

保监会启动资管业务现场督导 重点检查存款类资管及两融业务

此次现场督导并非面向所有保险资管公司,目前收到通知的有泰康、阳光、华泰等几家

证券时报记者 潘玉蓉

日前,保监会向部分保险资产管理公司发出《关于开展资产管理业务督导的通知》,重点是规范存款类资产管理业务,也包括备受市场关注的融资融券业务。据悉,此次现场检查的时间为2月至3月上旬。

重点督导三类业务

据证券时报记者了解,此次现场督导并非面向所有的保险资产管理公司,目前收到现场督导通知的有泰康、阳光、华泰等几家。

《通知》称,保监会资金运用监管部将对三类业务的合规性与风险性重点督导,一是保险资产管理公司受托开展的投资标的为银行存款的通道类资产管理业务;二是保险资产管理公司通过设立资产管理产品开展的投资标的为银行存款的资产管理业务;三是保险资管设立资产管理产品开展的投资标的为证券公司融资融券业务债权收益权的资产管理业务。

据了解,本次督导内容重点是保险资管公司层面的制度建设、投资决策机制、业务操作流程、风险管理措施,具体业务涉及的资金来源、交易对手、合同条款、交易结构、投资标的、风险管理、投资决策、操作流程以及是否存在利益输送等。

被检查的公司需将存量业务清单、每笔业务涉及的决策文件及合同

原件、银行存款存单及对账单等文件准备好,以供查验。

一位保险资产管理公司人士表示,保险资管的存款类资产管理计划和银行、证券公司都有合作。此次重点检查的存款类业务,尤其是纯通道的协议存款类资产管理计划,防范利益输送是重点内容。

险资参与两融不足4%

上述保险资产管理公司人士表示,保监会的现场检查每年都会,但是侧重点有所不同。本轮牛市伴随着杠杆资金跑步入市,其中也有保险资金的推动。随着市场震荡加大,监管层早就开始关注险资参与两融业务的情况。

1月中旬,方正证券事件发生后,保监会就曾经召集几家保险资产管理公司开会,提示两融业务合规和风险,要求保险资管公司加强对交易对手的甄别,与风控完善的大型券商合作。

本次检查虽是未重点针对两融,但因涵盖两融业务而备受市场各方关注。恰在1月29日,证监会也表示将对46家证券公司融资融券业务开展检查。银、证、保近期“不约而同”地对两融业务的表示关注,不少业内人士认为,这是三大部门合力加码监管,防范杠杆风险。

不过,华泰证券首席分析师罗毅表示,此次检查属日常监管工作,



吴比较/制图

不必过度解读成监管部门联手去杠杆。他认为,此举意在强化操作合规,并非针对杠杆业务。

整体来看,保险资金参与两融的规模不大,此次检查实际影响的资金

规模也有限。数据显示,保险资金参与证券公司融资融券业务处于试点阶段。截至2014年末,实际规模387亿元,在目前超过万亿的两融盘中保险资金的占比不足4%。

线上零售信贷市场将进入“三国演义”时代

证券时报记者 刘筱攸

国内零售信贷市场即将迎来一场刀光剑影。

记者从知情人士处获悉,去年9月获批筹建的招联消费金融有限公司(下称“招联消费”),将于今年二季度营业。这家国内首个具有银行和运营商双背景的消费金融公司,号称将以基于互联网模式的消费金融产品搅局个人消费信贷领域。

落脚于个存小贷的微众银行也将在二季度正式营业,再加上目前传统商业银行推出的创新型信贷产品,这三股力量将在零售信贷线上上演争夺战。

招联消费强势入局

我们目前还在根据业务提出的需求内测,最后上线的到底是纯线上审核放贷还是传统线上加线下套路,我们也还不知道”,不愿具名的深圳市联招信息科技有限公司(下称“联

招科技”开发人士告诉记者。

招联科技是招行与联通在招联消费之前设立的先遣队,一套人马两个公司,招联科技负责IT后台开发,招联消费负责线下消费金融牌照开展业务,两者办公场地一样,领导班子也一样。

