

工行互联网棋局再落一子 e-ICBC筹建“参谋总部”

证券时报记者 孙璐璐

今年3月份正式发布e-ICBC战略后,“宇宙行”的互联网棋局昨日再落一子。

工商银行总行人昨日向证券时报记者证实,该行确实正在电子银行部旗下组建互联网金融营销中心,并以此平台去统筹互联网金融相关业务。据悉,这一平台将在工行原有三大平台和三大产品线的基础上组建。

不过工总行人表示,由于筹建工作尚处初期,没有更进一步的细节可供透露。

组建统一平台

一位知情人士对记者表示,虽然融e购“电商平台、融e联”即时通讯平台、融e行“直销银行都有电子银行部的参与,但实际上只有融e购”是电子银行部全程操刀的项目,融e联”和融e行”实际是个人金融部和电子银行部共同开发的产品,客户资源层面更多由个人金融部在主导。这无疑意味着,要将e-ICBC战略推向纵深,一个统一的营销平台势在必行。

我的理解是,这个营销中心是要把分散在各业务线上的营销界面统一化,客户资源的导入主要还是业务部门去负责。”前述知情人士对记者称。这亦与昨日相关媒体披露的该平台主要职责基本相符:一方面牵头负责三大平台和支付、融资和投资理财三大产品的整体营销组织,制定总体市场发展策略、营销规则和目标任务;另一方面直接负责三大平台、e支付、线上POS的建设、运营管理和优化。

以工行的客户体量,其旗下的三大平台业务大多排名行业前列,这亦是e-ICBC战略向前推动基础。公开数据显示,工行互联网金融的三大产品“融e购”今年前5个月累计交易额达900亿元,跻身电商行业前十名。在上周刚与恒大、保利、碧桂园、富力、雅居乐、合生创展国内六家知名房企合作,发展线上房产销售业务。据了解,工行下半年还将推出线上住房按揭贷款服务,以进一步提升融e购”房地产电商的竞争力。



“网贷通”

累计为6.9万户小微企业提供贷款1.6万亿元,余额近3000亿元

陈冬生/制图 张常春/制图

军地位,打造一个全新的“e-ICBC”。中金公司研究部董事总经理毛军华表示,未来3年-5年垂直互联网金融机构进入整合期,互联网巨头将凭借市值优势和生态体系与更多传统金融机构结盟,大型金融机构也将加速转型来试图掌控价值链。

有待继续整合发力

工行董事长姜建清曾不同场合多次表示,要利用全行科技优势与金融实力,通过建立信息经营机制、探索直销银行运作模式、推进线上线下服务一体化进程等有力措施,争取通过几年的超常规发展,确立在互联网金融领域的领先地位。

传统银行业转型发展互联网金融,最大优势或许就是强大的信用数据支持。姜建清表示,作为数据依赖型行业,银行具有完整的数据收集、整理和应用体系,而互联网金融首先具有突出的信用特征。他曾透露,工行从2007年开始

建设数据仓库和集团信息库“两大数据库基础平台”,实现了对全部客户、账户、交易等信息集中处理。以客户信用记录为例,工行对个人客户和法人客户的违约率、违约损失率数据的完整积累长度分别超过8年和6年,并已成为超过1亿个人客户提供主动授信。

据了解,为配合发展互联网金融,工行总行去年组建了信用风险监控中心,实现对全行超过10万亿信贷资产和每年8-9万亿累放贷款的动态风险监控和实施预警控制。截至今年3月末,已累计预警和化解潜在风险贷款4237亿元。

光大证券首席经济学家徐高:

下半年市场主要风险是货币政策可能调整

证券时报记者 梁雪 魏书光

光大证券首席经济学家徐高昨日在2015年中期投资策略会上表示将继续长期看涨股市,但下半年的主要风险将是货币政策可能的调整。光大证券策略分析团队负责人赵扬则称,经济转型催生了此轮牛市,坚定地看好科技股。

GDP同比增长率已经处于2008年下半年以来的最低水平,克强指数也处于今年的最低水平。”光大证券首席经济学家徐高表示,这两个指标反映了实体经济已下滑到了危机的状

况,经济增长下行压力非常大。

然而,在实体经济融资难之际,资本市场却不差钱。徐高称,这是货币传导机制上的问题。他表示,货币政策的传导体现为两个环节:人民银行—银行体系和银行体系—实体经济。而当前第二个环节后者出现了明显的阻塞,也即银行体系没能将资金投资到实体经济中去。

徐高表示,实体经济有相当强的融资需求,但是因为政策导向,导致银行无法满足部分实体经济的融资需求。比如,房地产行业和地方融资平台,是两个传统的融资需求来源。但是,在

经济结构转型过程中,政府有意识地约束了这两个融资渠道获取资金。从去年起,政策定向投向三农和小微,然而这两个领域对资金的需求量实际上却很小。因此,实体经济融资和政策导向形成了错配。而股市的火热亦分流了实体经济的资金,从而呈现出股票市场走牛和实体经济低迷两者持续背离的现状。

