

券商预期沪港通27日开通,两地联动频繁

# 对冲基金料成沪港通首批机构投资者

证券时报记者 杨庆楠

沪港通开通在即,内地券商的备战也紧锣密鼓。目前已有海通证券、中银国际证券等 89 家内地券商获沪港通业务资格。证券时报记者获悉,虽然尚未接到正式上线日期,但首批券商上周五已启动预约开户,皆按 10 月 27 日开通的节奏作准备。

尽管港交所尚未公布香港券商名单,但内地券商与香港子公司在业务培训、市场研究和客户服务等方面都已建立了前所未有的密切联系和共享机制,预计对冲基金将成为首批机构投资者。

## 券商预约开户启动

上周五,首批获沪港通业务交易权限的部分内地券商已经启动了预约开户。

据中银国际证券有关人士透露,该公司已于 10 月 10 日获得业务资格,多数沪港通先锋会员已开通港股通业务交易权限,此外还包括少数非先锋会员。截至目前,共有 89 家内地券商获得沪港通业务资格。

记者了解到,各家券商在预约开户方面采用了不同策略,但都不约而同将投资者教育放在重要位置上。

投资者准入更适于慢慢放开,毕竟港股和沪市的投资风格差异较大,境内投资者偏好中小市值股票,但港股 T+0 交易的中小盘容易出现暴涨暴跌,境内投资者不一定适应。“银河证券沪港通小组负责人认为,两地投资者需要一个过程,从而熟悉彼此的投资风格。”

中银国际证券有关人士表示,截至 16 日,该公司预开通客户达 79 户。在预开户初期,中银国际证券并不追求客户开户数量,更注重向投资者有针对性地进一步讲解业务规则和委托协议条款,还需对个人投资者的身份、资产状况、知识水平、



风险承受能力和诚信状况等进行评估和审核。

机构投资者方面,公募基金或私募基金如要参与沪港通,必须在不违反原有协议下,在补充条款中进行修改,而未获新发行的产品则会避开这个问题。

此外,按规定券商自营投资范围界定为境内证券,沪港通涉及港股市场,自营资金可能暂时无法参与。

## 两地机构联动频繁

上周末,内地券商进行了港股通技术系统第二次上线演练,多位券商

人士向记者表示,目前筹备事宜都按照 10 月 27 日开通的节奏作准备。据海通证券公布,港股通投资标的初步统计有 273 只,正式开通前可能会有所变更。

这期间,不少内地券商与香港子公司都建立了前所未有的密切联动机制。

海通证券表示,与海通国际在两地交易信息、投资者教育等方面频繁交流,互补互助,不存在竞争关系。

中银国际证券有关人士则向记者详述了联动机制:“一方面中银国际控股,中银香港协助中银国际证券制订港股通方案,开展人员培训和投

资者教育;另一方面,中银国际证券积极配合准备沪股通业务,开展内部培训等。双方今后在市场信息研究、客户服务等方面,也将建立资源共享机制。”

对于沪港通业务,投资者的参与不会一蹴而就。国泰君安研究所对此的调研显示,国际大型投资机构一般会在相关事项非常确定之后才会发起投资,因此预计对冲基金会成为沪港通第一批机构投资者。这类机构借道合格境外机构投资者(QFII)投资 A 股成本很高,通道费在 1.2%~1.5% 左右,直接通过沪港通通道费仅为 3%,迅速降低了成本。

# 深圳证监局再签备忘录 进一步强化监管合作

证券时报记者 曾炎鑫

证券时报记者日前获悉,深圳证监局与深圳市市场和质量管理委员会共同签署了《深圳证监局与深圳市市场和质量管理委员会关于加强监管合作与信息分享的合作备忘录》,探索进一步加强监管合作。

据介绍,深圳证监局一贯重视监管合作工作,此前已与深圳市中级人民法院、中国人民银行深圳中心支行、深圳市公安局签署合作备忘录,而此次和深圳市市场和质量管理委员会的合作将侧重在企业注册登记、信用信息共享、联合打击非法证券活动等方面。

深圳证监局表示,此次《合作备忘录》的签署,推进了深圳资本市场信用

信息监管体系的建设进程,有效提高了监管效能,通过借力监管、信用监管实现监管合力,是事前审批向事中事后监管转变的有益尝试。此外,这也标志着深圳证监局与深圳地方政府的监管协作范围及内容向深度和广度拓展,积极推动了深圳资本市场金融监管法治体系进程。

下一步,深圳证监局将继续搭建金融监管法治体系,拓宽监管协作的渠道和范围,与中央、地方监管单位在诚信信息共享、信用网络建设、监管执法协作、投资者保护工作等方面不断探索建立全面、深入、持续的合作模式,进一步防范和化解辖区资本市场金融风险,创造良好的金融生态环境,提高资本市场服务实体经济的能力,促进深圳资本市场稳定健康发展。

# 我国金融IC卡发卡量破10亿 已成新发银行卡主流产品

央行昨日公布数据显示,截至第三季度末,我国金融 IC 卡累计发卡量突破 10 亿张,其中全国性商业银行累计发卡量超过 9 亿张,区域性商业银行累计发卡量超过 1 亿张。

