

## 新三板做市商排位 中小券商包揽前三

2014年,齐鲁证券以22家做市企业数量领跑,天风证券、广州证券分居第二、第三位

证券时报记者 程丹

随着做市企业的增加,券商在做市商上的竞争开始白热化。

根据全国股转系统公司公布的最新数据统计,在2014年,齐鲁证券以22家做市企业数量领跑全部做市券商,天风证券、广州证券分别以20家、19家居居第二位、第三位,世纪证券、中信证券、国泰君安做市企业数量均在17家或以上。业内人士称,由于新三板业务属于新生事物,券商之间的竞争不存在客户积累及优势资源等问题。部分中小券商开始全面发力,让券商在这一领域的角逐从挂牌企业数量延伸至做市企业数量。

### 做市商多对一成常态

去年8月做市制度推出以来,新三板流动性明显增加。2月2日的市场数据显示,挂牌公司股票成交23504万元,其中做市方式转让的股票成交13268万元,协议方式转让的股票成交10235万

元,做市转让的成交量已经明显高于协议转让。

据证券时报记者了解,挂牌公司只能选择一种转让方式,不能同时兼有,但可以切换。挂牌企业若要申请做市转让,就必须召开股东大会决议通过,然后与做市券商分别向全国股转系统公司提交申请。

值得注意的是,多家此前协议转让的挂牌企业也在陆续变更转让方式,仅上周就有近10家企业将转让方式变更为做市转让。其中,瑞杰塑料有华安证券、齐鲁证券、申万宏源证券、世纪证券、山西证券共计5家券商做市,而近期做市的联讯证券则获得14家券商联合做市,多家做市商为一家企业做市成为常态。

企业采用做市方式,更容易得到市场关注。“一家挂牌企业的董秘表示,做市券商越多,越能说明企业在资本市场得到认可。

据悉,目前已有多家基金公司推出针对新三板的专项资管产品,券商提供做市的公司是这些产品优先考虑的投资

标的。

此前,做市券商获得初始库存股票主要来源于股东协议转让,这主要由于从签协议开始,经过公告、董事会、股东大会、报批手续等流程至少需要2个多月。许多挂牌公司为了尽快做市,同时做市商为了尽快争取市场份额,多采用老股东协议转让部分股票给做市商的方式。而随着做市商的增多,许多老股东不愿意协议转让,目前更多挂牌公司选择定向增向做市商提供库存股。

业内人士指出,更多的市场化操作让做市券商可以以市场博弈后的价格获得库存股,有利于企业了解自身定位。

### 中小券商后来者居上

全国股转系统公司最新公布的数据显示,2014年全年,齐鲁证券以22家做市企业数量领跑全部做市券商,天风证券、广州证券分别以20家、19家居居第二位、第三位。从做市成交量来看,东方证券、海通证券、国泰君安则位列前三。

一家券商的新三板业务负责人指出,大券商得益于介入早,得到的库存股较多,做市成交量大;中小券商拿到做市资格晚,后来发力,更多体现在数量上跑马圈地。

以天风证券为例,去年10月底才获得做市资格,但其做市企业数量从去年年底开始就与齐鲁证券不分伯仲。这在广证恒生的分析师袁季看来,得益于其做市新模式——天风模式,即具有做市资格的证券公司在企业做市后,以从二级市场买入的方式获得做市库存股,从而成为企业后续做市商的模式,又因天风证券最为热衷此道,故名为“天风模式”。不过,此模式最主要缺陷是成本较高。

上述人士还指出,不管是做市券商,还是新三板市场上的投资机构,在海量的中小企业中寻找值得做市或者投资的标的,都需要考虑多方面的因素。除了企业质地以外,还有投资成本、股票流动性等问题也很重要。

目前,做市券商共有61家,做市企业已有150家。

## 商业车险费改意见发布 6省市春节后试点

证券时报记者 曾福斌

2月3日,保监会印发《关于深化商业车险条款费率管理制度改革的意见》(简称“意见”),推进商业车险条款费率管理制度改革。保监会人士预计,春节后正式启动试点工作,黑龙江等6省市进入首批试点范围。

