

期货公司IPO序幕拉开 融资助力拓展创新业务

证券时报记者 沈宁

日前,瑞达期货在证监会网站预披露首发IPO招股说明书,首家在A股IPO的期货公司呼之欲出。种种迹象表明,期货公司上市步伐正在加快,直接融资渠道打开将为行业创新发展提供重要保障。

根据招股说明书,瑞达期货拟在深交所中小板上市,保荐人为中信证券。瑞达期货拟发行不超过1亿股,占发行后总股本比例不低于25%(最终以证监会核定的发行规模为准),发行后规模不超过4亿股。募集资金扣除发行费用后,将全部用于补充公司资本金,扩展相关创新业务,完善公司业务结构,以增强公司的经营实力和抗风险能力。

有业内人士表示,按照一般的流程,预披露标志着证监会已经受理瑞达期货上市申请资料,后面监管部门会进行审核,然后进入“排队”阶段,距离上市通常还需要一段时间。由于今年还要进行注册制改革,这可能会增加变数。不过,首家预披露预示着,瑞达期货很可能成为第一家在沪深证券交易所上市的期货公司。

值得注意的是,期货业上市步伐近年来大幅提速。中国期货业协会官网显示,除瑞达期货外,永安期货、南华期货、鲁证期货、万达期货、弘业期货和创元期货6家公司也完成了股改,其中创元期货已于4月份挂牌新三板。证监会相关人士此前也在公开场合表示,目前多家期货公司在H股、A股IPO上市方面取得实质性的进展,还有很多公司正在筹备挂牌新三板。

南华期货总经理罗旭峰表示,上市解决了期货公司融资通道的困境,不论是传统业务还是创新业务,期货公司都对补充净资本有很大需求。以前监管部门没有放开期货公司直接融资,现在至少解决了期货公司的金融企业国民待遇。打通上市通道对期货公司来说是件好事,期货公司创新余地加大,未来的发展要靠企业自己。

据证券时报记者了解,鲁证期货、



弘业期货正筹备H股上市,在A股IPO方面,除瑞达期货外,南华期货也在积极筹备。新三板也得到不少期货公司青睐,包括海通期货、申万期货等公司都有这方面打算。

上述公司多数都在业内排名靠前。根据2014年期货公司分类评价结果,永安期货、南华期货、海通期货、鲁证期货、申万期货均获评A类AA级,

万达期货、弘业期货、瑞达期货获评A类A级。盈利方面,已经预披露的瑞达期货2014年净利润为10088.96万元,同比2013年度增长36.42%。其他公司2014年最新数据尚未公开,从2013年情况看,永安期货、海通期货当年净利润过亿,此外,鲁证期货、万达期货等多家期货公司财务指标也达到了A股或H股上市条件。

谈到上市问题,海通期货总经理徐凌介绍,随着创新业务加快,期货公司对提升净资本需求越来越强烈,依靠股东增资扩股规模有限。一些期货公司在A股市场上市存在一些障碍,不排除选择到机制较为灵活的新三板挂牌,但从新三板转板主板也可能面临政策障碍,具体如何寻求突破,海通期货还在研究中。

P2P垂直细分时代开启 互联网+农业贷亮相

证券时报记者 刘筱筱

去年下半年开始,细分垂直类网贷平台(P2P)陡然增多,分布于农业、珠宝、新能源等行业。

日前,国内首家农业细分P2P农发贷上线两个月成交额即突破2亿,宣告着互联网+农业风口的开启。

农业细分P2P添新兵

今年P2P的主战场在垂直细分领域。政策导向叠加市场需求,“互联网+农业”有故事可讲。”农发贷董事长陈俊旺日前对证券时报记者说。

近日,农发贷旗下P2P“农发贷”在线上两个月后宣布,注册用户数突破3万,成交额超2亿,两项指标均远高于同期成立的P2P。

农发贷将自己的商业模式归纳为:通过农金圈在全国的数千农家农资经销网络资源,从全国小麦、土豆、香蕉、苹果、茶叶、水稻等主要产区中精选大中型优质种植农户,将农户生产种植过程中的资金需求发布到农发贷平台,投资者的资金以P2P形式直接借给上述农户,以满足农户的农资采购需求。

值得一提的是,瞄准互联网+农业风口的并不只有农发贷,此前,海吉星金融网、宝象金融、金控网贷均推出过针对农贸商户的信贷服务,包括经营权抵押模式、商户间联保模式等。农发贷此番入局,是国内首个专业农业细分领域P2P。

农发贷首席执行官杨世华表示,农发贷在融资方、渠道、风控层面皆有优势:

首先,凭借母公司与国内农药制

剂上市公司诺普信的股权关系(诺普信持股农金圈35%股权),农发贷可以借力诺普信3000多家合作经销商与8000多家零售店发掘优质借款人,亦可凭借该线下网络进行实地贷前尽职调查。

