

“自发转型”变身“自上而下”推动

# 证券期货基金三大协会领命会战“互联网+”

证券时报记者 杨庆婉

互联网还是把金融行业给惹急了。

被“惹急”的表现在于,传统金融机构对互联网金融的布局,已从“自发转型”变为由监管到业界“自上而下”倒逼,甚至已上升到了国家战略。

日前,中国证券业协会联合中国期货业协会召集了400名来自券商和期货公司的高管及相关业务负责人,在深圳进行为期两天的闭门培训,证监会主席助理张育军出席并提出六项要求。加上此前的基金业协会培训在内,证券、期货、基金三大协会正蓄势大力支持并推动行业“互联网+”变革。

## 10秒看不懂的产品 就会被淘汰

日前,证券、期货、基金三大协会分别召集了数百名来自行业的高管进行闭门培训,就互联网金融的挑战和未来发展进行研讨。

来自广发基金的副总裁肖雯以一组数据来说明行业的变化:通过银行渠道投资的基金大额持有人中,40岁以上的客户占比超过80%。这意味着年轻客户更愿意通过新兴的互联网移动渠道购买理财产品,而不是银行等传统渠道。

用户花10秒看不懂一个APP就会放弃。“陆金所董事长兼首席执行官计葵生说,对于一个金融产品,用户愿意给出的时间只有10秒,因此包装很重要。非标产品是陆金所擅长包装的,跟传统融资渠道相比,通过陆金所的平台提出融资需求到获得融资的时间大大缩短,提供资料到拿到钱需要20小时,再过1年这个过程只需1个小时。

这样的客户结构和效率正是互联网金融对传统金融的致命威胁。

据肖雯透露,广发基金此前开发了一款定投基金,收益率不错,但由于结构复杂,产品成立后一直少人问津,直到她让一位有互联网背景的员工与产品经理磨合个把月之



后,重新以简单易懂的形式呈现,该产品规模才有所提升。

广发证券信息技术部副总经理兼首席架构师梁启鸿表示,用户体验也是互联网与传统金融的一大区别,曾在雅虎工作的梁启鸿为广发互联网金融团队招聘的第一个员工就是美术设计师,他的目标就是让各终端界面尽可能简洁美观。

## 互联网金融 产品空间很大

在计葵生看来,把互联网当渠道这种想法太狭隘,互联网应该是一个平台。从网贷(P2P)的角度,互联网金融这个平台能解决期限错配的问题,比如有80%的银行理财产品期限是3-6个月,而资产端的融资需求是2-3年,大量的融资需求和理财产品期限并不匹配。

在中国居民投资结构中,债券投资占5%、股票投资占30%、银行

及信托非标准占大头,而互联网金融产品目前的占比只有千分之五,我预计未来会达到10%,空间还很大。”计葵生说道。

而从券商的角度来看,存量客户的服务战和新增客户的跑马圈地还在进行中。

过去12个月,以广发证券为例,自主研发的跨PC端和手机端交易软件用户数多达400万。梁启鸿表示,刚开始几乎没有交易,后来每天几千万觉得很幸福,现在每天10亿感觉很正常。”

伴随着互联网金融的发展,券商展开的依然是客户争夺战。券商在实施互联网金融战略时,需要注意传统交易软件与互联网交易软件的差距:传统交易软件几乎从来不收集分析用户行为数据,甚至放弃交易入口,而互联网交易软件大量收集用户行为,根本不必追赶传统软件,年轻客户直接在平台上成长。”梁启鸿表示。

加紧互联网金融布局是对的,但要想清楚互联网金融在金融生态系统中扮演什么角色,客户定位如何。”计葵生表示,目前越来越多的交易已经不是陆金所自己的平台上完成。最近上市的一家美国互联网公司就是鲜明案例:资产评级非常细,多达36个,而这都是由客户结构决定的,即60%的客户是机构,个人客户只占40%。

再以陆金所为例,目前陆金所有1800个外线员工,投资端通过互联网实现完全没问题,管理方面却面临非常大的挑战。计葵生表示:线下成本不能超过1/4,否则就不能体现互联网的成本优势,这需要找到平衡点。”

## 互联网金融 已属国家战略

如果说过去一年传统金融机构在互联网金融方面的布局是“自发转

型”,那么近日来互联网金融已经从金融机构自身危机感带来的“自发转型”,变为由监管到自律组织推动的“自上而下”的推动,互联网金融的发展甚至已上升到了国家战略。

在互联网金融研修班上,证监会主席助理张育军提出六个要求:

