

银行系消费金融公司集中扩容

目前已有4家开业4家筹建

证券时报记者 蔡恺

专注于个人消费贷款业务的消费金融公司正得到银行资本的垂青。目前已有4家银行参股或发起设立了消费金融公司,另外还有至少4家银行系消费金融公司正在筹建,其中不乏上市银行。

消费金融牌照抢手

近日,兴业银行出资1.98亿元,持股66%的兴业消费金融公司在福建泉州成立,这是全国第四家“银行系”消费金融公司。

兴业银行副行长陈锦光表示,兴业消费金融将结合消费金融单笔授信额度小、审批速度快、无需抵押担保、服务方式灵活、贷款期限短等优势,借力互联网趋势拓展个人消费信贷业务,兴业银行将提供资金、人力、技术支持,并在产品开发、风险管理、交叉营销等方面给予支援。

继中国银行、成都银行和北京银行之后,兴业银行是全国第四家正式获得消费金融牌照的商业银行,上述四银行对各自消费金融公司的持股比例分别为66%、51%、51%和35%。

目前,银行系消费金融公司队伍正不断扩容。据证券时报记者不完全统计,由招商银行(通过旗下永隆银行出资)、湖北银行、徽商银行、重庆银行4家银行发起设立的消费金融公司也已获批准筹建,预计很快将正式开业。

为何商业银行出手消费金融牌照?华泰证券银行业分析师张帅认为有两方面原因:首先,消费类贷款质量比较优质,普通个人消费者相对于大中型企业和银行高端客户,议价能力比较低,因此消费金融公司能获得更高的贷款利润,而个人消费类贷款不良率往往低于银行的平均不良率;其次,由于消费



类贷款额度低、笔数高,很难吸引银行个贷部门的积极性,成立消费金融公司,相当于对个贷业务以单独事业部进行专业化、批量化运作,更精准、迅速地发展零售业务。

张帅认为,从16家A股上市银行的数据来看,消费类贷款规模有限,仅有105亿元规模(统计口径包含信用卡、汽车贷款、住房装修等用途的贷款,不含经营类和住房按揭贷款),但从国外发展经验来看,随着中国消费内需的激活,未来“蛋糕”会越来越做大。

银行与消费类民企搭伙

值得注意的是,消费金融公司的股东除了银行外,还包括一些零售消

费类的民企,例如特步和兴业银行合作,合肥百货和徽商银行合作,重庆百货携手重庆银行等。此外,产业资本也开始单独设立消费金融公司。分析认为,银行热衷于“拉拢”消费类民企入股,背后既有政策原因,也有发挥协同效应的优势驱动。

在近日召开的2015年全国银行业监督管理工作会议上,银监会主席尚福林表示要扩大消费金融公司试点范围,广泛吸收符合条件的民间资本参与。

社科院金融所银行研究室主任曾刚表示,上述消费金融公司的民企股东本身就从事实业,并在全国或区域市场居龙头地位,银行与其合作不仅能使消费金融公司的营销模式更为灵

活,而且与实体经济结合的程度更紧密一些。

近日,首家由产业发起设立的产融结合消费金融公司——海尔消费金融公司也获批开业。海尔相关人士表示,海尔消费金融将面向海尔的用户,提供与家庭生活息息相关的金融产品,例如家电、家居、旅游等的消费分期产品。

曾刚认为,以海尔设立消费金融公司来看,从“消费”逆袭“金融”,或许会成为一种更有生命力的模式。消费类企业对消费者的习惯更了解,能更精准地提供消费金融产品,与银行的传统模式产生差异化竞争,这对于消费金融行业的发展将起到很大的促进作用。

国信证券昨上市 A股上市券商已达20家

证券时报记者 游芸芸

国信证券昨日在深交所挂牌上市,成为2012年IPO暂停以来A股第一只挂牌的券商股,至此上市券商达到20家。

挂牌首日,国信证券毫无悬念地涨停,收于8.4元。市场人士表示,结合目前券商股45倍以上的平均动态市盈率,动态PE仅18.8倍的国信证券后期还将有良好表现。

国信证券本次公开发行规模为12亿股,发行价格为每股5.83元,共募集资金69.96亿元。国信证券目前形成覆盖场内、场外两个市场的业务体系,提供证券经纪、投资银行、资产管理、研究咨询、资本中介、柜台市场、资产托管等综合金融服务,并通过全资子公司国信弘盛、国信期货、国信香港分别开展