其次,借款源头上,融资方群体大多数跟诺普信、农金圈的业务链条高度吻合,这意味着农发贷可以通过过往交易记录,掌握对方的资产规模、信用状况、资金流向和还款能力等信息。这样就从贷款的发放、监督、回收各环节解决了信息不对称问题,降低坏账率。

上市公司进军P2P第二阶段

截至目前,已有近50家A股上市公司通过注资、增资的方式收购、入股

P2P平台,在一定时间内推高了股价。

与第一阶段上市公司注资P2P大多与主营业务无关不同,在新阶段,上市公司行为显得更为专注和理性:切入业务层面,紧扣供应链上下游进行垂直细分运作。

诺普信表示,将整合农金圈的互联网金融平台资源,面向“三农”提供创新高效的资金融通和信息等服务。不乏综合类P2P人士对此表示艳羡,因为诺普信借由平台将资金贷给农户的同时,亦可以设置相应条件向农户销售农药、化肥和种子,反哺公司的营业收入。

除了农业细分领域外,珠宝行业、新能源行业亦出现了围绕产业链服务的P2P,例如珠宝贷和众信金融。业内人士表示,不难发现,这一阶段P2P已经有了一些股份制银行的事业部制运作思路。

东方资产与蚂蚁金服进行全面战略合作

证券时报记者 朱凯

昨日,中国东方资产管理公司与蚂蚁金融服务集团签署全面战略合作协议。东方资产总裁张子艾表示,除与招财宝平台对接合作外,目前旗下的中华联合财产保险、深圳前海特殊机会投资基金、东方邦信融通控股等各个业务板块,均已开始了与蚂蚁金服的合作。

2006年配合完成政策性不良资产处置任务后,东方资产重组控股了保险、证券、信托、租赁、信用评级等多

家全国性金融机构,目前已是总资产3400亿元、净资产460亿元的综合金融服务集团。

蚂蚁金服首席执行官彭蕾表示,东方资产拥有出色的资产管理与风控能力,招财宝平台则长于用户渠道的运营和资金管理,此次合作是金融与互联网的全面跨界融合,未来双方在技术、数据等领域还会有更深的融合。

东方资产资金交易处高级经理王自强向证券时报记者介绍,具体的合作模式就是,东方资产拿出一些“接地气”的存量资产,通过天津金融资产交

易所挂牌后,在蚂蚁金服的招财宝平台上进行对接。

当被问及具体的资产销售价格时,王自强表示,与招财宝平台合作,看中的是后者对接的1.8亿余额宝用户。从未来趋势看,用户升级理财的需求将十分巨大。因此,相关资产的销售价格也是市场化的。与互联网金融开展合作,顺应了利率市场化及金融脱媒的长期大趋势。

记者了解到,从2014年开始,东方资产就与蚂蚁金服旗下招财宝平台进行合作,第一期的合作规模为20亿

元。此次协议签署,表明双方将在未来开展深层次和全方位的合作。

去年6月,东方资产旗下东方邦信融通控股推出“东方汇”网贷(P2P)平台。今年4月,东方汇与广西支付通商务服务有限公司签订战略合作协议,国资系P2P首次进军第三方支付行业。东方资产正按照“保险+资产管理”双轮驱动的战略定位,依托互联网加速各类业务融合。

截至目前,蚂蚁金服与长城、华融、信达、东方这四大国有资产管理公司或旗下子公司,均建立了合作关系。

招商证券 净资本增长48%达381亿

昨日晚间,招商证券公告,已将发行备案的次级债计入净资本,目前该

公司净资本约为380.51亿元,较一季度末增长47.67%。(杨庆婉)

东北证券 向渤海期货增资3.36亿

昨日晚间,东北证券公告,拟向控股子公司渤海期货增资的议案获股东大会通过。渤海期货原有股东以1元/股进行同比例现金增资,增资后注册资本由现在的1.5亿元增至5亿元。

其中,东北证券增资金额3.36亿元,吉林省融商投资有限公司增资金额0.14亿元。增资后渤海期货股权结构为:东北证券持股比例为96%,吉林省融商投资有限公司持股比例为4%。(杨庆婉)

降息之后再谈资产配置

董希淼

央行又降息了,股市又大涨了。投资理财,是该买股票还是选基金?未到期的存款,要不要提前支取?在“全民理财”的今天,这样的问题经常困扰着投资者。

事实上,无论投资哪一类资产,对于绝大多数投资者而言,理财的目的是简单而相似的,即实现个人资产保值与增值,在可以承受的风险范围内实现投资收益最大化。而资产配置好坏对收益率情况影响巨大。

资产配置对收益率影响大

美国学者Gibson在1986年的研究表明:投资收益的91.5%由资产配置决定。也就是说,剔除资产配置所产生的收益,具体的证券品种选择、择时操作以及其他因素所带来的投资收益占比不足10%。

