金宝日均开立资金账户约1.76万户,经同业经验数据测算,预计日均完成2000-3000个股票账户开立,据此计算的佣金宝业务开展以来的开户数在10万左右。

国金证券最新发布的月度财务数据也佐证了其战略的成功。3月份佣金宝推出后,国金证券营业收入同比大增29.07倍,净利润则由去年3月的亏损5331.04万元,转为盈利7056.68万元。

众券商快马加鞭

日前,华泰证券公告,称其将和网易展开深度合作,目标是建成一个借助搜索技术、移动技术、支付技术、数据挖掘技术,上承专业机构、下接大众市场的集网上证券开户、财经资讯服务、理财产品销售、网上交易及投资者社区于一体的开放式第三方金融信息与交易服务平台。

大型券商与互联网企业的深度合作尚属首例。长江证券分析师刘俊分析认为,华泰和网易的合作是强强联合,华泰的深度客户资源积累和网络证券业务的先发优势,借助网易多年来的各产品线庞大的用户数量,有望打造中国版乐天集团(日本著名网络证券公司)。

但市场上也有不同观点。网易作为传统门户,在自媒体围攻下没落之势明显,活跃用户数量值得怀疑,并且大券商和小平台的合作,其财富创造效应难以国金等中小券商和大平台合作。”华南某券商分析师说。

值得注意的是,上周五,国泰君安、中信、华创等6家券商获得了中证协颁发的互联网证券试点资格,将在消费、理财类账户设置上松绑,国泰君安去年加入了央行的大小额支付系统,华创也早已控股第三方支付机构银联支付。远期看,证券账户将能为投资者提供更加个性化和多样化的服务。

而上市券商2013年年报更表明要加大与互联网企业的合作力度。



数据来源:国金证券公告 梅苑/制表 官兵/制图

国金证券在其年报中表示,互联网的普遍运用不仅为证券公司与互联网企业的合作提供了机遇,而且向

证券行业展示了创新、合作、客户至上等互联网精神在企业发展中发挥的巨大作用,为证券公司提供了新视角。此

外,中信、海通等一线券商也均把互联网金融所带来的挑战和机遇放在了年报突出的位置。

券商互联网业务的新算盘

证券时报记者 游芸芸

华泰携手网易、新浪联手东方,还有国金、中山与腾讯抱团,券商互联网业务近期已呈你方唱罢我登场。

继中山证券零佣通被叫停之后,券商经纪交易业务免费大战暂告段落。上周6家公司获得互联网业务专业评价,表明券商互联网业务的新落脚点在于理财账户。

券商对“客户不是自己的”这点始终耿耿于怀。第三方存管实施之后,客户保证金存放于银行,客户的资金账户在中登公司,券商只负责客户证券交易、股份管理和清算交收等服务。很多券商高管无奈地说,证券客户手里并无客户。

近年来,银行在盘活客户保证金方面的收入让券商眼红。正是如此,券商寻回自己客户的动力越来越强。

国泰君安董事长万建华是最早公开表示券商需要建立自己账户的券商高管之一。他提出账户为王的概念——证券公司一定要建立投资者的综合账户,提供和商业银行一致的服务,客户即使不炒股票也会留在账户里。一定要注意把账户变成个人客户金融资产、金融活动的根据地、大本营,机构就会发展壮大,得账户者得天下。

近期获得互联网业务试点资格的

券商方案中,大多数提及了理财账户的概念。这个账户包含基础性服务概念和理财概念,基础账户中的资金可以进行消费、跨行转账及购买现金管理型理财产品;理财账户则用于购买风险等级相对较高的各类理财产品。但有一点,账户资金只能在场外市场运作,暂不对接场内市场。

多家获得试点的券商对外市场信心满满。毕竟这块市场太大,谁能分得一小块均已足够。

但接下来的问题是,在目前以银行为主、互联网金融产品层出不穷的当下,证券公司从何下手觅得一类产品与之抗衡?

另一方面,继国金宣布与腾讯战略合作后,华泰与网易深度合作产生的轰动效应已减弱不少。从两家已经公布合作框架的方案来看,国金腾讯合作的重点在于客户流量导入,在线理财、线下高端投资活动等方面;华泰与网易的合作则侧重于网上开户、金融产品销售、证券投资服务、客户信息的大数据挖掘及线下高端投资活动等业务领域。

事实上,客户流量导入并非什么新鲜事。早在2000年的那波互联网热潮,证券公司便纷纷与一些财经和门户网站合作导入客户流量。不同的是,互联网企业的客户粘性已今非昔比,老百姓的理财观念与十年前差别甚大。

券商开展金融理财合作旨在与互联

网共同开发理财市场,并在海量的理财产品中占得一丝先机。互联网企业则一直觊觎理财市场,希望通过建立理财平台攻占金融行业。

然而,大部分券商目前与互联网企业的合作重点仍在于客户流量导入。记者认为,华泰证券关于客户信息的大数据挖掘金融相关服务看似具备了一些互联网金融的创新雏形。

华泰证券总裁周易称,与网易的合作,华泰证券可建成一个借助搜索技术、移动技术、支付技术、数据挖掘技术,上承专业机构、下接大众市场的集网上证券开户、财经资讯服务、理财产品销售、网上交易、投资者社区于一体的开放式第三方金融信息与交易服务平台。