直接投资、期货业务以及国际业务,初步构建起“全价值链”综合金融服务平台。

中信证券非银分析师邵子钦提出,准企业家制塑造了国信经纪业务典范、提升了投行单兵作战能力,在经纪和投行两项轻资产业务上的优势造就了国信超越同行的盈利能力。新时代背景下,国信创新业务将着力用于总部资源支持和部门间的协作。

国信证券表示,今后将坚持证券公司中介服务的经营本质,促进证券经纪、投资银行、资产管理三大业务的转型升级;大力发展融资融券等资本中介业务、直接投资业务、期货业务和境外金融业务,不断将盈利渠道向低风险、可控风险领域延伸。本次募集资金将计划重点用于融资融券等资本中介业务的开展等。

国元证券两融规模增加20亿

证券时报记者 梅苑

国元证券今日公告,称其董事会已通过议案提高公司两融规模。

调整后,该公司融资融券规模由原来不超过100亿元调整为不超过120亿元,增加了20亿,其中融券不超过8亿元。

太平洋证券 获互联网业务试点资格

证券时报记者 梅苑

太平洋证券今日公告称,近日获得中国证券业协会发函,同意其开展

互联网业务试点。另外,太平洋证券为申万期货提供中间介绍业务也已正式在云南证监局完成备案,并通过检查验收。

公司债+资产证券化 小贷公司瀚华金控破解再融资难题有招数

证券时报记者 蔡恺

3年后公司资产规模将突破1000亿元”,这是瀚华金控董事长张国祥近日在该公司十周年庆典上定下的目标。1000亿元相当于一家小型城商行的规模,瀚华金控的优势在于其善用各种再融资渠道,突破小贷公司的资本瓶颈。

未来将多渠道融资

10年前,瀚华是重庆一家注册资本1亿元的小担保公司,现在已是一家注册资本超45亿元、总资产超100亿元的担保和小贷控股集团。日前,在瀚华金控的重庆总部,董事长张国祥在接受证券时报记者采访时表示,香港上市是公司拓宽融资渠道的关键点。上市后,其迅速通过资产证券化、公司债等渠道进行再融资,壮大规模。

与银行可以吸储并放贷不同,受法规约束,小贷公司的融资渠道

一直受限,大多数小贷公司仅能依靠股东增资和借款、银行借款(不可超过资本金的0.5倍)这几条渠道,规模一般难以做大。

瀚华金控2014年6月上市,融资约14亿元人民币。但张国祥认为,公司的长远目标是全国性金融控股企业,14亿元的融资额并不充足,作为消耗资本金的小贷公司必须多渠道融资。瀚华10月23日公告,拟在境内发行不超过30亿元公司债,用于委托贷款、偿还金融借款以及补充营运资金;12月10日公告称,子公司瀚华小贷5亿元的小贷资产支持证券挂牌转让已获得上交所批复。公司债和信贷资产证券化为瀚华的业务发展引进了新资金。

张国祥表示,资产证券化等融资渠道都是管理层提前就规划的,等到缺资金的时候再想办法,就会错失发展良机”。

在瀚华金控之后,内地小贷公司纷纷寻求香港上市。市场消息称,中国汇通金融控股有限公司、佐力科创小

额贷款股份有限公司以及华丰融资租赁有限公司三家小贷公司分别于今年6月、9月和10月向港交所递交上市申请。

风控是核心

瀚华金控的主营业务包括银行融资担保、小微企业及个人贷款,旗下瀚华小贷在9个省级市开展业务。目前瀚华的主要盈利贡献省份是重庆(占40%),张国祥的目标是未来2到3年内将重庆外市场的利润贡献度提高,真正成为全国性金融企业。

对于小贷行业来说,经济下行导致的信贷违约现象引起了市场关注,瀚华金控今年上半年末的减值贷款比率同比略有增加,折射出全国信贷行业的阵痛,但张国祥并不感到忧虑。他认为,瀚华金控主要从事小额、分散的信贷,能降低违约概率提高收益率;其次,经过一段时间的洗牌,经营不善的中小微企业已被淘汰得差不多了,剩下的企业大面积信贷违约的概率在降低。

在互联网金融浪潮下,瀚华金控运营的开放式资产信息服务平台“瀚华云”也于近日上线,初期的主要方向是向合作金融服务机构输出优质资产信息、做信贷资金对接,资金合作方包括知名P2P(网贷)平台。另外该公司还建立起“瀚华通”(小贷服务平台)等互联网金融服务平台。

不过张国祥强调,互联网金融对传统金融行业的影响不应被过分夸大,虽然互联网思维能提高金融的效率,让更多投资人获益,但互联网金融本质还是金融,而金融的核心是风控,这也是传统信贷企业所具备的优势。

