

# 无惧补贴断奶 新三板火爆直逼主板当年

有券商人士称,当下新三板热度堪比1992年~1994年主板火爆情形

证券时报记者 梁雪

昨日有消息称,此前各地政府对新三板企业挂牌给予的不同补贴目前在全国范围内均已被暂停。该消息还指出,此次暂停是因为国务院下发了规范税收优惠政策的相关通知,地方政府配合通知要求。

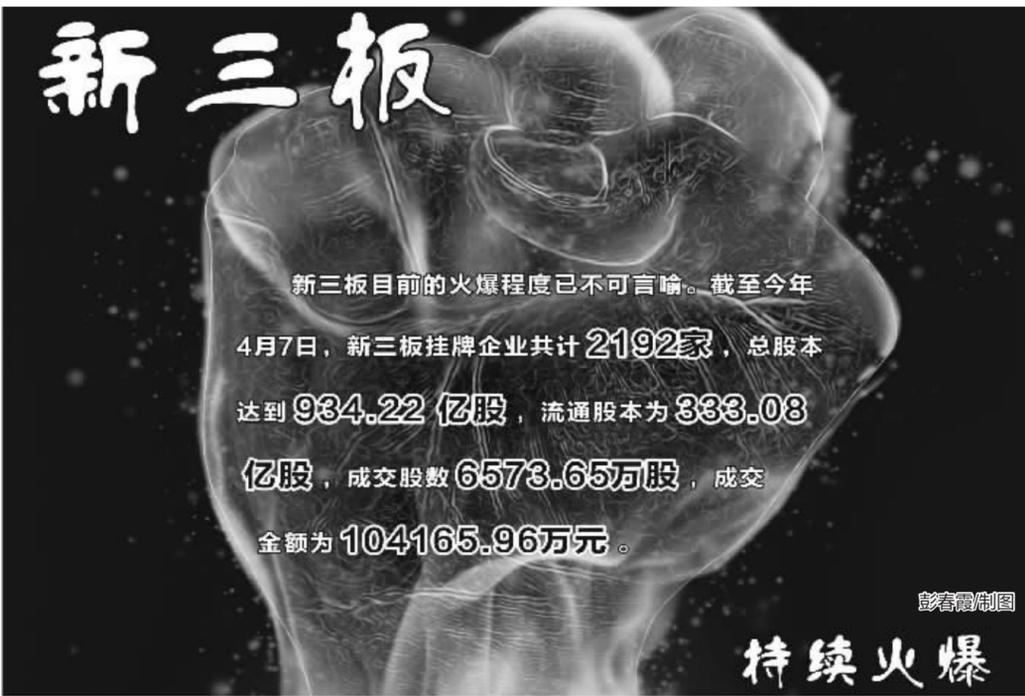
对此,证券时报记者采访了各券商从事新三板业务的相关人士及分析师。其中,齐鲁证券吉祥路营业部市场部工作人员称,目前还没有收到相关通知说新三板挂牌企业补贴被暂停。东方证券新川路营业部总经理段军芳表示,新三板自推出时就没有统一的补贴标准,补贴与不补贴本身就有分歧。即便此次暂停对挂牌企业的补贴,也不会是一个统一的行政行为。政府对新三板的政策扶持将不会变,只是企业在新三板挂牌的积极性已经由自发替代了原有的政府扶持。

## 传挂牌企业补贴暂停

据了解,此前,上海市、北京市、天津市、重庆市、江苏省、浙江省、广东省等多省市均对新三板挂牌企业给予补贴,奖励金额多在30万至200万之间。而昨日有消息称,此前各地政府对新三板企业挂牌给予的不同补贴目前在全国范围内均已被暂停。

“热度多,传闻自然多。”东方证券新川路营业部总经理段军芳称,对于新三板对企业挂牌补贴的消息,首先,即便该消息属实,也不可能是各个省全部照行。因为,据了解,去年已经有部分省份对新三板不进行补贴了,这不是今年才有的行为。而且各个省市县的补贴情况也各有不同。例如,武汉对新三板企业的补贴就很多,但是武汉周边的湖南、江西的补贴就很少。新三板刚推出补贴时,江浙地区的补贴就高达200万,但是其他省市则可能只有30~50万元的补贴。

他还表示,新三板的政策扶持将不



会变,虽然补贴力度或有下降,但是这也许是一个信号,以前新三板需要用资金补贴来刺激,现在已经由自发来替代原有的行政扶持。

申万宏源研究所理财研究部总监桂浩明表示,在新三板刚推出之际,对于很多中小企业而言在新三板挂牌有很大的资金压力,这时政府便出面给予了一定的补贴。但是国务院“62文”推出后,对各项补贴有所限制,再加之越来越多的企业登入新三板挂牌,会给政府一定的补贴压力,因而预计会慢慢地减少或者停止一定的补贴。此外,靠政府补贴也不是长久之计。从长远来看,未来或将停止这项补贴,但是