2014 年前三季度新增金融 IC 卡发卡量 4.5 亿张,占新增银行卡发卡量的比例超过 80%,前三季度新增发卡量分别为 1.3 亿张、1.5 亿张和 1.7 亿张,发卡进度明显加快,金融 IC 卡已成为我国新发银行卡主

流产品。央行相关负责人表示,近年来央行组织银行业积极推动金融 IC 卡公共服务领域应用、受理终端改造、电子现金跨行圈存、关闭降级交易等工作,取得了显著效果。这为 2015 年全面应用金融 IC 卡奠定了良好的基础,有效提升了银行卡安全性,对我国实现金融普惠发展具有重要促进作用。

(孙璐璐 蔡恺)

# 平安银行邵平: 金融助汽车大国走向汽车强国

平安银行行长邵平日前在 2014 (第五届)全球汽车论坛“发表演讲时表示,作为汽车供应链金融领域的探索者,平安银行将紧跟中国汽车产业转型升级步伐,不断创新商业模式和产品服务,为中国走向汽车强国提供强有力的金融支持。”

## 金融服务助推产业升级

近年来,中国的汽车产业高速发展,已经毫无争议地成为了全球汽车大国。但与此同时,中国汽车产业也隐藏着能源与环境制约、自主品牌竞争力不足等问题。

面对汽车产业的转型升级,邵平提出,银行业要锐意创新,积极提供创新金融服务,助力汽车产业向价值链、产业链的高端跨越。

通过开展新能源车厂与整车厂的订单融资,探索充电桩建设基金与新能源购车支持基金,成立并购基金等方式,银行可以助力新能源汽车的推广,加强产业基础设施建设。通过引入物联网技术,在车辆上安装移动互联网装置,替代人工现场监管,重塑和优化银行信贷业务,可以有效降低人力成本及道德风险,为授信风险防范提供大数据支持。通过互联网金融平台对接汽车企业的线上化需求,银行可以为汽车产业提供电商销售渠道,并依托平台上积累的客户资源优势,撮合汽车厂商与技术服务商彼此合作。”邵平举例说。

在推动汽车产业实施“走出去”方面,银行可以通过形式多样的跨境金融产品体系,包括离岸业务产品系列、国际业务产品系列、并购基金、债券发行等资本运作形式,支持车企跨境投资建厂、在海外建立研发中心、并购海外资产等。

在推进汽车产业链的效率提升上,银行可以通过“互联网金融平台+大数据模型”的方式,通过掌握企业相关运营数据,将企业的“资金流、信息流、物流、商流”合而为一,以此作为授信依据,大幅降低这类企业融资门槛。同时,通过电子商务协同平台

实现供应链上下游之间订单往来、库存变动、运输管理、收付款管理、结算对账等全面的线上化管理,有效降低汽车企业的线上操作成本。此外,银行可以通过多种现金管理产品,实现集团企业内部的资金上调下拨及上下游企业之间的资金余缺共享。

## 汽车后续市场机会多

邵平认为,消费者完成汽车购买并不代表他们的消费终结,后续的汽车维修、配件购买、汽车精品、汽车美容、汽车保险、二手车交易等一系列持续不断的消费需求,为汽车“后市场”的发展提供了丰厚土壤。

这也是金融服务很好的切入点。”邵平举例说,针对个人消费者,可以提供个人新车贷款、二手车贷款、购车附加费用贷款等多种消费贷款产品;针对汽车金融公司、汽车融资租赁公司,可以提供资产证券化产品,帮助他们盘活资产、扩大经营规模、提高资产流动性;针对二手车服务商和汽车精品、配件服务商,可以提供网络金融平台,帮助他们完善网络销售渠道,降低销售成本,提升管理水平。

多年来,平安银行扎根汽车产业,持续深耕细作,积累了丰富的实践经验,展现出鲜明的特色优势。

数据显示,平安银行目前拥有超过 8000 家汽车行业企业客户积累,其中 60 余家整车厂客户覆盖国内大部分主流汽车品牌。而在全国百强汽车经销商集团中,平安银行也已合作 60 余家。该行每年累计注入汽车行业的信贷资金规模接近 3000 亿元。同时,平安银行在个人汽车金融市场份额位居同业第一。

2013 年 8 月平安银行成立交通金融事业部,实行专业化、集约化经营。交通金融事业部将业务深入汽车以外的航空、铁路、船舶等更广泛的领域,同时交通金融事业部持续推进以全产业链金融、综合金融、互联网金融以及融智联盟等为特色的交通金融服务新模式,强化平安银行在交通金融服务的领先优势。(CIS)

# 房企融资结构分化 银行授信标准生变

证券时报记者 梅苑

随着一系列行业金融支持政策的推出,以重资产为行业特点的房企融资渠道正趋多元化。房地产信托投资基金(REITs)、住房抵押贷款证券化(MBS)、上市房企可在银行间发行中票,这些举措正改变着融资大局。

