

响应国务院“互联网+”计划

# 中证协急催券商报互联网证券规划

证券时报记者 桂衍民

“互联网+”计划正在发酵,互联网证券业务将率先掀起一波新高潮。

昨日,中证协向境内券商发布通知,要求各证券公司积极响应两会期间政府工作报告中提出的“互联网+”行动计划,在5月31日报送各自互联网证券业务开展规划。

## 中证协 响应“互联网+”计划

中证协在通知中表示,近日,李克强总理在政府工作报告中明确提出了“互联网+”行动计划。互联网正在掀起金融创新的浪潮,并深刻影响我国资本市场格局和证券行业生态。

在刚刚闭幕的全国两会上,李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。一夜之间,几乎无行业不“触网”。业内普遍认为,证券行业也非常需要一个“互联网+”行动计划。

3月11日,中证协在北京召开互联网金融创新发展培训研究会暨互联网证券专业委员会成立大会。证监会主席助理张育军在会上提出,证券业要拥抱移动互联网,发展互联网证券业务做大做强。

此外,张育军还透露了互联网证券专业委员会2015年的四大工作,即做好互联网金融创新主题、制定证券行业的“互联网+”行动计划、制定互联网证券行业规范,以及加强互联网业务的培训交流,探索互联网金融新的商业模式。

此前,全国人大代表、证监会创新部巡视员欧阳昌琼也认为,证券业的“互联网+”行动计划应包括两大步:第一步,通过互联网+经纪业务+投行业务+资管业务等,以互联网为基础,运用大数据、云计算等技术改造传统证券业务;第二步,在互联网与证券业的融合中创造出超越传统业务、产品、服务和模式的新东西。需要树立互联网思维,而互联网思维有不同的解读,当下应坚持以客户为中心,以市场需求为导向。

中证协表示,为顺应互联网金融发展趋势,推动互联网证券业务发展,提升证券行业服务实体经济水平,各证券公司应当积极探索互联网证券业务模式,开发与互联网证券相适应的产品,研究借力互联网业务平台,设计移动互联网证券业务应用程序,建立互联网证券业务技术系统,制定互联网证券业务风险管理制度,保证有效开展互联网证券业务。

## 券商全员 参与“互联网+”计划

中证协此次要求,各证券公司须于5月31日前向中证协报送互联网证券业务开展规划。值得注意的是,此次报送互联网证券业务开展规划,不仅已获得互联网证券业务试点的证券公司要报送,那些尚未获得该项试点业务资格的证券公司亦被强制要求报送。

尚未开展互联网证券业务试点的证券公司,中证协要求各自提交开展互联网证券业务的实施方案和未来三年业务规划。已开展互联网证券业务

试点的证券公司,中证协则要求务必在原有业务试点基础上,围绕互联网经纪、互联网投资咨询、互联网金融产品销售、互联网资产管理、互联网众筹、互联网P2P融资等,提交互联网证券业务未来三年业务规划和具体业务模式的实施方案。

中证协强调,券商报送的业务发展规划应包含互联网证券业务的整体定位、互联网证券业务与传统业务的分工与协同、业务模式、组织架构与人员安排、账户体系设置、合规与风险管理、技术系统准备、重点业务开展计划以及各阶段的预期目标与实现路径等内容。

自2013年中证协组织开展互联网证券业务试点以来,截至目前,证券行业已有55家证券公司获准开展互联网证券业务试点。既覆盖了中信证券、海通证券这类大型证券公司,也包括了华龙证券、财富证券这类中型证券公司。

最后,中证协强调,该会将汇总各证券公司互联网证券业务发展规划和业务实施方案情况,并报中国证监会机构部。

保监会年内批准18次险企增资

# 安邦天量增资 财险资本跃居行业第一

证券时报记者 曾炎鑫

在保险行业总资产迈入10万亿元资产的新台阶后,保险公司今年以来的增资行动也比以往来得更加密集。据证券时报记者统计,仅3个月多时间,保监会共批准包括保险资产管理公司在内的19次险企增资申请。