据悉,本次《意见》强调逐步扩大财产保险公司定价自主权,以及强化事中事后监管和偿付能力监管刚性约束。

《意见》提出三方面的政策措施:一是建立以行业示范条款为主、公司创新型条款为辅的条款管理制度。二是建立市场化的费率形成机制。中国保险行业协会按照大数法则要求,建立财产保险行业商业车险损失数据的收集、测算、调整机制,动态发布商业车险基准纯风险保费表,为财产保险公司科学厘定商业车险费率提供参考;由财产保险公司根据自身实际情况科学测算基准附加保费,合理确定自主费率调整系数及其调整标准。根据市场发展情况,逐步扩大财产保险公司商业车险费率厘定自主权,最终形成高度市场化的费率形成机制。三是加强和改善商业车险条

款费率监管。

保监会财产保险监管部主任刘峰介绍,本次《意见》出台后,预计春节后印发商业车险费率改革试点方案,届时将正式启动试点工作。据了解,试点范围为6个省市,包括黑龙江、山东、重庆、广西、陕西以及青岛。

刘峰解释,保监会在本次《意见》印发前,就已经在北京、深圳和厦门等城市进行了相关改革内容的试点工作,在吸取上述试点城市的经验后,正式开启本次改革。此次选择这6个省市进行试点,是考虑到这些试点省市在各地具有代表性,也与试点基础情况相适应。

《意见》的印发将产生多方面积极影响。“一是加大简政放权力度,把商业车险产品的制定权交给行业,把产品的选择权交给消费者,使市场在资源配置中起决定性作用,释放保险业创新发展活力,激发行业组织自我管理动力。”一位产险公司负责人分析说。

此次改革将坚持市场化方向,保护保险消费者合法权益,同时按照总体规划,分步实施,做好新旧制度对接。改革的目的是使风险和费率相匹配。”刘峰说。

## 股票期权开启在即 投资者谨慎试水

证券时报记者 张欣然

股票期权渐行渐近。目前,除了80余家券商和10家期货公司获得期权经纪业务资格,首批8家上证50ETF期权做市商名单也已出炉。

在不少业内人士看来,虽然上证50ETF期权推出能为券商带来交易佣金和做市收入,并丰富投资策略,有利于自营和资管业务,但短期对券商实际业务影响有限。记者了解到,由于期权准入门槛较高,目前相关券商50ETF期权开户情况并不乐观。

### 短期难以提振券商业绩

上交所近日称,经上交所组织对相关证券公司进行评选,国泰君安、中信证券、海通证券等8家证券公司成为上证50ETF期权的首批做市商。这也意味着,上述券商又将开辟一项新型收入来源,这无疑是一大利好。

券商自营资金参与期权做市,使其自营另类业务拥有巨大发展和盈利空间。”申银宏源证券一位行业分析师称,券商自营部门还可利用期权管理主动投资风险、优化配置结构、提升流动性等,极大地丰富自营投资策略。

由于初期期权品种较少,成为期权做市商对券商实际业绩影响非常有限。”华融证券证券行业分析师宋蕊称,但长期来看,随着期权品种不断增多,交易不断活跃,有望增厚券商业绩。

上述申银宏源证券行业分析师还表示,期权的推出将对券商及其业务形成利好。具体来看,对经纪业务和机构业务将是重大利好,可吸引投机、高频交易、对冲、套利者。此外,期权推出也将极大

丰富资管产品投资策略,盈利模式更加多元化;资产管理量化、对冲、绝对收益、结构化产品面临巨大发展空间。

值得一提的是,ETF期权的开启对券商两融业务将有两方面影响。上述申万宏源分析师称,利好方面包括:ETF期权客户要求具有两融资格或期货资格,有利于两融业务进一步开发;客户可利用ETF期权管理相关两融业务风险,有助于推动两融业务。不利方面则主要是,ETF期权推出将替代部分两融业务。

