

# 微牌照攻防战打响 券商缓冲期内忙加厚壁垒

证券时报记者 刘筱攸

热传已久的券商微牌照,因监管层近日降低准入门槛,支持符合条件的互联网企业发起设立证券期货金融机构”的状态,离落地似乎又逼近一步。

与综合性券商有别的是,被拆分成多个单一业务牌照“微牌照”主打细分路线,或将仅限于并购财务顾问、资产管理、自营及投资顾问,而暂时无缘证券承销、衍生品投资、基金管理等领域。

## 草根和土豪摩拳擦掌

我们以投顾社区起家,这几年已经累积为全国范围内的合作券商输出了15.91万的有效开户用户。如果券商单项业务牌照真的放开,我们首先肯定要拿下经纪业务牌照”,谈及微牌照,金斧子CEO张开兴并不掩饰其凭借渠道优势进入证券业的野心。

这家在线理财超市甚至还向券商看齐,成立了投研中心,定期发布研报。在张开兴的逻辑里,不是手握海量用户就能拿下牌照,风口之下与同行拼资质,具备跟券商一样的投资研究能力和客户服务能力很重要。

这其实是绝大多数互联网平台,尤其是草根系平台的共识。事实上包括BAT大鳄在内的互联网军团,对自身的优劣势看得很清楚,相关人士对记者坦言,互联网公司的天然优势集中在纯线上的标准化业务,如开户、交易,涉及线下的业务,如OTC业务、证

券承销、基金管理等,互联网公司根本没有专业储备。

华泰证券首席分析师罗毅的团队评论称,牌照放开是大趋势,近年来就有预期,但影响不宜夸大。预计是专项牌照放开,新牌照大概率是5选2,只给予部分专项牌照。这很难对现有券商格局形成挑战,而且按照政策落地周期,最快2016年才能落地”,罗毅称。

在技术、资源、人才、经验缺乏储备而且政策尚未松绑的档口下,有财大气粗的土豪同行早已按捺不住,以挥金并购的方式,直接杀入互联网券商城池。

就在16日,停牌两个多月的东方财富因披露了40亿-45亿收购同信证券的方案,复牌便一字涨停。若此举成行,东方财富便相当于获得经纪业务资格,跻身互联网券商,而这与大智慧正式发布公告称85亿收购湘财证券,不过才隔三月之久。

## 券商加厚壁垒

证券业当然没有坐等入侵,而是主动迎击,这从券商频频从产品研发、渠道销售、理财账户体系等层面借鉴或联姻互联网平台可看出。

而现在,监管层亦开始从上游发力,将此前束缚行业的桎梏逐渐松绑。中国证券业协会会长陈共炎透露,今年下半年,互联网证券业务将从试点转常规。

来自证券业协会的数据显示,



吴比较/制图

截至目前共有4批55家公司获得互联网证券业务试点资格,其中只有5家公司实现了理财账户的开户和产品的购买,累计开立注册类账户和理财账户数仅43.27万个。

最重要的是,陈共炎明确点出,除了因为机制类原因(如《证券法》等法规另起的对账户体系、开户方式、财富产品创设等业务层面的制约),证券业应形成合力,革新现有基础设施以支撑互联网证券业务发展。

首先,降低支付成本。目前,行业内的理财账户均与网银或第三方支付相连接,客户划转资金时第三方机构多采取逐笔收费、分段计价的收费方式,如果支付资金金额较少时收取的费率相对较高。客户在互联网理财平台的每笔资金流转多在10万元以下,因此证券公司普遍感到在支付环节的运营成本较高。

其次,建设面向全行业开放的互联网证券云平台。采用传统模式搭建

证券公司独立的互联网平台,系统投入过高,且存在与其他平台进行对接的问题。因此,行业亟须建设面向全行业开放的互联网证券云平台,为证券公司提供定制开发、软硬件托管、技术运营等一揽子服务,方便公司快速开展互联网证券业务。