客户分析、分类以及适当性管理服务几年来一直是券商财富管理和资产管理的短板。自2009年以来,基于战略重视不足、投放有限、人才不足、观念保守、监管环境等多个因素,券商的全面客户关系管理系统始终不尽如人意。

这却是互联网企业的长项。尽管国内大数据挖掘与国外先进互联网巨头还存在一定差距,但弥补证券行业短板已绰绰有余。券商如真能在客户流量大规模导入的基础上,运用多维数据挖掘分析导出,便能奠定大财富管理的基础。

届时,投资者或不必在海量的推销产品中迷失,理财也不再是一件头疼的事。

翁振杰：信托业的管理高手

证券时报记者 张伟建

有人说,如果身处战争年代,重庆信托董事长(代)兼首席执行官翁振杰一定擅长闪电战。

凭借敏锐的嗅觉,当真正机会来临时,他会如“脱兔”般快速行动,全力下注;他更厌恶风险,面对无处不在的金融陷阱,没有把握他宁做“处子”。

巧解重庆信托危局

2001年,翁振杰刚到重庆国际信托时,恰逢全国信托业第五次整顿开始。他面对的是一个积重难返、实际上已资不抵债的问题企业。

危如累卵,病人膏肓,这是13年前多数人对重庆信托的认识,但翁振杰却有不同看法。他认为,仅重庆信托的信托牌照便是潜力巨大的无形资产,重组会令企业焕发活力。这类国企的重组一定先要扫除重大障碍,对离岗员工利益的合理处置成为关键。翁振杰对重庆信托开出的药方是,大部分管理人员和员工得到承诺,离开工作岗位后会保持现有收入和福利不变。

为此,重庆信托每年虽然要付出数百万元的离岗人员费用。但每年几百万元的成本,却换来了重组最大障碍的消除。翁振杰认为,这种交易对公司很合算。在解决这个难题后,重庆信托开始第一次增资扩股,招募新员工全面开展业务。短短几个月,重庆信托焕发新机。

13年后,翁振杰把重庆信托这个昔日随时会在整顿中被处以“极刑”的“坏孩子”,打造成为一个个庞大的金融控股集团。目前公司旗下参控股多家商业银行、基金公司、证券公司。至2012年,重庆信托人均创造净利润超过1000万元。公司不良资产余额连续多年为零,信托产品兑付率为100%。

去年初,担任首席执行官的翁振杰兼任重庆信托代理董事长之职,这意味着他全面掌握公司的经营决策。截至2013年三季度末,重庆信托净资产已达85亿元,管理的信托资产近1300亿元,较年初增幅达97%。重庆信托在全国信托行业的综合排名连

续上升,目前已跻身全国前五,并稳居西部第一。

闪电重组万州商行

对重庆万州商业银行的重组是重庆信托的经典案例。万州商业银行陷入困境后,多家“国家队”金融机构意欲参与重组。但他们乘兴而来,均因遗留问题多、重组难度大而怯步。

2007年9月,重庆市政府决定让重庆信托担任这家城商行的重组任务。出人意料的是,在重庆市政府决定发出仅仅4个月之后,重庆万州商业银行重组成功。不仅该行原有巨额负债得以有效处置,增资消息传开,参与者趋之若鹜,新设的重庆三峡银行股份有限公司成为重庆市的一棵摇钱树。

金融市场纷繁复杂,变幻莫测。翁振杰在这个市场中屡获成功,与他的勤奋息息相关,每天工作到凌晨以后,对于翁振杰来说是常有的事。

除了把握机会,他对风险也保持了敏锐的嗅觉。2004年初,翁振杰捕捉到德隆系的危机动向。当时德隆系旗下企业对重庆信托有3000万元负债,他迅速行动,最后一笔1000万元欠款收回后的一周,德隆系轰然倒塌。

布局金控集团

在翁振杰从2009年底~2012年8月兼任西南证券董事长两年多的时间里,西南证券几乎补齐了券商所有的经营牌照,并完成了借壳上市,在低迷的市场环境中成功定向发行新股,募集资金近60亿元。一幢在他任期内耗资8000万元购买的办公大楼,目前升值近一倍。

如今,作为以重庆信托为旗舰的金融航母编队的统帅,翁振杰已开始了走出西南的战略行动。去年2月,重庆信托斥15亿元巨资收购合肥科技农商行34.99%的股份,布下了公司战略扩张的一枚重要的棋子。这一大手笔收购,从信息的获得到完成仅用了五个月时间。

从仅有的一张信托牌照到庞大的金融帝国的建成,或许还有更多金融市场的经典案例将因重庆信托而诞生。

两上市券商 3月实现净利2.54亿

证券时报记者 刘雁

华泰证券和西南证券今日披露了3月份经营财务数据,这两家上市券商3月实现净利合计2.54亿元。

根据公告,华泰证券母公司3月份实现营业收入5.34亿元,净利润2.06亿元,期末净资产为

326.07亿元。公司控股子公司华泰联合证券3月份营业收入为8480.85万元,当期净利润为2413.24万元。西南证券称,该公司3月份实现营业收入3.26亿元,净利润为4801.87万元,期末净资产为1485.5亿元。

此前,已有16家上市券商公布了3月份的财务数据,合计实现净利润16.85亿元。

■记者观察 | Observation |

金地股权之争复盘:下一个是谁?