中航证券分析师杨鹏飞表示,期权给券商带来的收入以交易佣金为主,考虑到佣金率下滑以及其他业务收入增长等因素,即使从中长期看,预计期权交易不超过10%。

### 50ETF期权开户数寥寥

丰富的投资策略是期权吸引投资者的主要因素之一。”申万宏源研究所认为,不管投资者的风险偏好如何,投资目的如何,总能找到一种或几种合适的投资策略。投资者既可以将期权作为高杠杆的投资工具,也可以用期权作低杠杆投资;期权也是一种对于现货及期货的有效对冲工具,可为投资者降低市场风险;通过现货与期货、现货与期权以及期货与期权的相互套利,市场将更加趋于有效。

不过,证券时报记者从多家已获得期权经纪业务资格的券商处了解到,尽管各家已陆续展开50ETF期权开户工作,目前投资者的开户情况比较一般。

由于期权的准入门槛较高,目前开户情况并不乐观。”深圳中心区某营业部负责人表示,期权开户需要满足“五一无”的严格条件,层层筛选下来,真正符

**ETF期权**

个人投资者期权开户 须满足“五一无”条件:

- 自有资金不低于50万元
- 具有融资融券或金融期货交易经历
- 需对比交易在证券公司6个月以上,具备融资融券或金融期货交易经历或期货公司开户满6个月并具备金融期货交易经历
- 需通过专业测试或期权知识考试
- 没有严重不良诚信记录

杨卓卿/制表 张常春/制图

有金融期货交易经历,且具备期权模拟交易经历。

此外,个人投资者需要在营业现场参加期权知识考试,且期权交易要求个人投资者没有严重不良诚信记录等。

仅资金门槛一项来看,根据中国证券登记结算有限公司发布的2014年12月统计数据,拥有A股流通市值在50万元以上的自然人一码通账户数量仅占5.95%。

## 网购金额高,为何芝麻信用分反而不如人?

被红包、点赞和广告刷屏后,这两天,不少网友的朋友圈又被一个叫做“芝麻分”产品刷屏了。1月28日,中国首个个人信用评分“芝麻信用分”开始公测,网友纷纷晒出自己的“芝麻分数PK”大战。不少聪明的用户发现,平时网购越多不代表芝麻分就越高。而芝麻信用官方也澄清表示,芝麻分采用了不同领域的海量数据,是一个综合评分,与用户网购多少、拥有多少资产没有必然联系。

芝麻信用分推出后,不少网友开心地晒出自己的“高分”,朋友圈瞬间被刷屏。而“资深剁手族”陈小姐却有点不开心:“为什么我的芝麻分只有652分,要知道我在淘宝网上的消费一年超过20万元,闺蜜小琴在淘宝只花了8万元,芝麻分却是716。”

据了解,芝麻信用采用了国际通行的信用分来直观表现用户信用水平高低。芝麻信用分最低350分最高950分,分数越高代表信用程度越好,违约可能性越低。陈小姐652分的分数实际上已经是信用优秀的范围,而小琴716分则属于“信用极好”的情况。

那么芝麻分的高低究竟是如何产生的呢?是不是网上消费越多芝麻分就越高?是不是谁财产多谁的信用分就高?

对此,芝麻信用的工作人员表示,每一个芝麻分数包含用户信用历史、行为偏好、履约能力、身份特质、人脉关系五个维度,因此不能简单用个人资产或者在淘宝网上的消费金额大小衡量。此外,芝麻信用数据还涵盖了信用卡还款、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。用户信用分的高低与网购多少、财产多少没有直接联系,而是与他平时的守信程度有关。

都有可能影响芝麻信用打出的分值。

据介绍,芝麻信用除了会采用用户在互联网上的数据外,还与公安网等众多公共机构有深入的数据合作关系,同时也将开辟各类渠道允许用户主动提交各类信用相关信息。因此,芝麻分是一个通过分析线上线下海量数据而得出的综合评分。

在欧美国家,一个人经常逃地铁票或借钱不还,都将引发找不到工作、租不到房、申请不到贷款等连锁反应。芝麻信用面世后,这样的情形也将发生在我们身边。从这个角度看,芝麻分将推动用户在平时的生活中更加诚实守信,一定程度上约束违约失信的行为。