一是建立真正具有互联网思维的团队和企业文化;二是重构基于移动互联网的组织架构;三是建立新型平台型企业,做好金融IT的基础设施建设;四是今年要有至少一项基于移动互联网的业务突破;五是运用一项以上的移动互联网基本工具,如微信等;六是着力开发移动互联网端客户,重视用户体验,培养年轻粉丝。

计葵生认为,再过3-5年评价互联网金融有没有成功,应该看企业融资成本有没有下降。如果融资成本下降,互联网金融对社会的贡献是很大的,实现这个目标的前提是提高透明度,做好流动性,把线上线下的专业优势结合起来。

## 平安任汇川:不排除其他 P2P资产在陆金所交易

证券时报记者 潘玉蓉

日前,在中国平安年报发布会上,该公司高管对市场关注的陆金所去向、互联网金融业务盈利周期、保险投资策略等问题做出回应。

中国平安不久前公布打造普惠金融事业集群的计划,欲将陆金所的网贷(P2P)相关业务模块纳入其中。计划公布后,陆金所未来的发展去向受到关注,新成立的普惠金融团队和陆金所是什么关系?

中国平安总经理任汇川表示,P2P是陆金所受到广泛关注的一个业务,但陆金所不等于P2P,陆金所包括4类业务,即P2P、C2C(个人与个人间电子商务)、B2C(企业对个人电子商务)和B2F(机构客户和金融机构之间资产转让)。陆金所要构建成一个开放的平台,未来不排除其他的金融资产和P2P在陆金所交易。

中国平安新闻发言人盛瑞生表示,普惠金融事业集群的整合,将给陆金所平台提供更多P2P产品,但此举并非是将P2P从陆金所剥离。

任汇川对普惠金融事业群做了说明。他表示,此次整合是基于两个考虑:一是国家战略支持,2015年的政府工作报告中鼓励大众创业、万众创新,实现这一目标需要资金支持;二是市场需求巨大,目前国内消费信贷市场发展非常快,增长空间很大,平安普惠金融事业群未来将面向两类客户——个人金融消费者和包括创业企业在内的小微企业。

中国平安在2014年年报中增加了对互联网金融业务的披露。

在谈到互联网金融子公司的盈利周期时,中国平安董事长马明哲表示,在互联网金融领域,流量的沉淀、客户接触频率以及价值转化是三个关键点。

中国平安的商业模式以交易为根基,相比其他的互联网机构的商业模式而言,中国平安的方向更清晰,更接近于产生价值。

被问到互联网子公司分拆上市进展时,任汇川表示,对一切有利于公司长远发展、符合股东利益的选择持开放态度。

在保险投资方面,中国平安2014年的险资净投资收益率为5.3%,创三年新高。中国平安首席投资官陈德贤表示,去年整体投资策略变化不大。

具体来看,公司2014年固收类、权益类投资都是净买入状态,其中固收类净买入1000亿元,权益类净买入90多亿元。”陈德贤说。

## 银河证券承销企业债 探索灾后重建

证券时报记者 游芸芸

国家发改委对企业债违约高度关注并频频规范企业债发行。

目前,部分证券公司已开始摸索企业债新模式——助力灾后重建,在支持实体经济的同时获取稳定收入。

近几年来,我国一些地区因灾难造成了人民群众生命财产的巨大损失。国务院提出要发挥资本市场功能,支持灾后恢复重建,支持灾区企业和金融机构通过债券市场募集灾后重建资金;鼓励符合条件的灾区企业发行非金融企业债务融资工具、公司债券、企业债券等募集灾后重建与恢复生产所需资金。

灾后重建债券相对于其他品种债券,要求承销商必须拥有较高的产品设计执行等专业资质。其中融资时间短、如何协调各方利益等因素都是摆在承销商面前的难题。

在经过多次调研之后,银河证券将扶持灾后重建作为企业债的突破口,成为2015年邛崃市建设投资集团有限公司芦山地震灾后恢复重建债券(简称“15邛崃债”)的主承销商。

“15邛崃债”募资8亿元,资金期限为7年,募集资金全部用于“4·20”芦山地震邛崃灾后恢复重建项目建设。四川省、成都市等各级政府以对芦山地震灾后恢复重建工作的资金及政策支持为本期债券还本付息提供保证。