徐高指出,下半年资本市场的主要风险将是货币政策可能的调整。经济增长在下半年会处于逐步触底并复苏的状况,预期GDP增速为7%。经济下滑的风险会持续降低,货币政策可能会做边际改善。一旦此种状况发生,会扭转短期流动性的预

期,从而带来资本市场的调整压力。所以,如果经济继续走弱,那么货币政策宽松会持续,流动性预期会将持续。

光大证券研究所策略团队负责人赵扬表示,如果从2012年底算起,今年已经是牛市第三年。自那时起,中国的产业结构开始悄然升级,经济转型推动着此轮牛市。

赵扬称在行业策略上坚定看好科技股,且原因有二:首先每一轮牛市的主旋律都符合经济的根本趋势,科技股贯穿此轮牛市。其次在工业化中后期,经济增长更多依靠技术和创新驱动,表现为产业结构的优化升级。

营业部转让开闸后现第二单 广州证券购得九州证券16家营业部

证券时报记者 桂衍民

川财证券并购新时代证券两家营业部打破营业部买卖6年空窗期之后,广州证券近期出手购得九州证券16家营业部。

证券时报记者日前获悉,该公司已于5月底顺利完成了对九州证券16家证券营业部交易系统切换、客户数据迁移、客户交易结算和第三方存管关系转换。意味着,广州证券完成了对九州证券16家证券营业部的并购。

广州证券原有证券营业部36家,随着此次并购,证券营业部总数

达52家,覆盖了北京、上海、广州、深圳等全国主要城市,标志着广州证券全国化资源整合和综合服务的帷幕正式拉开。

为加快营业部网站的全国布局、快速扩张基础客户规模,广州证券于2015年2月份开始收购九州证券(原名“天源证券”)除西宁西关大街第二证券营业部外16家营业部的相关工作。这一并购事项3月中旬获得中国证监会广东监管局的批复。

值得一提的是,九州证券在此次转让完16家证券营业部之后,旗下证券营业部只剩一家——西宁七一一路证

券营业部。与拥有众多营业网点的其他证券公司相比,九州证券所走的战略路线显然与众不同。根据九州证券公开的招聘信息显示,该公司业务主要分9大业务体系、31家分公司,一次性待招聘岗位多达1000个。

2014年10月,新三板私募股权投资公司——九鼎投资突然宣布,该公司与天源证券各股东签署协议,出资36371.7万元对天源证券进行增资,增资后九鼎投资将持有天源证券51%股权。据了解,此次增资后,天源证券股权结构变为:九鼎投资持股51%、广州证券持股39.43%、辽阳市财政投资管理中心持

股5.86%、抚顺市融达投资有限公司持股2.38%、唐山金海资产开发投资公司持股1.33%。

知情人士透露,九州证券未来将全面结合控股股东九鼎投资资源和优势,做国内特色证券公司,此次出售旗下几乎全部证券营业部就是出于此战略考虑。广州证券昨日亦表示,该公司将以此为契机,稳步扩大全国服务网点数量,整合资源,将各营业部和分公司打造成公司各项业务的营销窗口和服务基地,实现分支机构的综合化转型,更好地服务实体经济,更有力地服务国家经济转型升级的大战略。

国泰君安IPO过会 募资最高将达300亿

证券时报记者 梁雪

国泰君安首发申请昨日获得通过。招股说明书信息显示,国泰君安将发行不超过15.25亿股A股,占发行后总股本的比例为10%-20%,发行后总股本不超过76.25亿股。

以国泰君安2014年扣非后每股收益1.07元计,若此次新股发行量达到上限的15.25亿股,发行后每股收益约为0.856元,按A股首次公开募股(IPO)的发行后市盈率约23倍计算,发行价可达19.69元,其融资总额将高达300亿元。

上海某大型券商非银分析师向证券时报记者表示,目前牛市行情下,券商的估值较以往有了较大的提升,加之国泰君安本身业绩和资产规模在行业内均属一流,此次融资总额达300亿元并不意外。该分析师表示,国泰君安上市

将会对自身产生两个方面的直接影响。首先,相比中信证券和海通证券,国泰君安之前存在资金短板。通过上市,国泰君安融资后,将极大地补上该短板,在券商发展火爆的情况下,为公司的发展补充资本金,从而去发展各项业务。其次,上市后,可以通过定增等进一步融资为公司发展募集资金。

国泰君安的参股公司也有望分享本次资本盛宴。招股说明书显示,目前A股参股国泰君安的“影子”上市公司共有21家,其中参股数量在1000万股以上的有8家,分别是深圳能源、大众交通、华茂股份、锦江投资、大冷股份、交大昂立、泸州老窖,以及航天机电,其持股数量分别为15445.59万股、15445.59万股、9529.99万股、6178.24万股、3009.89万股、2191.83万股、1177.7万股、1030.49万股。

