

继以低佣金制造客户引流的第一场景后,互联网券商第二场景上线

同信证券牵手腾讯 主打投顾+资讯

证券时报记者 刘雁

零佣金产品接连被叫停并未打断券商与互联网巨头深入合作的步伐。传闻多时的腾讯携手同信证券合作项目已低调亮相,由同信证券冠名打造的网上直播股票节目近日悄然在腾讯股票频道上线,“金融资讯服务+投资顾问服务”的合作模式隐现,这也是继“佣金宝”之后又一个登陆腾讯网的互联网证券服务产品。

腾讯内部人士告诉证券时报记者,此前一轮券商与腾讯的合作主要体现在经纪业务领域,未来将在投顾业务,甚至在资管业务方面有所尝试。

互联网巨头频频联手券商

国金证券联手腾讯推出“万二”佣金,率先搅动了经纪业务“一池春水”,中山证券3月底更是联手腾讯推出了更低的零佣金优惠,交易仅收取交易所手续费、过户费等必要规费。不过,有着过度竞争之嫌的零佣金很快被监管部门叫停。

但这并未挫败互联网巨头打造互联网金融平台的雄心,证券公司“傍”互联网巨头的热情也并未受到影响。华泰证券近日便与网易签署《战略合作协议》,启动为期三年的战略合作。在零佣金等“简单粗暴”的竞争策略遭遇喊打后,如何更好地挖掘互联网金融的大金矿,尤其在以交易服务作为引流的第一场景之后,打造互联网券商引流第二场景,成为券商和互联网巨头们创新合作模式的重点。

记者昨日登录腾讯网站,点击进入股票频道“后看点直播”,便进入了传闻提到的同信和腾讯合作项目。与此前国金证券等券商与腾讯合作推出的低佣金卖点不同,该页面的核心内容是同信证券冠名的一档全球直播财经类节目,以及围绕提供股票操作指导的“五



翟超/制图

维诊股”、“专家问答”等栏目。

此前一度传出欲与腾讯合作的券商多达7家,不乏比同信证券知名度更高的券商。腾讯此次为何会选择并无突出优势的同信证券?

同信证券的前身是西藏自治区信托投资公司证券部,当时实际控制人为西藏自治区财政厅。但在2006年公司改制并通过增资扩股过程中,引入了郑州宇通集团成为公司第一大股东。2010年通过受让原股东股权转让的股权,宇通集团持同信证券股权比例进一步提高至70%。

腾讯并非同信证券合作的第一个媒体平台。早在2012年,同信证券就开始与湖北卫视合作证券类直播节目“天生我财”。

此次合作,同信证券和腾讯都异常低调,并未对外透露合作内容,直到双方合作的网上直播证券类节目近日上线,才为外界所知。

合作模式待解

同信证券业务结构较为特别。2012年年报显示,同信证券投行承销收入并不给力,2012年仅27.4万元,而投资咨询服务收入却增长异常迅猛,当年收入达1392.49万元,同比猛增2597%。

这一业务增长还在继续,中国证券业协会公布的2013年上半年证券公司投资咨询业务净收入情况显示,同信证券以2770.89万元的投资咨询

业务净收入行业排名第7位。

腾讯与同信证券此次合作是否将以后者擅长的投顾业务作为切入点?目前仍不得而知。此前同信证券接受媒体采访的资料显示,同信证券从2008年开始就着力打造专业理财服务平台。其中一句介绍更是刻意突出这个理财平台的与众不同,其他券商的产品销售只是一个销售渠道和销售平台,而公司是打造对高端客户的专业理财平台,不是销售平台。

值得注意的是,2012年3月同信证券收购了上海久恒期货经纪有限公司95.5%股权,进一步延伸理财服务业务的内涵。此次同信证券是否与腾讯在期货业务方面也展开全面合作?谜底有待揭开。

长江证券携高分红预案复牌

拟每10股转增10股并派息2.5元

证券时报记者 李东亮

在长江证券和阿里巴巴双双否认收购股权事项后,长江证券今日起复牌。长江证券同时公告了真正临时停牌原因——拟每10股派发现金红利2.5元并每10股转增10股。

上周四午间,深交所公告称,因长江证券发生对股价可能产生较大影响、没有公开披露的重大事项,经公司申请,该股票自4月17日下午开市起停牌,待公司刊登相关公告后复牌。

对于停牌原因,市场流传着两个版本:一是阿里巴巴将收购青岛海尔

持有的长江证券股权;二是长江证券将公布10送10分红方案。

不过,长江证券和阿里巴巴随后双双否认了股权收购事项,而对于高送转方案长江证券则不予置评。

今日,长江证券的公告对临时停牌原因解释称,该公司因讨论关于2013年度的利润分配预案中涉及现金分红和资本公积金高比例转增股本的方案,为避免内幕信息泄露导致公司二级市场股价异动,同时保护投资者权益,该公司于2014年4月17日中午申请了临时停牌。