上述不愿具名的开发人士透露,招联消费不排除推出基于纯线上申请、审核与发放的贷款类产品。

目前主要几家消费金融公司北银、中银、四川锦程、捷信都没有彻底打破线下网点面签这个桎梏。有着外资背景的捷信,推出的60分钟放款、额度5000到4万的“捷现贷”,只针对以前已经有过贷款申请经历的存量客户;北银的线上贷款平台轻松e贷,则要求借款人持有北京银行借记卡,或是为了后台交叉验证。

如何在现行监管条例下放大招行惯有的零售业务优势以角逐快速放贷,招联消费的做法确实令人期待。招联的野心亦早现端倪,去年公司获批筹建时两大股东就已表明其“与众不同”,互联网金融模式的消费金融业务

是招联消费将来的业务亮点。

这从目前招联消费提出的招聘需求也可见一斑。记者发现,在51job招联消费的专区里,有市场分析、测试开发工程师、网站开发工程师、Java开发工程师等岗位,其中大部分为IT岗。

创新零售信贷产品迭出

如果说微众银行在某种层面上倒逼监管放开“亲见亲签”的制约,那么由它引领的零售银行产品更新风暴,或正从快速放贷这中心向周边蔓延。

我们现在还是以短信推送的形式,定向邀请存量客户来体验“闪电贷”,目前已经覆盖了招行收付易POS和代发工资业务客户。我们现在推出了千万级客户普惠计划,准备让5000多万零售客户都能享受到快速放贷服务”。招商银行零售信贷部“闪电贷”项目负责人告诉记者。

“闪电贷”是招行近期推出的国内首个移动端快速放款的纯线上小额授信类服务。此前银行多与第三方收单

机构、供应链核心企业、电商企业合作,推出基于供应链金融快速放款类信贷产品,而“闪电贷”一开始针对的就是零售端,有别于此前做法。

在被问及实际申请贷款用户在受邀客户中的占比时,前述负责人表示不便具体要求披露,还是比较符合预期的”。他还告诉记者,招行将会与互联网平台展开合作,借助其他大型平台的渠道将产品推送出去。

这么做的不只招行一家。记者获悉,平安银行将于春节前与蘑菇街(垂直类女性购物电商平台)合作,上线一款创新型的理财产品。

各银行都在备战监管放开后的零售新格局。像金蝶、用友,平安已经跟他们开展了合作,跟蘑菇街也是一样,针对年轻的互联网群体,基于分析推出相应产品”,平安银行人士说,平安银行非常注重互联网金融,该行网络金融事业部专门划分为融资、理财、信贷、渠道、电商服务等细分团队。

从组织架构、到决策制定、到后台响应,一场零售产品升级战将拉开序幕。

三家“互联网系”征信企业产品雏形显现

证券时报记者 蔡倩

最近,互联网背景的个人征信企业均在研发产品,并具雏形。其中,芝麻信用推出“芝麻信用分”衡量个人信用,腾讯征信则将利用征信数据与金融机构合作,拉卡拉则已将征信运用于信用卡还款业务。

互联网系征信企业出招

1月初人民银行宣布8家第三方机构可进行开业准备。其中,互联网系“征信企业”引起了市场的关注。阿里巴巴关联企业芝麻信用、腾讯旗下的腾讯征信、拉卡拉旗下的拉卡拉信用这三家征信机构已开始测试征信产品和服务,数据均来源于内部生态系统。

近日,芝麻信用对外宣布,已在部分支付宝用户中进行公测“芝麻信用分”(简称“芝麻分”),以展示用户的信用水平。芝麻分参考了国际上主流的个人信用评分模式,将分值区间设定在350至950,不同区间高低代表了不同的信用水平。目前,该公司已跟租车、租房、婚恋、签证等多领域的合作公司谈定了合作。