芝麻信用表示,未来芝麻信用会被应用到生活的方方面面,遇到招聘是否录用、贷款、奖学金是否发放、相亲对象是否可靠等问题,都可以先查一查对方的芝麻分。

(CIS)

### ■ 新闻短波 | Short News |

#### 北京银行将发起设立河北蠡州北银农商银行

北京银行公告称,公司召开董事会通过数项决议,包括发起设立河北蠡州北银农商银行,投资人股该行30%股权;新增发行不超过400亿元信贷资产支持证券;授予ING Bank N.V.同业机构综合授信额度3亿美元,额度有效期18个月等等。(刘筱攸)

#### 邮储银行 为恒大地产授信200亿

昨日中国邮储银行与恒大地产集团签订战略合作协议,双方将在授信、全产业链金融支持、现金管理、票据业务等领域开展全方位合作。恒大地产获得该行200亿元综合授信,这是邮储银行面向企业提供的单笔最大额度授信。(罗克关)

## 券商2014年 共发1918只集合产品

证券时报记者 李东亮

政策松绑外加行情给力,令券商资管业务驶入快车道。据统计,包括展期和分级产品,2014年券商累计新发集合产品1918只,创历史新高。

### “量”、“质”齐升

广发证券资管业务相关人士表示,在“放松管制、加强监管”的政策导向下,券商资管的格局、设计规则逐步迭代,大资管体系正逐步实现。

据统计,截至2014年末,券商资管产品总规模达5367亿元,集合产品总数达3319只,其中混合类产品共989只,股票类产品共39只,产品规模与产品数量均创纪录。

除规模增长外,券商集合产品的业绩也明显提升。海通年年升风险级年收益率达640.55%,位列券商集合产品收益榜单榜首。在灵活配置型集合产品中,广发恒定14号进取排名榜首,年收益率达到223.21%。

2014年,灵活配置型产品平均收益率达19.58%,这是券商资管集合产品的最大亮点。该类资产规模总额创下828亿元的新高,占券商集合产品总额的15.44%。

其中最具代表性的是广发资管恒系系列集合产品,数据显示,广发恒定系列在全部721只灵活

配置型券商集合产品收益率前10中豪取4席,收益前50中占据10席。广发恒定14号、13号、10号和8号4只产品的B份额表现尤其突出,2014年收益率均在200%左右,分列收益率排名的第一、三、四和六位。

此外,渤海证券定增宝系列产品表现也相当不俗,其中渤海定增宝1号C类年收益率达191.59%,另外3只产品年收益率也均在84%左右。

### 定增产品频遭秒杀

凭借远高于其他类型集合产品的收益率,券商资管重点布局的定增类集合产品受到市场热捧,广发“定增宝”系列产品则是典型代表。

据悉,2014年9月以来,广发“定增宝”连续向市场投入了8只定增新产品,相关产品的募集频频上演“秒杀”好戏。“定增宝”1号、2号和3号在6天内完成三连发,均在2秒内被秒杀一空;4号、5号和6号产品也均在10秒内完成秒杀。

另据记者了解,与传统定增类产品仅参与一家公司定增不同,广发“定增宝”通过同时投资多个定增项目以控制风险、提高中标率。

在选择投资标的方面,广发“定增宝”重点关注紧扣国家宏观政策主题、受益于未来经济走势和改革预期的行业。

## 民生银行携手易宝支付 深推小微金融业务

日前,民生银行与国内知名第三方支付企业易宝支付签署战略合作协议,双方将就小微金融业务展开深度合作,运用最新的移动互联网、大数据和云计算技术,研发支持小微企业发展的包括融资、支付结算等金融服务产品。

据悉,本次易宝与民生银行的战略合作重点之一就是推出POS流水贷产品,相比传统贷款模式,该产品具有手续简、贷款易、审批

快、额度高、利息省等诸多特点,将更优质服务小微金融企业。此外,易宝和民生银行还将加强在金融创新领域的合作,联合开发新产品,并在此基础上共同开展业务试点。

民生银行小微金融部负责人陈大鹏表示,当前移动互联网正向智能互联加快转变,这给民生银行提升小微金融提供了良好机遇。

(牛溪)