根据长江证券今日公布的董事会决议,该公司2013年度利润分配

预案为:以公司2013年末总股本23.71亿股为基数,向全体股东每10股派发现金红利2.5元,共计分配现金红利5.93亿元(含税);以2013年末总股本23.71亿股为基数,用资本公积金中的资本溢价转增股本,向全体股东每10股转增10股,共转增股本23.71亿股。

根据年度报告披露,该公司去年取得营业收入30.48亿元,同比增长33.33%;实现净利润10.06亿元,同比增长47.27%;每股收益0.42元,同比增长44.83%。

长江证券董事会表示,今年资本市场将发生重大变革,证券行业差异

化发展开始凸显,市场化竞争将更加激烈。金融市场改革为证券业提供了较好的发展机遇,实质性创新增多,证券公司面临众多业务机会,盈利能力将会持续提升。但随着改革的推进,行业准入门槛降低,互联网经纪商的出现冲击以经纪业务为主的券商,传统通道业务价值下降,行业分化成为必然。

此外,长江证券还通过董事会决议,拟发行总规模不超过人民币50亿元(含50亿元)的公司债券,期限为不超过10年(含10年),可以为单一期限品种,也可以为多种期限的混合品种。

华泰证券设立并购基金 致力推动产业并购整合

华泰证券4月18日对外公告称,旗下华泰瑞联并购基金完成了第一期10亿元人民币募集,这是华泰证券继直投基金、新兴产业投资基金之后成立的另一只专业投资基金。华泰瑞联并购基金致力于同蓝色光标、掌趣科技、爱尔眼科这些有志于成为产业领导者的上市公司合作,通过并购重组方式推动产业整合与升级,同时分享企业成长价值。

华泰联合证券作为华泰证券投行子公司,多年来一直高度重视并购业务发展,目前已经成为国内券商中规模最大的专业性并购团队,连续多年在上市公司并购重组业务排名中名列前茅。在上市公司产业并购迅猛发展的背景下,华泰联合证券的并购业务更是确立了显著的竞争优势。由华泰联合证券持续提供并购服务的许多上市公司,如蓝色光标、掌趣科技等,通

过多年的产业并购和整合,成为各自行业的并购成长典范,也建立了上市公司和投行之间互助共赢的紧密合作关系。

近年来,华泰联合证券依托华泰证券全业务链体系,积极探索并购交易中资本介入的创新模式。2013年在蓝色光标并购博采广告交易中,华泰联合在担任独立财务顾问同时,通过创新性的交易结构引入华泰紫金投资的过桥贷款。此后在蒙草抗旱、立思辰等上市公司的产业并购交易中,华泰证券旗下直投基金华泰创新投资也进行了融资安排。上市公司并购重组中的资本介入和融资,不仅推动了交易的顺利完成,也提高了投行的综合服务能力。

为充分发挥华泰证券的资本优势,提升投行全业务链服务能力,公司依托华泰联合并购业务的品牌优势和

团队力量,组建了并购基金核心管理团队,团队成员不仅并购交易技术娴熟,对并购市场的发展也有深刻的理解,同时在长期市场历练中积累了丰富的并购管理经验。

随着资本市场深入发展和政策环境的成熟,中国并购市场迎来了前所未有的发展机遇,尤其是以资本市场为平台的上市公司产业并购。据统计,从2002到2013年,上市公司首次披露的重大资产重组交易金额从48亿元增长到3522亿元,年均复合增长率高达48%,在2013年上市公司产业并购已经占到并购总量的50%以上。目前中国经济正处于结构调整和产业升级的重要阶段,大多数行业都需要进行整合以优化产业结构、提高竞争力,而龙头上市公司凭借资本市场优势必将肩负起行业整合者的重任。

近几年,市场已经出现了一批拥

有清晰的并购成长策略和高效并购执行力的上市公司,这些公司利用资本市场优势,通过持续并购整合,实现跨越式成长,迅速成为行业的领导者。随着产业发展和市场不断成熟,今后一定会出现越来越多践行并购成长策略的上市公司,围绕产业价值链进行产业收购整合,实现公司扩张和价值成长。

华泰瑞联并购基金的定位就是与蓝色光标、掌趣科技、爱尔眼科这样具有成为行业领导者前景和拥有优秀管理团队的上市公司合作,以资本为纽带,助力这些公司通过分析行业演进与行业价值链建立清晰的并购策略,并推动上市公司进行高质量的并购整合和持续快速成长,从而提升上市公司的产业竞争优势和市场影响力,以此推动中国经济结构优化和升级。(CIS)

花旗中国CEO欧兆伦:管理和团队实力是银行制胜关键

花旗衡量在一个市场的投资,并不是看该市场短期内的经济增长,7.5%和7%的增长率区别不大,重要的是,中国的增长故事——China Story仍会延续。



欧兆伦

证券时报记者 蔡彬

随着信用卡、无担保贷款、本地基金等产品陆续上线,花旗中国的零售产品体系进一步完善,已成为产品条线最齐全的外资银行之一,未来战略部署引来行业关注。

近日,花旗中国首席执行官CEO欧兆伦在花旗中国媒体日上接受了证券时报记者采访,他表示,花旗将继续投资于该行重点业务之一的信用卡业务。另外,他认为银行好比一支足球队,管理和团队实力是制胜关键。

花旗网络规模并不小

证券时报记者:您曾多次强调花旗投资中国市场的长期策略,包括拓展网点、完善产品线 and 增加客户等。随着信用卡的上线,花旗的零售产品线进一步完善,但对比其他外资行,花旗在网点拓展上步伐比较谨慎。业内通常认为,零售银行要想在中国赚钱要靠规模效应,那么,花旗的网点拓展策略有调整的必要性吗?未来的策略重点是什么?