腾讯征信曾表示,其征信数据将为金融机构的风险控制提供有意义的参考,已有多家P2P、银行和保险公司表示希望接入腾讯征信服务。据了解,腾讯有8亿QQ账户,5亿微信账户,以及超过3亿支付用户,还有QQ空间、腾讯网、微博等多平台上聚集的庞大用户量,因此腾讯开展个人征信业务具有平台和

渠道上的优势。

证券时报记者近日从拉卡拉获悉,该公司基于信用卡还款客户以及POS(收单)客户的交易数据,向个人客户推出信用卡垫资还款服务,以及向收单客户推出小额贷款服务。据介绍,客户只要一提出信用卡还款需求,拉卡拉后台系统能在30秒内生成审核结果并决定是否放款。

考验数据含金量

值得注意的是,各家互联网系征信机构均宣称自己的征信数据具有比较优势,足以全面判断个人的信用状况。

据芝麻信用的负责人称,和传统征信数据主要来源于借贷领域有所不同,芝麻信用数据来源涵盖了信用卡

还款、网购、转账、理财、水电煤缴费、租房信息、住址搬迁历史、社交关系等方面。该负责人认为,通过长期积累,这些行为轨迹和细节能很好反映一个人的性格和心理活动,更有助于全面判断其信用状况。

腾讯旗下财付通通信业务负责人吴丹曾介绍,腾讯征信的数据来源为自家第三方支付系统内的信用卡还款、交易、支付行为数据,以及用户的网络社区行为表现,虚拟财产等。他举例,如用户拥有一个5位数QQ账号且使用多年将有助于提高信用评分。

芝麻信用则认为,其拥有阿里巴巴电商交易数据和蚂蚁金服互联网金融数据,比纯粹的网络社交数据含金量更高。

华泰证券提高两融 保证金比例至70%

证券时报记者 李东亮

昨日,华泰证券官网发布消息,今起调整标的证券融资融券保证金比例,其中ETF统一调整为60%,股票统一调整为70%,这意味着华泰证券再次提升了两融业务的风控标准,达到业内两融业务风控最高级别。

实际上,华泰证券去年12月7日已发布过调整两融保证金比例的公告,彼时将两融标的证券范围中非沪深300成分股的两融保证金比例统一由60%上调至65%。目前,大型券商中至少有中信和华泰已将两融保证金比例提至70%。在大型券商的示范效应下,不排除更多券商陆续提升两融业务的保证金比例。

新三板标的争夺战打响 联讯证券做市商达15家

证券时报记者 桂衍民

新三板市场的投资热情正被迅速点燃,可见做市商对做市标的争夺火爆可一斑。

1月30日,新三板挂牌券商联讯证券(303099)在惠州举行做市签约仪式,参与该公司做市的做市商刷新纪录达到15家,此前新三板市场挂牌企业做市商最多的为8家。

单家企业做市商达15家

记者获悉,包括主办券商财达证券在内,还有齐鲁、中投、安信、恒泰、广州、东方、华安、国都、华鑫、江海、东莞、国信、兴业共14家券商和华夏资本为联讯证券做市,做市商数量破历史纪录。

联讯证券于2014年8月在新三板挂牌。通过两次定向增发,以不到400万的融资成本募资40亿元,注册资本从5亿元增至约32亿元。短短半年时间,联讯证券在新三板平台上完成转型。

全国股转系统副总经理高振营在接受记者采访时表示,联讯证券挂牌新三板,不仅让其自身得以发展,也为股转系统创造了诸多第一:第一家在新三板实现融资的证券公司;第一家实施股票做市转让的证券公司;第一家推出全员持股计划的证券公司;新三板做市商数量最多的挂牌公司;新三板实现融资规模最大的挂牌公司。

目前新三板挂牌企业有两种交易方式:协议转让和做市交易。截至1月30日,新三板挂牌企业1864家,其中采用协议转让交易的企业1718家,做市交易的146家。在146家做市交易的挂牌企业中,伯朗特(430394)有8家做市商,7家做市商的企业有4家,6家做市商的企业有7家,其他的挂牌企业做市商都在5