众多增资举动中,安邦系两次动辄百亿元级别的天量增资尤为引人注目。3月16日,安邦财险正式被批准增资180亿元,注册资本达到了370亿元,一举超过平安财险的210亿元,成为财险业第一。

此外,在2月份增资至307.9亿元的安邦人寿,仅次于平安财险的338亿元,位居行业第二。

## 第一梯队候选选手

安邦保险在过去两年备受瞩目,业界也多惊讶于安邦保险集团的成长速度,甚至一度将其视为“黑马”和“野蛮人”。但在数次巨额增资和扩张后,这匹“黑马”已经成长为第一梯队候选选手,甚至可能动摇稳固已久的保险大佬排名。

前日,保监会发布公告,正式同意安邦财险增资180亿元,公司注册资本变更为370亿元。本次增资后,安邦财险的注册资本正式超越平安财险的210亿元规模,同时也高于老牌财险公司人保财险和太保财险的148.29亿元和194.7亿元,注册资本规模为财险行业第一。而在2012年时,安邦财险的注册资本还不过只有51亿元。

据证券时报记者统计,过去一年以来,安邦保险集团、安邦人寿和安邦财险总计增资1077亿元。其中,安邦保险集团于2014年4月和11月进行了两次增资,分别增资180亿元和319亿元,令注册资本达到了619亿元,一举成为国内注册资本最大的保险集团;安邦人寿也分别在2014年3月和2015年2月增资80亿元和190亿元,注册资本达到了307.9亿元;安邦财险则于2014年3月增资100亿元,加上今年增资的180亿元,一年时间内共增资280亿元;即便是开业不到一年的安邦养老,也在去年增资28亿元,注册资本达到33亿元。

不过,安邦保险集团并未披露上述增资的资金来源,不排除安邦财险和安邦人寿的增资资金主要来自集团公司的可能。

一位总部在南方的保险公司高管表示,尽管安邦保险的注册资本已经超越各家老牌险企,但安邦保险能否

正式迈入第一梯队行列,还取决于安邦保险集团能否将资金优势转化为业务优势,毕竟安邦保险的保费收入水平还停留在二三梯队水平。保监会数据显示,安邦财险2014年保费收入达到51.35亿元,在全行业排名第十八;安邦人寿去年的保费收入为528.88亿元,在全行业排名第八。

## 年内险企密集增资

随着保险业总资产规模创下新高,险企今年的增资举动也显得比往年来得更为密集。据证券时报记者统计,包括安邦保险集团在内,今年以来保监会共批准了18家保险公司进行增资,包括两家保险资产管理公司。

除了上述安邦保险集团的两次百亿元级增资外,太保财险、太保人寿、人保财险和财产再保险等大型险企也都进行了增资,其中较大规模的包括:人保财险增资12.24亿元,注册资本达到148.29亿元;中国财产再保险增资5亿元,注册资本跨越百亿关口,达到100.32亿元。

一位总部在南方的险企高管表示,增加注册资本除了能够为后续扩大业务规模做好准备外,满足保监会的偿付能力监管要求也是主要目的之一。事实上,除了部分大型险企“不差钱”外,部分一度备受偿付能力困扰的险企也在今年进行了增资。

幸福人寿在2013期间仍处于亏损状态,并且曾在2013年由于偿付能力不足而被保监会暂停新业务,但今年以来增资动作尤为密集。短短3个月时间内,幸福人寿共进行了两次增资,合计增资17.33亿元。1月17日,保监会批准幸福人寿将注册资本增加至53.4亿元;本月3日,保监会再度发布公告,批准幸福人寿将注册资本提升到了56.3亿元。

此外,去年由于偿付能力不足而被保监会发放监管函的信泰人寿和正德人寿也在今年进行了增资。将注册资本提高到26.43亿元后,信泰人寿终于得以顺利解除监管措施,恢复了新业务;正德人寿在去年10和11月累计增资15亿元后,再于今年2月进行增资,将注册资本提高到了38亿元。