如何理解执行新版《证券业从业人员执业行为准则》 落实《准则》 不断强化“红线意识”

在投资银行业务中,如何避免内幕交易泄露是每个证券从业人员的必修课。作为专门从事投资银行业务的从业人员,在日常工作中会经常接触到普通投资者无法获取的内幕信息。

按照《证券业从业人员执业行为准则》关于内幕交易的禁止性规定,不仅利用内幕信息从事交易属于违规行为,泄露内幕信息或者明示、暗示他人从事内幕交易同样是违规行为。在日常工作中,如果不遵守行为准则要求和公司合规制度,泄露信息的途径防不胜防。

比如,在发送公司同事的邮件中、在讨论项目的会议上、甚至在电梯、食堂与项目组探讨问题的过程中,都可能将内幕信息泄露出去。而这轻则违反自律底线,导致纪律处分;重则触犯刑律,招致个人职业生涯的终结和刑事处罚。发生在身边的各类触目惊心的内幕交易案件,为之提供了最好的注脚。

行为准则要求和公司合规制度不仅是硬性要求,更是保护自身的有力工具。因此,作为证券从业人员,贯彻落实行为准则要求就更多了一份主动和自觉。(之四) (中德证券供稿)

北京试点人身险销售资质分类管理

销售分红险等从业人员须持双证上岗

见习记者 易永英

2015年7月1日起,人身险销售人员需持双证上岗。

昨日,北京保险行业协会和北京保险中介行业协会宣布,人身险销售从业人员的销售资质分类管理试点正式启动。此次销售资质分

类,对近年来北京寿险市场占比最高的分红险增加了销售资质,大量的销售从业人员将纳入分类管理体系,这在全国保险业尚属第一次。

今后,销售从业人员在销售分红险、万能险、投连险和变额年金保险时,除必须持有中国保监会颁发的《保险销售从业人员资格证书》外,还

需要参加由北京保险行业协会统一组织的销售资质考试并获取相应的资质。

资质考试将于2015年1月1日启动,过渡期半年,即自2015年7月1日起,凡是未取得销售资质的人员,将禁止销售上述险种。消费者可登录行业协会网站进行查询和监督。

平安证券2015年证券行业年度策略报告摘要 杠杆提升促业绩,业务转型入佳境

发布日期:2014年12月5日
作者:缴文超 投资咨询资格编号 S1060513080002
罗晓娟 一般证券从业资格编号 S1060114080008

证券三因素法。我们一改过去碎片化的研究模式,将券商业务分为三类,即中介类业务、投资类业务和融资类业务,从而使证券业的研究更具系统性和预见性。

中介类业务。中介类业务包括经纪业务(不含两融业务)、投行业务、投顾业务、新三板挂牌做市业务等。2014年经纪业务在佣金率下滑的大背景下,仍然实现了收入的同比大幅增加,主要是因为经纪业务以量补价和信用交易的反哺作用。预期2015年佣金率下降幅度减缓,经纪业务仍将有较大收入。2014年受益于IPO开闸,投行业务收入增长幅度较大,预计2015年,得益于注册制的推进,投行收入增长幅度仍将较大。

投资类业务。投资类业务分两大类,对内投资称为自营,对外投资即为理财。2014年自营投资规模增长较快,投资收益率也有提升。预计2015年,自营投资收益仍将有较好表现。2014年资管业务规模增长较快,带来了资管业务收入的大幅增加,预计2015年资产证券化将成为资管业务的重要看点。

融资类业务。融资类业务包括融资融券、股权质押、回购等其他形式的资本中介业务。2014年券商两融业务和股权质押业务均有较快增长,我们预计2015年两融余额可能在1.2万亿-1.5万亿之间,股权质押业务规模将有所增长,但是,利差可能随着低利率环境的持续而收窄。

2015年相关热点展望。2015年和券商行业相关的热点,我们展望有三,地方层面是2014年已经开始推进的国企改革,诸多地方性券商,都是当地国资委下属的重要企业,随着越来越多的省市具体国企改革细则的出台,相关券商必将受益;二是金融改革,在发展直接融资的大背景下,券商行业必然受益。三是低利率环境,这一方面有利于券商作为资金的中介商,获得较大的利差收入;另一方面就是券商在转型的过程中,必将提升杠杆,而低利率环境,将降低券商的融资成本。

风险提示:IPO开闸影响二级市场交易量,政策不及预期等。(CIS)