不可能现在一下子就终止,那就操之过急了。

## 新三板会持续火爆

新三板目前的火爆程度已不可言喻。截至今年4月7日,新三板挂牌企业共计2192家,总股本达到934.22亿股,流通股本为333.08亿股,成交股数6573.65万股,成交金额为104165.96万元。

上海某大型券商相关人士称,新三板如今的热度就如同1992~1994年那会儿主板的热度,历史有着惊人的相似性。东方证券新川路营业部总经理段军

芳表示,新三板不论补贴与否都将持续火爆下去。原因在于新三板解决了我国中小企业融资难的问题。很长一段时间以来,融资难一直是我国中小企业发展的瓶颈所在,而新三板的出现,使得大批中小企业释放了自身的成长性。

段军芳表示,我国的创业板其实是创业成功板,所以对于大多数中小企业解决实质性的融资问题,新三板有着难以复制的优势。我国也曾尝试过通过小贷公司来解决我国中小企业融资问题,但是中小企业若不是有着很强的集团股东背景,很难通过小贷公司进行融资。通过新三板,现在的中小企业的融资难题转变成交给了市场,并由市场来检验。

## 光大证券互联网金融部总经理张怀强:

# 以客户为中心是互联网金融成功的关键

证券时报记者 梁雪

在券业奋力拓展互联网金融,赋予其对于机构发展神奇魔力之际,在券商互联网领域实战十余年的光大证券互联网金融部总经理张怀强表示:“互联网金融,关键在于实现真正意义上的以客户为中心,为客户提供更直接更简洁的服务和产品,为客户创造价值,金融与互联网结合得好将形成金融机构强大的战斗力,结合得不好反而会会影响公司发展。”

## 互联网冲击券商心态

张怀强:证券行业很早就实现无纸化交易,券商使用互联网技术算是很早的,由于证券业务标准且规范化,大量客户的业务可通过互联网远程操作实现,现场交易客户较少,多数业务是不需要去柜台办理的。

随着互联网的发展,给证券行业带来了新的变化。预计“扫码”开通尤其是上海市场允许客户在券商开立账户以后,客户的流动性会随之增加。在我看来,为赢得客户,券商会纠结在两个方面:做平台,流量太小,离爆点太远,靠自身流量或引入流量很难做大;做产品又需要有很深的研发能力,需要人力、资金、知识储备等多层面的支撑。

券商做的平台不是互联网公司的平台,还是要面向客户,以客户为中心,做好产品和服务。首先,平台要足够友好,以方便客户为目的;再者,提供的产品需要足够好,提供的服务对于投资者而言足够优质方便。换言之,要么券商的服务跟上去,要么券商的产品创新跟上去,给到投资者的体验好,客户的忠诚度自然会随之提升上去。

互联网对证券行业的冲击,对中小

型券商而言,危机感表现得特别强。因为中小券商多数依赖于传统经纪业务,随着互联网金融影响,佣金持续走低已成趋势,这势必影响中小券商的业绩。大型券商却不同,他们在投行、资本中介、资产管理、投研、财富管理等领域具备人才和资本的优势。而中小券商较难具备这些优势,如果再在相关业务上不具备持续的投入,客户忠诚度很难提高,流失在所难免。

那中小券商在互联网的冲击下会呈现怎样的状态呢?对于中小券商而言,面对互联网的冲击,未来他们将会产生裂化和变化。一类像湘财证券、西藏同信证券这样的券商,分别与大智慧和东方财富的联姻,主攻互联网证券。而其他的中小券商会呈现出另一种状态,与互联网公司合作,引入一些流量,但面临佣金率快速下滑,合作伙伴可能成为竞争对手。此外,免费服务说起来容易做起来难,互联网的资金投入是很大的,中小券商承受起来比较困难。

大券商面对互联网冲击,内心也很纠结。如果大力发展互联网金融,互联网本身的免费增值性服务会直接影响券商的佣金等收入;但是,大券商不顺应互联网潮流肯定不行。目前,已有多家大券商与互联网公司、银行合作,在第三方支付、P2P、垂直销售、第三方理财、众筹等领域开展合作,顺应互联网大金融理念。

## 发展互联网需纳入公司战略

张怀强:什么样的机制,才能促成各部门与互联网金融部门的对接与协同合作?