目前保险业正处于从“一代”转向“二代”的过渡阶段,有券商分析师表示这将对未来险企的资本需求产生较大影响。长江证券分析师刘俊此前表示,二代对于大中小保险公司偿付能力充足率的影响或有差异,大公司较为受益,偿付能力充足率或有提升;中小险企受到承保业务和资产风险的影响,偿付能力压力较大,或迎来新一轮融资热潮。

# 券商力谋全账户 互联网金融渐进式突围

证券时报记者 杨庆斌

近日,监管层对券商的互联网金融业务推动力度不断加大,先是连续培训、再是拟修改规则,连被叫停近10年的“代客理财”业务昨日都开始征求意见。

证券时报记者多方采访获悉,不管是获得互联网证券试点资格的55家券商,还是监管层拟出台的新规,目前都围绕着“账户”大做文章。而券商在互联网金融方面的进军,已经从最初以低佣金引流客户,到倾力打造账户体系,两种模式渐进寻求突围。

## 监管加码支持

这一次,证监会和中证协对券商互联网金融的支持力度很大。“山西证监局副总裁汤建雄说道,中证协在北京召集各家券商高管进行互联网金融创新发展培训,成立了专业委员会,最关键的是相关账户管理拟出台新规。”

昨日,中证协已下发《账户管理业务规则(征求意见稿)》,提出符合账户管理资格的持牌机构可以代理客户执行账户投资或交易管理。这意味着,被叫停近10年的“代客理财”可能放开。

记者获悉,该意见稿的出台背景,正是基于此前个别券商在互联网金融的业务尝试,这些券商曾提出申请“代客理财”试点但未获准,其中最关键的问题是账户管理。

说起触网,证券网上交易原来是领先的,前些年监管过严,互联网化才逐渐放慢,尤其是手机端,去年才陆续跟上。”汤建雄告诉记者,山西证券目前对互联网金融业务投入很大,平台上线后逐渐拓宽资管等产品服务,不过目前行业做法的差异化不明显,普遍存在第三方软件技术供应商跟不上的问题。

刚刚成立的互联网证券专业委员会,包括40位委员、8位顾问,其中5位来自政府机构,18位来自券商,还有来自互联网公司、技术公司、学术研究机构等行业专家及学者。

来自技术方的交流无疑是我们最看重的。”一位参会的券商人士表示,券商在第三方及互联网巨大的客户流量面前显得弱势,监管放宽券商对账户管理的空间,对新浪财经、金融界、支付宝钱包等试图打入证券交易市场的互联网企业会形成一定利空。

## 倾力打造全账户

早几年就提出“得账户者得天下”的国泰君安董事长万建华,是此次互联网证券专业委员会的顾问,同样企

图打造“一账通超级账户”的平安证券,董事长谢永林则任主任委员。账户”已经成为券商进军互联网金融必须攻克的“堡垒”。

目前55家券商取得了互联网证券试点资格,主要思路都在三方存管以外设立理财账户,同时具备支付功能,这是传统证券账户所不能实现的。

谢永林解释道:针对大众人群的理财产品销售是券商互联网金融业务方向之一。取得互联网证券试点资格的券商可以简化原来新客户需要开立资金账户,办理三方存管的繁琐流程。用户只需有银行卡即可通过三方支付机构完成理财账户开立和产品购买。增加了证券公司理财产品销售的支付渠道,简化了针对理财客户的账户开立流程。”

也就是说,未取得互联网证券试点资格的券商,目前还不允许开展上述业务。早期取得试点资格的券商,如长城证券、齐鲁证券都成立了电子商务分公司,重建账户系统。

目前,部分大中型券商已初步建设了以客户为中心的全账户体系,以国泰君安证券超级账户为例,涵盖了证券账户、期货账户、信用账户、资产管理账户等多种账户功能,同时通过接入央行大额支付系统(HVPS),实现了资金汇划、消费支付、生活服务等多项支付功能的集成。