最后,建立征信体系。互联网证券对个人征信的需求愈发强烈,但目前证券领域缺乏有效的投资者垂直征信体系,行业应该填补空档。

# 上证50中证500期指首日走势分化

证券时报记者 沈宁

4月16日,上证50、中证500股指期货在中国金融期货交易所成功上市。首日两个新指数强弱分化明显,上证50股指期货较挂牌价涨逾7%、中证500股指期货跌逾1%。

在业内专家看来,新股指首日表现总体符合预期,短期内分化格局或将延续。股指本身并不改变股市中长期走势,新股指有望护航A股慢牛。

截至收盘,上证50股指期货共成交156867手,持仓量33464手,主力合约IH1505收于3283.8点,较挂牌基准价上涨7.36%。中证500股指期货

IC1505、IC1506、IC1509和IC1512四个合约开盘交易,其中主力合约IC1505以7790.0点开盘,较挂牌基准价7818.6点下跌1.76%。截至收盘,中证500股指期货共成交123400手,持仓量7940手,主力合约IC1505收于7707.8点,较挂牌基准价下跌1.42%。

股指期货只是一个工具,多空都可以操作。理论和实践都证明股指期货和股市方向并没有必然联系,所谓的“股指上市魔咒”只是国内市场的经验性判断,这种判断本身就缺乏依据,新股指尤其是上证50股指期货首日大涨有力驳斥了

这样一种错误观念。”恒泰期货副总经理、首席经济学家江明德表示。

国泰君安期货分析师毛磊指出,首日上证50强于中证500股指期货,实际上较好地反映了投资者当前的价值判断取向。今年以来,蓝筹股与成长股表现分化明显,中证500指数涨幅超上证50指数达25%以上,虽然中证500指数所包含的上市公司是我国经济结构转型、技术创新升级的重要依托力量,但短期市场受赚钱效应影响对成长股给予了过多溢价。因此越来越多的投资者对于中证500过高的估值出现担忧。股指期货新品种上市,本身对于市场的涨跌没有任何的助推作

用。而在众多机构今年在小盘股盈利丰厚的情况下,中证500股指期货的推出,有利于其通过套期保值等手段做好风险管理,一定程度上加大了中证500股指期货的下行压力。此外,本周公布的一系列宏观经济数据表现低于预期,市场预计新一轮的托底宽松政策很快来临,这也利于蓝筹股的走势。

对于后市,当前在大小盘估值差异依然较大,且蓝筹股受到基本面支撑的情况下,预计上证50以及沪深300股指期货仍有向上表现空间;而短期在资金跷跷板以及部分套保盘介入的情况下,中证500走

势将弱于前者。不过,当前国内经济转型,改革推进的大方向并未改变,中证500指数下方调整空间也将有限,建议做空的投资者注意及时止损。”毛磊认为。

不少机构在首日即参与了两大新股指期货品种交易。淘利资产投研总监肖辉表示,上证50估值较低,多数投资者近期都较为看好,不过涨幅还是有些超预期。我们主要做了一些上证50股指期货的期现套利,尾盘一度升水60多点,算下来年化收益能达到2%;中证500股指期货出现贴水,主要是由于短期市场调整情绪下多空力量不均衡。”

# 神州租车强势驶入“专车”道 豪掷25亿元争做一哥 “两主两辅”打造移动出行入口

## 后发优势明显

面对专车市场的异军突起,国内汽车租赁行业龙头神州租车正加足马力全面追击。继今年1月宣布正式进军专车市场以来,神州租车目前已在全国60个城市推出专车服务,就在上月,公司宣布,未来3个月将持续推出充值送现金券活动。

专车业务要么就不做,做的话就迅速把网铺开。在我们没有进来之前,竞争还不能算开始。”神州租车董事局主席兼CEO陆正耀霸气外露。

事实上,神州租车目前正在尝试打破传统,借着中国互联网的东风,打造一个提供多样化出行解决方案的移动平台。神州租车更像一家互联网公司,而非仅仅是一家传统的汽车租赁公司。”陆正耀表示,未来几年间,汽车消费习惯将发生根本变化;买车的人越来越少,租车或乘坐专车的人越来越多。”