家及5家以下。

优质做市标的争夺战打响

联讯证券的确不错,我们也努力了好多次,可惜最终还是没能如愿。”中部某券商场外市场部做市交易业务负责人惋惜地说。

根据新三板的要求,参与做市的挂牌企业需聘请2家以上做市商,每家做市商至少10万库存股,如果挂牌当天立即做市的则做市商必须购买5%或100万股的库存股。也就是说,想成为某家挂牌企业的做市商,首先手中需要拥有一定额度的库存股。

这次争夺得很厉害,我们也才拿到1000万元的份额,还是早先就介入了。”参与联讯证券做市的一家券商透露,这次15家做市商的配售比例无一家满额配售,基本都按照20%比例配售,一些想参与做市的券商还因申请时间滞后、申请额度太小等,错过了机会。

这次定增老股东认购非常踊跃,老股东认购完成后才开始让做市商认购,额度非常紧张,晚些时候想为我们做市的很多券商都没了,其他的想要参与配售的机构就更别提了。”联讯证券副总裁兼董秘苏峰说。联讯证券去年12月24日披露定增方案,拟发行股份不超过20.55亿股,每股发行价格为1.46元,预计募集资金30亿。

根据新三板行情数据,联讯证券1月30日成交价为3.02元,当天成交金额为950.70万元。赚钱效应当然明显啦,1.46元的增发价,换手在二级市场按3元的价格出手,收益就是1倍多。”深圳一位做市业务员私下说,这也是这么多券商争先恐后参与联讯证券做市的根本原因。

据证券时报记者了解,随着做市业务赚钱效应的提升,更多券商在紧急招揽做市业务的同时,也开始四处物色挂牌企业中优质的做市标的,券商对优质做市标的争夺战已经打响。

期货公司参与股票期权 成本高赚钱难

10家期货公司获股票期权交易资格

证券时报记者 曾炎鑫

日前,中国国际期货、南华期货、中信期货等10家期货公司获准成为上交所股票期权交易参与者。不过,由于前期投入大、未来业务优势有限,期货公司的股票期权业务短期内并不具备竞争优势。

10家获准开通股票期权经纪业务交易权限的期货公司包括:永安期货、南华期货、中信期货、光大期货、新潮期货、中国国际期货、海通期货、银河期货、长江期货和万达期货。

南华期货总经理罗旭峰表示,很长时间以来,期货公司只能在狭窄的期货经纪通道领域做业务,但通过股票期权业务,期货公司首次实现将业务领域从衍生品扩展到现货领域,对期货公司业务发展意义重大。

一家总部在北方的期货公司高管对此却并不乐观。他表示,期货业内真正对这项业务“感冒”的公司其实并不多,主要原因是初期投入成本太大。该名高管预计,参与股票期权业务的成本为1500万元至2000万元,大型期货公司尚能承担,但对中小期货公司而言,这相当于要吞噬公司一年的利

润,难以承受。

面对与券商的正面交锋,期货公司也缺乏足够的竞争优势。中信期货副总经理景川表示,期货和券商擅长的领域不同,期货公司对衍生品的理解更为深刻,对期权产品的风控把握会更为到位,但券商在股票投资上则更有优势。不过,具体到销售渠道上,景川坦承券商渠道要远远优于期货渠道,同时考虑到目前投资者的交易习惯,让投资者通过期货公司从事股票期权交易并不太容易。

罗旭峰称,南华期货的阶段性目标,就是能让新业务流畅开展起来且不发生重大风险,通过一段时间的实践,把股票和期权的理论知识转化为实践经验。

对此,中国国际期货副总经理肖容慧表示,中国国际期货是以高端的、复杂的、综合的金融服务为未来发展目标,现在开展股票期权业务及其他金融衍生品业务,都是向这一目标转型的努力,至于能否赚钱不是当前考虑的问题。

此外,在上述北方期货公司的高管看来,10家公司中7家是券商系,从事股票期权业务有足够优势,未来开展业务的问题不大;其余3家都是业内第一梯队。不管是否能够盈利,这都是标配业务。”他说。