证券时报记者 曾炎鑫

记者一度怀疑,用“控股权之争”来形容金地集团面临的控股权变动是否恰当。毕竟,生命人寿不断增持而成为第一大股东,生命人寿不断增持而成为第一大股东,生命人寿不断增持而成为第一大股东,生命人寿不断增持而成为第一大股东,生命人寿不断增持而成为第一大股东。

回顾这场商业大戏,最富戏剧性的莫过于在即将成为第一大股东之际,生命大方地将4.8%的表决权拱手相让,这举动一度被外界解读为宣布休战,无意再争夺控股权。但不久之后,生命人寿又火速增持,再次成为拥有最多表决权的股东。如果算上已经让渡出去的股份,生命人寿持股比例实质上已经甩开了福田投资一条马路。可以说,生命人寿从头到尾都摆出了“让你一只手都赢”的架势。

反观福田投资,面对生命人寿步步紧逼、暴力增持,福田投资唯一做过的公

开抵抗就是拉上一位自然人股东结盟,之后便凭借对手让渡的表决权暂时维系控股地位。福田投资的表现让人费解,不知道是“非不为也实不能也”,还是双方早已私下谈妥,因而无惧控股权旁落。

另一条跟生命人寿密切相关的新闻是,生命人寿联合佳兆业于前日将深圳单宗面积最大的地块收入囊中。不得不承认,随着安邦保险和生命人寿去年以来的屡次举牌,二三线险企在资本市场上的影响力已逐渐扩散。但这也不禁让人困惑:它们怎有如此雄厚的经济实力?

随着生命人寿在资本市场的高举高打,对生命人寿特别是对其股东背景种种传闻和猜测开始甚嚣尘上。生命人寿的董事长张峻此前以房地产起家,2008年以前鲜见诸媒体,之后

因控股生命人寿几乎是一夜冒出。有媒体称,生命人寿与“明天系”有千丝万缕的联系,而张峻本人也和肖建华关系颇近。生命人寿的股权结构确实错综复杂,这也成为引起诸多猜想的原因之一。

撇除以上各种猜测,不带任何阴谋论来看,保险公司天然就具备成为资产大买家的优势。作为契约型储蓄机构,保险公司特别是寿险公司,能够对未来年度的资金需求做相对准确的预测,并且资金体量大、资金成本低,更适于做长期投资。去除保费收入资金,不论是安邦还是生命人寿,自有资金并没有那么庞大。

随着生命人寿举牌金地的事件发展,安邦保险和生命人寿两者的关系也备受关注,两者是一致行动人的猜测从去年以来便不绝于耳。

生命人寿以举牌金地集团扬名,而

安邦也紧跟其后,目前持有10%股份,持股已超越福田投资位列第二;安邦以举牌行受到瞩目,而生命恰好也是十大股东之一,并且两家于去年第四季度双双增持。今年,两位小伙伴一起位列金地董事会候选人,又齐齐在进董事会前火速增持。更容易引起市场联想的是,安邦财险和生命人寿总部都在深圳市福田区益田路,物理距离不过隔条马路。

两家公司的资本运作似乎还没远没停止。从年报披露信息来看,安邦现在位列工行、民生和招行三家银行的十大股东行列,而生命则于去年四季度突击增持了茅台成为第三大股东,更于本月第四次举牌农产品。

随着安邦和生命人寿的进一步发展,不难想象未来它们会有更多的资金用于投资,那么谁会成为金地之后的下一个目标?

中投期货举办 热轧卷板期货产品推介会

证券时报记者 刘雁

4月9日,由中投天琪期货主办,上海期货交易所协办的热轧卷板期货推介会在广东佛山乐从举办。

热轧期货是本年度3月21号才在上海期货交易正式上市的新型品种,乐从作为热轧钢材贸易主要的集散地,有着明显的期货市场需求。此次推介会上,上期所讲师戴一飞、中投期货研究所宏观研究员张伟、中投期货现货子公司总经理刘铁军分别

做了演讲报告。

戴一飞详细介绍了热轧钢材期货的现货交割流程细节,为参与保值客户解决了心中的疑问,同时详细了解了贸易商客户提出的一些反馈,比如交割规则中仓单注册等问题,希望能让规则同样也有利于贸易企业参与最后的交割。

张伟对未来宏观经济及政策做了分析与解读,为贸易商客户经营规划提供了有效的参考意见。刘铁军则对新形势下的参与套期保值经营模式与广大客户做了多层次的交流与沟通。