据了解,如何对灾后重建项目债券进行抵押担保通常是此类债券的发行设计关键点。

最后“15邛崃债”以发行人及下属全资子公司拥有的6宗国有土地使用权作为抵押担保标的,抵押土地使用权的评估总价值为24.4亿元,是发行规模的3.05倍,足以覆盖本期债券本息偿还。

业内人士表示,灾后重建企业债发行为灾区人民迅速步入正常生活争取更快时间,也为券商债券发行和我国重大灾害救助工作提供了一种新模式。

# 借上市促创新转型 东方证券欲打造一流投行

证券时报记者 梁雪

东方证券今日登陆A股市场,成为第22家A股上市券商。

经过17年的历练,东方证券从一家区域性中小型券商,发展成为一家综合经营业绩处于行业第十一名左右的全国综合性证券公司。截至2014年12月末,东方证券总资产规模达1075.3亿元,营业收入达到55亿元,净利润为23.4亿元,获评A类AA级证券公司。

上市后东方证券的重要目标便是着力集团化发展、打造优秀的金融控股集团,创建具备一流核心竞争力、为客户提供综合金融服务的现代投资银行。

## 倔强追逐上市梦

1997年12月,东方证券的前身东方证券有限责任公司在沪成立,注册资本10亿元。成立之初的东方证券一直扮演着区域性小券商的角色。2003年8月,东方证券变更为股份有限公司,注册资本变更为21.4亿元,公司规模增加超过一倍。

东方证券又于2005年托管北方证券,原北方证券所属的20家营业部变更为东方证券营业部,经纪业务也因此跃上了新台阶。

2007年5月,东方证券再次增资扩股,向全体股东按每10股配售5股的比例进行配售。本轮增资完成后,注册资本由21.4亿元跃至30.8亿元。同年,东方证券提出了IPO申请,正式启程A股上市之路。

不过,受当时全球金融危机影

响,2008年的东方证券自营业务出现了亏损,影响了全年业绩,也致使公司因无法满足证监会对于上市公司3年持续盈利和连续2年成长性指标达标的要求,首次冲刺上市铩羽而归。吸取上市受挫教训,公司经受了2008年金融危机的冲击。随后的2009年~2011年,东方证券实现连续盈利,符合了证监会对拟上市公司财务指标的要求。

2011年11月,东方证券以配股方式再次增资。如此,经过3次增资扩股和股份制改制,东方证券注册资本金达到42.82亿元,并由一家业务单一的经纪公司转身成为了一家拥有全牌照的综合类证券公司。截至2014年11月,东方证券在全国39座城市设有97个分支机构,形成了依托上海、立足中心城市、辐射全国的大型证券公司的经营网络。

东方证券的资管业务在证券行业内一直保持着优势地位。2010年7月,东方证券成立了证券行业内首家全资资产管理子公司——东证资管。截至2014年末,东方证券受托管理的理财产品达137只,受托资金规模近350亿元,集合资产管理业务已形成东方红大集合、东方红小集合系列产品线。多年来,东方证券资产管理业务在产品和业务创新方面一直是行业的领头羊,也创造过业内的多个“首次”。

## 打造一流现代投行

自2004年筹建汇添富基金起,十余年间,东方证券成立了东证期



货、东证资本、东证资管、东方(香港)、汇添富基金、东方花旗,以及东证创新等7家子公司。

北京某大型券商投行部负责人表示,东方证券投资多家子公司,丰富了收入利润结构,经过近十年的发展,东方证券的金融控股集团格局已然形成。”

东方证券提出,上市后公司的重要目标便是着力集团化发展、打造优秀的金融控股集团,创建具备一流核心竞争力、为客户提供综合金融服务的现代投资银行。

在具有一定优势的资管业务上,东方证券将以推动东证资管建成全国一流的资管公司为目标,通

过创新来丰富包括权益类和固定收益类投资在内的产品线,把握股指期货、融资融券、高收益债券等市场新交易机会带来的投资和产品销售机遇,完善量化投资产品结构,逐步做大资产管理的规模。此外,通过优化产品盈利结构和渠道代销结构,提升资管业务的盈利能力和水平,将“东方红”打造成为理财行业的知名品牌。

东方花旗是东方证券与花旗银行强强联手组建的投行子公司,吸纳了业内的投行人才,在首发上市、债券承销、并购重组方面的业绩卓有成效,未来注册制下投行业务具备很强的爆发力。