在近日由国时资产、光大银行上海分行、新城地产与中欧校友地产协会联合主办的浦江大资管房地产金融论坛上,参会人士透露,房企至少一半资金仍来源于银行,但在房企自身分化以及国家调控政策背景下,银行的房企客户授信标准正在不断调整。

## 银行授信标准调整

光大银行上海分行的与会高管介绍说,银行的房企客户资金来源中,开发贷占比约 20%,自有资金占比为 40%左右,其他资金来源中,个贷占比

大约 30%,也即资金来源中 50%是从银行渠道获得。

2013 年国内房企的资产负债率达到了 77%-78%,远高于成熟市场 60% 的水平,近年银行涉及房企贷款日益谨慎,授信模式也有所调整。”上述高管说。

首要指标是房企销售金额集中度和销售面积集中度的上升。我国房企数量众多,分化严重,加上近年房地产行业国家调控政策偏紧,各项指标排名靠前的房企显然更受资金青睐,获得银行授信也更加容易。”一位与会的银行授信部人士说。

其次是地域差别。区域发展受人口导入因素影响比较大,房地产市场可能短期内受供给刚性影响,但长期还要看人口因素。”上述光大银行高管说。

基于这一原因,大部分银行仍更多看重房价已处于高位的一线城市房地产市场,其次是热点二线城市和典型二线城市,其中热点二线城市房屋销

售仍会稳中有增,典型二线城市销售平稳,波幅不大,三四线城市则出现下跌趋势。

据同策房产咨询有限公司董事长孙益功展示的全国 42 个重要城市 3 个月移动存销比数据,2014 年 9 月份一线城市房产库存销售状况仍显著好于二三四线城市,如北京 3 个月移动存销比为 13.7 个月,最高的上海为 17.7 个月,二线城市中最高呼和浩特达到 98.7 个月,三四线城市中威海则高达 259.1 个月。

最后,银行对房企授信政策开始倾向于优质民企。房企中排名前 50 的企业股东民营背景资产占比在 60% 以上,而这些民企中 80% 为上市公司,地产行业中国退民进趋势非常明显。”上述与会的银行授信部人士说,国资背景房企可能更注重规模,而民企背景更注重利润,房企股东中有上市民企背景也是银行所看重的。

## 地产商转变融资渠道

融资渠道方面,新城地产副董事长吕小平认为,现有融资渠道已非常丰富,包括开发贷、众筹、信托、资产证券化等,未来将在外部融资增加、融资成本下降和组合融资方面有所体现。

现有监管政策下,来自信托通道的房企资金逐年减少,据陆家嘴信托副总裁叶晓军透露,现在房地产信托的资金规模在所有信托产品中不足 10%。国时资产总经理张群策则认为,未来房地产金融将从由银行主导,转变成为金融机构和非金融机构共同主导。

以复星为代表的房地产企业进一步金融化,房地产基金的兴起以及互联网金融的出现,都将改变房企的融资格局。”张群策说,未来进一步金融化的房企将迎来机会,加速转型成为产业金融体或其他类基金投资管理机构。

# 跳出广告推广 百度携手中山证券推搜索模式

证券时报记者 桂衍民

搜索巨头百度进军证券行业迈出实质性一步。

百度今日携手中山证券正式推出“百度股票”,标志着券商与互联网的合作已从广告模式进入到搜索模式。

## “一键直达”新体验

据悉,“百度股票”的最大特点是,用户使用百度搜索与股票相关的关键词,搜索结果将显示百度股票的链接,用户可以通过百度股票完成中山证券

账户开立,并实现百度账户与中山证券账户绑定。百度股票以快速响应用户的投融资需求为起点,当客户进行相关搜索后,以一键直达的方式为客户提供安全、优惠、便捷的证券理财服务。

在中山证券与百度财富合作之前,客户搜索“炒股开户”,会出现各类信息;合作后,客户的搜索结果中将出现“百度官网金融平台携手知名证券公司网上开户”,用户点击“立即开户”按钮则可直接进入中山证券开户流程。

中山证券表示,使用百度股票开户的用户,不仅可在百度财富频道购买各种理财产品,还可以在中山证券进行股

票交易,享受超低的 0.25%佣金以及“外融通”小额股票质押融资服务。此外,中山证券推出行业首个客户忠诚度管理计划,客户通过证券交易可计入积分,积分将可用于兑换佣金抵扣券、利息抵扣券和投资咨询服务等。

## “搜索模式”新探索

面对互联网的冲击,券商与互联网的合作已成行业趋势,但目前大部分合作采取的依然是“广告模式”,券商“有什么”就在互联网上“卖什么”,客户处于“被营销”的角色。

我们此次和百度财富的合作,突破了业界现有合作模式。”中山证券相关负责人表示,此次合作完全以客户为主导,当用户有需求的时候,快速响应,提供安全、优惠、便捷的产品和服务,真正做到从客户出发,客户需要什么就提供什么。”

百度相关负责人也介绍说,此次合作通过搜索服务与金融服务紧密结合,采取一键直达的方式,改变过去以搜索、分类、筛选,再跳转到不同的证券公司页面一看究竟的体验,使客户的投融资想法在最快时间内得到满足,产生最佳用户体验。