张怀强:事实上,券商互联网金融部门会引导各产品部门提供适合互联网销售的产品与服务。证券公司内部需要一定的机制来保障各部门与互联网金融部门的协同合作的,此种机制

涉及到分工与协作机制、内容互通机制、客群共享机制、产品协同机制、利益分配机制等。这些机制如果建设滞后或没有配套建立,将严重影响业务的推进。

张怀强:互联网一直被称为“来得快,去得也快”。一些券商其实并不看好互联网金融会给公司带来业绩增长,您怎么看?

张怀强:对于券商而言,如果想发展互联网金融,一定要纳入公司的发展战略。只有上升到公司战略层面,才会持续不断地去投入推进。例如,平安集团互联网业务便是基于整个集团公司战略发展而铺开的,平安耗巨资投入万里通、平安付、陆金所等。互联网是一个技术密集和人才密集兼具的领域,需要技术的强力支撑,需要营销、推广、管理等方面的人力物力。在我看来,互联网是用来完善公司的服务、产品,影响体系的,它辐射了公司各个体系和环节,不是独立的。所以,互联网金融对于券商而言,是需要服务公司的整个战略布局及实施。

互联网无处不在,传统上,券商里各部门是以牌照为条线来运行,部门与部门之间以前是相对割裂,相对独立的。但是,在互联网冲击下,券商开始向以客户为中心转变。面向客群需求设计产品与服务,服务和产品在后台形成标准化,部门与部门之间建立协作机制。这样一来,机制一旦建立起来,不用每次都去进行沟通,而是当新的产品或服务出现,不管是哪个部门推出,都能够按照已有的规则推送到平台上去,所谓按照既定的游戏规则来操作。以社交化建设交易与销售体系,构建客户行为大数据,通过客户画像、标签系统以及客户行为分析,精准定位客户需求,改进产品、迭代服务,精准推送,实现真正意义上的以客户为中心。

## 怎样用互联网做增量?

张怀强:券商将互联网引入各项业务,最核心的诉求还是如何帮助券商自身实现增量。对于这一点,您如何解

读和看待?

张怀强:券商通过互联网做增量主要体现在几个方面。首先是引流。一些券商现在正在做引流的事情,涉及到引流费用和流量费用。第二方面,券商提供的互联网金融服务和产品本身就是比别家好,口碑出来了,自然就做成增量。第三方面就是券商提供的差异化服务和资本中介服务。例如,券商做两融时会遇到资金不足或风控指标到限,这时,很多客户就想着找资金实力更强的券商。这时,差异化服务和资本中介优势便会为券商带来增量。未来,券商在财富管理方面会往前大步走,真正进入大资管时代。而券商往哪个业务方向推进,互联网就会跟上哪儿。这便是实现增量的所在。

纵观各家券商围绕互联网金融开展的工作,面对互联网冲击,券商现阶段的主要着眼点还是要在建平台的同时,考虑真正意义上的以客户为中心,整合资源及各方利益,为客户提供更加优质的服务和产品。

未来,如果券商牌照放开,将会有更多参与者涌入,基于垄断的行业红利逐渐消失,佣金持续下滑已成趋势,证券行业比拼的还是核心竞争力,包括研发能力、服务能力、资本和人才实力等,通过互联网可提升这些能力。

简而言之,互联网要和公司的战略、架构、体制、体系紧密结合,在互联网必须与公司的转型诉求密切联系在一起。

张怀强:光大证券的互联网金融规划如何,做了哪些方面工作?  
张怀强:光大证券互联网金融部是去年8月份成立,成立伊始,就考虑要利用光大集团牌照金融控股集团资源优势,布局互联网金融业务,构建光大证券的互联网综合金融服务。去年11月,光大证券推出了富尊互联网金融平台,包括富尊网、掌上富尊”手机APP、微富尊官方微信三大服务平台,集成账户自助开立、自助业务办理、股票交易、投资理财、网络融资、投资资讯、消费支付等多功能,推出了一站式互联网综合金融服务。

## 深圳:鼓励市场机构发展资产证券化业务

证券时报记者 曾炎鑫

在继发布深圳新金改“三十六计”(即《深圳市2015年金融改革创新重点工作》)后,深圳市七个部门日前联合发文,推出《关于利用资本市场促进深圳产业转型升级的指导意见》,通过借力资本市场促进产业升级。

据了解,该份《意见》是由深圳市金融办牵头会同深圳证监局,并联合深圳市发展改革委、经贸信息委、国资委、前海管理局、创投办等共七个职能部门联合发布,将从新兴产业企业进入资本市场、并购重组、国资国企转型升级、利用前海资源、市场机构创新、产学研资对接等六大方面明确工作思路,引导市场发展,促进产业转型升级。