## 斥资25亿元抢占市场

今年1月,神州租车联手优车科技,推出互联网租车品牌——神州专车。对于专车市场的激烈竞争,陆正耀并不介意,并表示更多的竞争将会促进市场发

展。专车市场很大,甚至比传统租车市场更大。”他说。

1月28日,神州租车宣布在全国60大城市同步推出“神州专车”服务,并在全国范围开展为期一年的免费首乘。

时隔一个月之后,神州专车再次宣布,未来3个月持续推出充值送现金券活动,使得乘坐神州专车的费用不仅低于其他专车,甚至会比一些出租车更便宜。

据了解,神州专车今年将在全国60个重点城市发展至少五千万新增用户,以每单补贴50元计算,总计将补贴25亿元。此外,神州专车还推出了充值100元,返100元的活动。

25亿只是我们今年发展新客户的投资计划,全部的资金投入不止这些。”陆正耀称,未来神州租车将“两条腿走路”,自驾车租赁业务与专车服务都将成为运营的侧重点。

按照陆正耀的设想,神州专车将在3到6个月的时间内发展成专车市场的老大。为此,陆表示,中国是个巨大的市场,必须要有足够的粮草,我们做好了打大仗的准备,不管是从资金准备,还是整个合作模式。”

两会期间,交通运输部部长杨传堂在接受媒体采访时公开表示,永远不允许私家车进入专车范畴进行运营。这意味着私家车通过挂靠、加盟出租车服务平台从事运营载客服务将涉嫌违规。

随着监管的收紧,专车之间的竞争势必必要在法律的框架之内,如何转变原有的业务模式,找到差异化的点,是摆在目前很多专车运营商面前的一道难题。

虽然起步晚于竞争对手,但与之相比,神州租车后发优势明显。一方面,公司拥有丰富的车牌资源和自有车辆,是进军专车市场的一大优势,且自有车辆在使用效率上将更胜一筹。另一方面,由于全部亏损将由优车科技承担,神州专车业务并不会对神州租车造成财务压力。

陆正耀称,鉴于神州专车正在补贴客户,未来2至3年间不会盈利。但神州专车的优势在于,司机工资固定、外加浮动激励,无需给他们补贴,从而能够控制成本。收支平衡并不重要;我们现在必须花钱获取市场份额。”他说。

业内人士分析,从商业模式来看,神州专车是固定成本,车辆和司机的新增成本可控,车队运营成本可控。而竞争对手为了争抢车源,必须不断大规模补贴司机,成本水涨船高。

据了解,神州专车司机均为第三方劳务公司的全职员工,按公司要求,这些司机不能挑单接单,同时在接单后10分钟内必须到位。在整体预订渠道方面,除了APP,神州亦非常重视呼叫中心。在专车消费中,电话预订依然重要,主要针对相对成熟、传统一些的客户,手机APP很难覆盖这一类客户。

目前,发展专车业务已成为神州租车的重要业务发展战略。陆正耀表示,发展专车主要有几方面考虑:首先是产业链的延伸,短租、自驾只是“移动出行入口”战略的一部分;其次,专车业务的发展有利于提高神州租车的车辆使用效率;另外,专车业务消费能增加神州租车与神州专车交叉销售的机会,增加客户黏性。

## 抢占移动出行入口

陆正耀表示,神州租车的整体战略

是成为“移动出行入口”,基于这一战略,在客户获取方面没有借道任何第三方平台,始终都是发展自己的客户。

在他的规划中,未来用户无论是否需要司机,都能在神州平台上得到满足。出行是一种多场景消费,包括自驾、代驾等。未来我们将实现“两主两辅”:租车和专车为主,P2P租车和拼车为辅。这些产品都会陆续推出来,所以神州租车肯定不是一家传统租车公司。我们正在一步一步落实战略。”