揭开民间配资神秘面纱: 杠杆灵活跑步“钱”进 利润多元黑白通吃

见习记者 马传茂

一边是券商融资融券杠杆下调,伞形信托代销通道叫停,银行、信托收紧……而与之形成强烈反差的是,民间配资公司更为活跃,多种手段操作配资,利润如同滚雪球。

受访业内人士对证券时报记者表示,经过多年的发展配资行业已经形成相对固定的业务套路。这个略带神秘色彩的行业,也始终有一部分游离在灰色地带之中。通过调查采访,证券时报记者试图为读者揭开其中神秘面纱。

资金来源不同

“配资”业务起源于上世纪九十年代的江浙沪地区,经过二十多年的发展,逐渐形成系统。以配资业务发展情况来看,目前民间配资存在多种分类方法。以是否参与伞形信托”标准来看,分为“带伞”民间配资、纯民间配资。“是否带伞”直接导致资金来源的不同。

在深圳一家P2P平台创始人看来,纯民间配资公司资金来源多为公司股东和社会闲散资金,记者调查发现,纯民间配资公司资金成本一般是年化12%-15%。

“带伞”民间配资公司资金来源是伞形信托的优先级资金。在配资公司参与的伞形信托结构中,银行理财资金认购信托计划优先级受益权,获取优先固定收益;配资公司投资于劣后级(即信托子单元),以1:2、1:2.5的杠杆获得优先资金,付出8.5%-9%的年化资金成本,再将资金匹配给有配资需求的客户。

其中,线下“带伞”民间配资公司首期劣后资金多为自有资金,也包括一些短期拆入的资金;而线上“带伞”配资平台除了能将自有资金作为首期劣后资金外,还可通过平台发行投资标的募集这笔劣后资金。

“带伞”民间配资公司在取得优先级资金、获得信托子单元账户后,即可通过HOMS、铭创等具有分仓功能的IT系统将资金匹配给配资客户。站在配资客户角度,这个时候,配资公司提供的资金成为优先级资金。

一位配资人士以100万元最终资金规模、1:4的资金杠杆为例,向记者介绍配资操作流程。客户及配资公司签署配资协议、风险责任协议;配资公司准备账户并存入100万元,将用户名、密码交予配资客户检验、使用;配资客户将20万元风险保证金打入配资公司账户,并向配资公司缴纳利息(也称“管理费”)后,账户交由客户操作、管理。账户盈利,20万元初始资金归客户所有;如账户亏损至预警线,配资客户应降低仓位并追加风险保证金,亏损至平仓线,配资公司将强行平

仓,协议期止,双方进行结算。此外,有些小型配资公司在资金不足时撬动伞形信托优先级资金时,会作为中介渠道,付出14%左右利息从大型配资公司手中获得批发资金,再以年化18%的利息将资金配出,赚取中间差价。

民间配资公司资金既可以用以做直客,直接为配资客户提供配资,也可以将资金批发给渠道,收取利息。”上述P2P创始人表示。

利润来源多元化

据了解,以自有资金、社会闲散资金开展业务的配资公司只是少数,目前市场上更多的是走伞形信托渠道的配资公司,它们利润构成则是多元化的。

纯民间配资的利润较薄,公司规模也做不大。”陈伟(化名)说,“公司股东和社会闲散资金的资金成本是12%-15%,向配资客户所收取的利息以目前市场行情看一般是年化18%,加上中间环节消耗,不划算。”

陈伟是一家民间配资公司负责人,他介绍,公司利润包括三部分,第一部分是利息收益。这是最大的收益部分,向配资客户收取的利息根据实盘额度而定,一般月息在一分三到一分五,年化收益15%-18%,即使全年资金并未充分利用,相对于8.5%的资金成本,利润空间也比较大。”

第二部分利润是交易佣金。根据配资公司自身议价能力和券商约定,低的能做到万五到万八,高的能做到千一到千三,甚至通过某些系统还能实现不同配资客户不同佣金。”陈伟举例称,“我们谈的交易佣金是万八,与券商五五分,如果配资客户交易活跃,获得的佣金利润也很可观。”

第三部分则是自营,譬如向配资客户收取的20%的风险保证金就能用来短拆、炒股。短拆收取的利息一般是每天0.3%-0.5%;自营炒股的月收益则可以保证在20%以上;此外信托子单元中尚未配出的资金也能先自营炒股。”陈伟说。

如果说,短期拆解只是为了提高资金使用效率,那么直接用于炒股则是对现有杠杆的再次放大。

事实上,还有一种用途则涉嫌违规甚至违法。业内资深人士向记者描述了被称为“优化收益”的实现途径。以信托子单元规模为3000万且全部配至配资客户手中为例,配资客户并不会满仓操盘,假如留有30%未交易资金(即900万),通过某些系统后台,配资公司可实现挪用这900万后,使配资客户账户内剩余资金仍然显示不变,而挪用出来的900万则可以再向新增客户配资或自营炒股,当客户发现无法调动剩余资金并联系配资公司时,配资公司以系统故障向客户解释,并迅速以自有资金填补。”