在并购重组方面,《意见》明确表示将支持企业利用并购重组机制提升产业层级,发挥产业基金、支付工具等的引导作用,进一步发挥深圳创业投资引导基金的引领作用,推动产业并购基金在深圳集聚,加强并购重组相关的社会保障安排。

此外,该文件对近期市场高度关注的国资国企转型升级话题也有明确表述,提出要进行符合国家和市产业政策导向的

市属国资国企进行产业转型升级,推进市属国资国企利用资本市场实施混合所有制改革,加快新兴产业国资国企股份制改革进度,进一步健全全国资监管与证券监管的沟通协调机制。

值得一提的是,《意见》还鼓励市场机构围绕产业转型升级创新业务方式,加大深圳区域债券市场发展支持力度,解决中小企业融资难问题,鼓励市场机构针对深圳企业创新创业特点,发展资产证券化业务。

据统计,深圳上市公司新兴产业项目累计投入资金中,直接通过资本市场募集资金投入占比达到21.75%。考虑到自有资金中有一部分是募集资金转流动资金后的沉淀,资本市场支持资金金额和比例已接近银行信贷支持资金。特别是在支持产业转型升级启动资金方面,通过资本市场募集资金投入占比超过35%,在各类资金来源中排名第一。

有业内人士表示,在深圳上市公司在产业转型升级过程中,资本市场充分发挥了资源配置功能优势,通过资金募集、并购重组、股权激励等市场化制,提供了重要的支持促进作用,是深圳转型升级取得较好成效的重要因素。

## 时隔三年 A股再现百亿偏股型基金

证券时报记者 杨庆婉

时隔三年,A股市场再现百亿级偏股型基金。

东方证券资管子公司近日发行的一只偏股型基金,原准备15天的募集期,结果不到3天就募集了100亿。自2012年两只沪深300ETF之后,此前就没有哪只偏股型基金的募集规模超过100亿的。

牛市之下各类基金跑步进阶的步伐没有停下,这只百亿级偏股基金的诞生或意味着牛市行情开始进入纵深阶段。

3月30日,东方红中国优势混合型基金正式发行,发行第一天募集份额便突破50亿。随后东证资管决定将募集期限由15天缩短为3天,募集日期提前至2015年4月1日,自2015年4月2日起不再接受申购申请,最终募集规模仍然突破100亿。

此前,管理人东证资管发

行的5只公募基金产品募集规模都在6~20亿左右。Wind数据显示,今年一季度共成立104只基金,平均首发规模为18.39亿元。其中,股票型基金发行40只,平均首发规模为19.95亿元;混合型基金发行44只,平均首发规模为22.24亿元。募集规模最大的中欧精选混合基金也就62.06亿元。

这只百亿规模的基金拟任基金经理杨达治,现任东方证券资产管理有限公司董事总经理、研究部总监兼基金投资部总监,北京大学硕士,投资管理经验丰富。

从基金设计上,东方红中国优势混合基金的投资方向紧扣经济转型趋势,致力于在国家深化改革、经济结构转型的背景下,挖掘符合改革方向,有国际竞争力的行业和企业,其基金合同约定投资于中国优势相关的证券不低于非现金基金资产的80%。

## 财付通宣布停止运营保险超市

证券时报记者 曾炎鑫

网销保险市场减少了一个有力的竞争者。

财付通4月7日宣布,由于业务发展战略变更,从4月7日00:00起正式停止运营旗下开设了近三年的财付通保险超市,并表示已购买且在仍在有效期的保险仍将继续负责跟进。

财付通昨日通过网站、QQ和微信三个渠道发布了上述消息,但对于关闭原因,只是简单地用“业务发展战略变更”进行概括,并未提供进一步的解释。截至昨日,财付通保险超市官网仍可以正常登陆,并仍在展示多款保险产品。

财付通表示,在完全停运之前,用户可以继续选择、购买保险,公司仍将持续提供服务,直至保险超市完全停止运营。停运之后,将不影响已经购买的且仍在有效期内的保险,财付通及保险合作伙伴会对有效保险持续负责跟进。财付通方面表示,对于已购买保险的财付通用户,可通过“财付通保险超市”微信公众号(cftbaoxian)进行业务咨询。此外,财付通方面还向证券时报记者表示,预计在2015年4月10日财付通保险超市业务将正式停止运营。根据业务发展策略,未来财付通仍有可能与合作伙伴一道共同探索新的保险业务合作模式。