不仅如此,未来神州租车旗下所有产品的用户数据都将打通,用户只需一个账号登陆就可获取任何一种服务,以此形成品牌、客户的共同营销。

至于在线下体验方面,决定成败的包括价格、车辆库存和服务质量等因素,神州也在努力构建自身特色。

近日,神州租车又与高德LBS开放平台达成战略合作,该平台将全面支持神州旗下租车、专车、拼车等多项互联网用车软件业务发展。业内人士认为,租车、打车、专车等一切与城市出行有关的服务今年或将“打通”,移动出行市场将迎来整合元年。

资本市场对此的认可程度或许可从

# 浦发银行朱玉辰 因身体原因辞任行长

证券时报记者 梅苑

一切都不是空穴来风,一个月来的传闻终于得到证实。

昨晚浦发银行发布公告,称其副董事长、行长朱玉辰因身体原因辞任所有职位,不再担任公司副董事长、董事、行长职务,以及董事会战略委员会委员、提名委员会委员、风险管理及关联交易控制委员会委员的职务,同时公告称刘信义已担任浦发党委副书记,拟提名为行长人选。

朱玉辰2012年10月起任浦发银行行长、党委副书记、副董事长,之前曾任政府机关、期货公司高管以及大商所总经理,中金所总经理,而朱玉辰的请辞,距离其今年10月份的任期结束不到半年。

浦发银行今年以来人事变动频繁,上个月公司曾公告聘任潘卫东、刘以研为公司副行长,潘卫东之前曾任上海信托董事长,刘以研曾为浦发银行人力资源总经理。同时,沈思不再担任董秘职位,但仍为浦发银行董事,董秘一职由副行长穆爽兼任。

朱玉辰在任期间提出了浦发银行发展的“五大战略”,即投行业务、资金市场和金融同业业务、中小和微小企业业务、财富管理、移动金融。另外,朱玉辰还力图解决浦发银行对公业务收入占比过大的问题,提出“三脚凳”转型计划,力图提升零售和金融市场业务占比。

# 华夏银行拟发行 200亿元优先股

相较于很多净利润增幅跌至个位数的银行来说,华夏银行2014年的答卷还算漂亮。

华夏银行发布的年报显示,该行去年共实现营业收入548.85亿元,同比增长21.38%;净利润179.81亿,较上年增长15.96%。

息差收窄促使银行发力中间业务,华夏银行2014年实现中间业务收入89.11亿元,同比增长26.72%。基本每股收益为2.02元,同比提升16.09%;净资产收益率19.31%,同比提高0.01个百分点。

与年报一起出炉的,还有华夏银行的资本补血方案。

华夏银行董事会审议并通过了非公开发行200亿元优先股的方案,以2014年末数据为基础,按照发行规模200亿元进行静态测算,优先股发行完成后,华夏银行一级资本充足率、资本充足率分别提升1.67、1.66个百分点至10.16%和12.69%。

(刘筱攸)

股价窥见。今年以来神州租车股价已经上涨了逾6成,一度触及19.86港元的历史高点。截至4月16日收盘,公司股价报于17.4港元/股。

3月19日,神州租车发布上市后首份年报,业绩表现出色:公司全年净利润达人民币4.36亿元,成功扭亏;截至2014年底,车队规模达63522辆。陆正耀称,短租自驾租车仍是公司的核心业务,而来自专车业务的租车收入预计将强劲增长,两者将形成互补。

而机构对于神州专车的前景也颇为看好。摩根士丹利此前发布研报称,神州专车的快速发展,将为神州租车带来大量收入,预计到2015年底,神州专车车队规模将达到3万至4万辆。招商证券3月发布的研报称,神州专车将是专车市场最大的受益者之一,是神州租车打造“智能出行入口”的第一步,从2015年起将对神州租车的业绩产生可观贡献。

公司未来的战略目标是要打造集租车、专车、拼车等业务为一体的移动出行入口,这种多业务模式的资源互补,相比单独专车运营模式,更有成本和盈利优势。”陆正耀表示。

(CIS)