欧兆伦:花旗的几个策略中,客户一直是排在首位的,我们要把握好目标客户群、重点客户,无论在全球哪个市场都是如此。至于产品和经营网络,这两个策略同等重要。我们对经营网络的定义比较广泛,不仅包括分支行的物理网点,也包括手机银行、网上银行等,目前花旗中国的网点中,智能网点的数目占比早已过半,通过电子银行技术,与客户全方位接触;另一方面,每家支行都提供齐全的零售产品,因此花旗每家网点规模都比较大,并不比其他外资银行小。

我认可规模效应这一观点,但规模又要相对于银行目标客户而言。例如,花旗中国信用卡的卡均月交易额是市场平均水平的2倍多,所以我们不会单独比拼发卡量和客户数。另外我们每年的支出高于其他外资银行,主要投资在信用卡业务、电子银行上。我们有信心认为,当发卡量达到某个规模时,就会有比较好的回报,而这个规模可能远小于其他银行。

总的来说,花旗的盈利模式跟其他银行有所不同,包括差异化的网络建设,以及突出产品的竞争力等。在优先级上,我们是先定位客户,再看规模和盈利模式,最后看利润增长。

信用卡是我们未来的业务重点之一,还将加大资源投入,首先是因为我们能灵活掌控信用卡销售团队的规模,能克服一些客观条件约束;其次,产品对我们来说很重要,我们希望保持产品的市场领先地位。

证券时报记者:花旗刚在上海自贸区开设支行,深圳前海方面有什么部署?您对前海和自贸区的功能定位以及业务前景有什么看法?

欧兆伦:我们去年也曾拜访深圳市政府,和市领导交流过前海的发展。花旗现在也有一家由原有支行更名而成的前海支行,未来

会搬到前海办公。当然,我所理解的前海不同于自贸区的定位。前海毗邻香港,主打的是深港合作,引进香港的经验。不同的改革试验区一定要有差异化的定位,如果定位相同,资源的分配就不是最有效的。

花旗集团在香港也有一个很大的团队在关注前海发展,花旗中国和他们一直有密切沟通。实际上,不止是在自贸区 and 前海,花旗对包括天津在内的其他改革试验区都有兴趣,我们在环渤海地区的投资力度也很大,任何改革我们都希望能先行一步积累经验。

中国增长故事仍会继续

证券时报记者:近两年一些发展比较顺利的外资行都进行了增资,花旗是否也有增资计划?近年来有些外资行退出中国零售市场,花旗在中国的投资策略有变化吗?

欧兆伦:集团在有需要的时候就会增资花旗中国,但目前还没这个计划。这主要是因为,首先花旗中国目前的资本充足率已达到监管要求;其次我们的业务发展很稳定,资本回报率也不错;对于信用卡等投入较大的业务,我们会把投入期和回报平衡得很好。因此,未来一段时间内花旗中国有充足资本支持未来的业务发展。

另外,花旗衡量在一个市场的投资,并不是看该市场短期内的经济增长,7.5%和7%的增长率其实区别不大,中国目前只是处于一个调整中的经济周期,更重要的是,中国增长故事——China Story仍会继续,首先,中国过去几年的年均经济增长额大概在7000亿到1万亿美元之间,这几乎是半个东盟的规模;其次,中国政府的政策方向是正确的,因此能保持这个增长,只不过会因为基数效应导致增长率下降;最后,当中国经济体量越来越大的时候,市场空间也越来越大,市场机制也将会主导资源分配,外资银行将迎来更多的业务机会。

作为一家外资银行,我们要找准客户和业务定位,什么业务适合花旗做,什么业务不做,要迅速做出决策。随着中国在利率、汇率上的改革力度加大,市场越来越开放,外资行已在境外市场提前适应了这种环境,也有了相应的产品,例如利率、汇率的避险工具。从发达地区的银行业历史来看,经历了利率市场化后,银行提供这些产品所获得的中间业务收入占比迅速提高。

因此,外资行有产品上的竞争优势。当然,中资银行的优势也很多,主要是比外资行更熟悉国内环境。在每家银行都有优势的情况下,最后哪家银行做得最好,就取决于哪家的管理更好,以及哪家的团队更有实力,银行就好比一支足球队”。

经营证券业务许可证(正副本) 遗失公告

日信证券有限责任公司霍林郭勒中心路证券营业部经营证券业务许可证(正副本)遗失,编号为12971028,声明作废。特此公告。

日信证券有限责任公司
二〇一四年四月十七日