国内市场有效性不及美国市场,相关研究的结论大多支持70%左右的投资收益来自资产配置。例如,此前上海中银万国证券研究所在《中国资产配置体系研究与构建》的研究中,跟踪我国2002年~2006年间的93只基金的86.9%是由基金的资产配置所决定。

这样的研究结论,与很多人想象中的想法很不一样。比如在股票投资中,很多人认为对个股的选择、买卖股票的时机以及对市场走势的分析等因素才是重要的,其实,这些因素在短期看,可能是比较重要的,但长期看,只有资产配置这个因素才是决定理财投资收益的最重要因素。

资产配置就是根据投资者本身对收益的要求、自身的风险承受能力,以及市场形势的分析和判断进行有效大类资产配置。而在某类资产中具体选择哪个品种、进入和退出的具体时点选择、方式选择,并不是资产配置所关注的重点内容。

三大原则

在我国,绝大多数普通投资者,基本上没有资产配置的理念和行为。国内的各类提供理财工具和理财服务的金融机构,也较少从资产配置角度为投资者提供理财产品和服务。面对形形色色的理财产品和五花八门的投资渠道,普通百姓理财投资要走出误区,重要的就是要进行资产配置,通过科学合理的资产配置达到理财投资目标。以下有三个原则可供参考:

首先,在理财投资中要认识资产配置的重要性。既然投资收益的绝大多数来自于大类资产配置,那么在作出投资决策的时候,大部分时间和精力就应该集中于此。

但实际的情况是,很多人花费相对比较多的时间和精力,考虑应该买入哪只股票、什么价位买入、什么价位卖出的问题。就像在商场购物时,试了件衣服,老板热情地问,“买红色这件还是绿色那件?”消费者往往会欲脱口而出“红色”(或绿色)。实际上,我们首先要考虑的是要不要买衣服,而不买哪件的问题。更何况对股票的选择,

本身就非常复杂,对专业性和时间要求比较高,普通投资者本来就难以做到。

其次,辩证地把握资产配置与分散化投资的关系。有些人看似很重视资产配置,表现之一就是完全的分散化投资,将自己的资产在各大类的资产、产品中平均分配。投资是概率事件,投资的本质就是不断地提高赚钱概率而降低赔钱概率的过程。而简单地分散化投资,对不同投资赚钱的概率大小并不作区分,只是寄望于某些品种的上升来抵消某些品种的下降,通过社会整体进步获得平均回报率。

而资产配置追求的是“提高确定性”,也就是在当时的情况下,分析各类资产赚钱概率的大小,对于赚钱概率大的资产,加大配置比例;对于赚钱概率小的资产,要降低配置比例甚至不予配置。比如,在2008年下半年,经历了风险洗礼的股市投资者如果仅仅只是分散化投资,依然不能避免亏损;而如果选择将大部分资产配置于赚钱概率很高的债券相关产品,则收益率会令人满意。而现在,在资产配置中提高权益类资产(比如股票)的配置可能是明智的选择。

第三,对自己理财投资的行为和结果负责。有专家理财,普通百姓还需要费时费力地自己进行理财投资吗?前面已经说过了,决定投资者的投资收益是资产配置,是不同情况下个人资产在各大类资产之间进行分配和转换,决定90%以上的收益。

再来看一下,对投资者来说,你的证券公司客户经理可以帮你购买国债吗?你的基金公司理财顾问可以帮你购买黄金吗?这些专业人士虽然有一些优化设计过的产品,可以在一定程度上帮助实现资产的配置,但依然无法逃脱行业和个人固有限制。这就需要投资者作出在不同产品间转换的决策。依靠投资者自己的分析和判断,结合自己的需要完成最终的资产配置。在我们的投资决策中,我们可以借助专业人士的力量,但不要迷信于某类“专家”。

资产配置是普通投资者理财的关键所在,所包含的内容绝非上述几个简单的原则所能涵盖。

投资最忌讳的是,将全部资产配置于单一类型资产。在多样化的投资组合中,任何单一资产的波动,都不至于对整体造成更多影响。普通投资者更熟悉投资股票或股票型基金,其实存款、国债、货币型基金等低风险产品也应有一定的投资比例,以降低整个投资组合的风险程度。

对理财规划师而言,应该分析客户自身需求与和资产配置策略的匹配程度,并进行日常监督和定期审查。一个优秀的资产配置方案,永远不能偏离客户的自身需求。所以,无论客户有10万元还是1000万元的资产可用于投资,理财规划师在为他们做需求分析时,要坚持三条:第一,在众多的资产类别中,什么是最适合客户的组合;第二,何时应当改变现有组合内容;第三,何时应当改变目标组合内容。进而配合资产配置策略的灵活运用,使客户实现他们的财务目标。

(作者系中国人民大学重阳金融研究院客座研究员)