而平安证券正在打造基于一账通的超级账户体系,它以平安集团旗下的一账通账户为依托,结合平安证券创新的理财账户和资金账户,让客户一次开户,就可以购买平安集团旗下的所有金融产品,并完成医、食、住、行、玩的日常生活中消费支付。

## 渐进式突围

从客户引流到打造账户,券商在互联网金融业务方面呈现渐进式进军。

齐鲁证券网络金融部兼电子商务公司总经理李肇嘉表示,最早在券商互联网金融1.0模式中,证券公司互联网金融业务的开展主要是围绕渠道引流展开,核心是促成渠道用户网上开户和提升市场份额。中小券商通过“用户体验+整合营销+流量导入”可以实现弯道超车。

证券行业的特点,决定了客户开户只是全生命周期的开始,后续客户资产的引入和服务管理都给证券公司提出了新的课题。”李肇嘉如此认为。

而随着协会对证券公司互联网证券业务试点资格的批出,部分大中型证券公司进行了互联网金融2.0模式的探索:即尝试打造全账户体系,依托互联网开展资产管理服务,立足发挥券商的综合金融服务能力,更强调用户规模和客户价值,降低对佣金收入的依赖度,逐步探索理财和交易客户的转化路径;更加重视线下网点,通过线上线下(O2O)的营销服务模式,提升客户服务水平和线下营销引流力度。

李肇嘉表示:1.0模式的本质是引流和导入用户,2.0模式逐步开启了

证券公司围绕着五大基础功能尝试提供综合金融服务的大门,用户从传统的长尾用户扩展到了部分的中高净值用户。”

除了深化支付功能,券商进一步丰富投融资产品线并进行外延扩张,如海通证券入股91金融,广发证券入股投哪网,券商在尝试与网贷(P2P)行业的深度合作;而随着中证资本股权众筹平台上线,部分券商如华融证券、齐鲁证券亦开始尝试私募股权众筹业务。

至于更进一步的3.0模式,部分券商如齐鲁证券已经开始布局。

**55家券商取得互联网证券试点资格**

**互联网证券主要方向**

- 简化理财客户的账户开立流程
- 增加券商理财产品销售支付渠道
- 客户可通过三方支付购买理财产品

注:未取得互联网证券试点资格的券商暂不允许开展上述业务。

彭春霞/制图

财险企业注册资本前五			寿险企业注册资本前五		
排名	公司	注册资本(亿元)	排名	公司	注册资本(亿元)
1	安邦财险	370	1	平安人寿	338
2	平安财险	210	2	安邦人寿	307.9
3	太保财险	194.7	3	国寿股份	282.65
4	国寿财险	150	4	人保寿险	257.61
5	人保财险	148.29	5	太保人寿	84.2

曾炎鑫/制表 彭春霞/制图

# 民生银行“金融e管家”新平台上线

证券时报记者 牛溪

证券时报记者从民生银行了解到,在历时2个月、进行31次版本更新、完成3200多次登录测试后,被命名为“金融e管家”的民生银行客户关系服务平台日前正式上线。

民生银行有关人士表示,民生银行“金融e管家”就是提供深度的数据产品,成为交易的信息中心,提高客户的认可度,清晰回答了“巩固哪些客户?提升哪些客户?培育哪些客户?”三大公司业务转型的关键问题。

民生银行运用大数据开展业务,进行业务模式的创新之处还在

于:一是对线下业务资源的整合。“金融e管家”基于对客户信息更深层的探测,将有效信息放大,筛选出最高效的企业关系群体,优化、加速这一群体的资源配置。二是有前瞻性的整体架构意识。“金融e管家”加大了行内外数据资源的整合力度,构建了客户基因图谱模型和智能产品推荐模型,实现客户价值的最大化。

据悉,为更好地适应公司业务转型的需要,民生“金融e管家”将围绕聚焦重点行业、重点区域、战略客户”,同时聚焦核心大客户的交易融资等,持续推进二期、三期开发计划,加快推动大数据时代的业务作业模式变革。