

交银国际入股华英证券获批

未来可能会增加对华英证券的持股比例

证券时报记者 梅苑

国内金融机构的混业经营正在有序推进。

昨日,江苏证监局发布通告,核准交银国际受让苏格兰皇家银行(RBS)所持华英证券的股权。华英证券股权变更之后,国联证券出资额为5.33亿元,持股比例为66.7%,交银国际出资额为2.66亿元,持股比例为33.3%。

就在本周一举行的交通银行2014年度股东大会上,交行董事长牛锡明表示,在国内现有监管条件下,银行直接投资证券公司是有政策限制的,但进入证券领域从事证券业务可以有多种渠道,交行正在研究各种可能性的方案。

国联证券有关人士向证券时报记者透露,交银国际未来可能会增加对华英证券的持股比例,但应该不会形成控股。“交行和华英更多是业务方面的合作,对交行来说,直接融资和间接融资的打通,可以为客户提供更全面的金融服务。”

今年3月份,市场便有传言交通银行将接受RBS所持华英证券股权,当时华英证券内部人士曾向证券时报记者透露,RBS的确有意出售其所持股权,交行只是备选买家之一考察过此项目,但最终并未确定。

此前,国内银行已有间接持有券商牌照的先例,兴业银行通过其



张常春/制图

子公司兴业国际信托持有华福证券60.35%股份,中国银行亦通过其境外子公司中银国际控股中银国际证券。

此次作为收购主体的交银国际控股有限公司是交行的子公司,其前身交通证券有限公司于1999年9月正式开业,2007年初重组为交银国际。交银国际旗下共有四家子公司:在香港下设交银国际(亚洲)有限公司、交银国际证券有限公司和交银国际资产

管理有限公司三家子公司,分别从事投资银行、证券销售和资产管理业务;在内地设有交银国际(上海)股权投资管理有限公司,从事境内人民币股权投资管理业务。

今年3月份,证监会新闻发言人张晓军称,目前证监会正在研究银行在风险隔离基础上申请券商牌照的情况,相关工作仍在进行中,具体政策落地尚无时间表。在没有相关政策出台的背景下,间接参股或控股成为银行

获得券商牌照的唯一渠道。

华英证券成立于2011年4月份,作为中外合资券商,华英证券仅拥有证券投行单一牌照。华英证券内部知情人士告诉证券时报记者,“交行接替RBS成为华英证券股东肯定是有利于我们业务的发展,交行作为大型国有银行之一,在国内布局广泛,如果交行的客户有一部分能够转化为我们的客户,肯定会从很大层面促进华英投行业务发展。”

传统险企高管加入慧择保险 互联网保险“重型”发展

证券时报记者 潘玉蓉

近日,国内最大的保险电子商务平台慧择保险举行战略发布会,宣告三位来自保险公司的前高管加入。新人的加入将充实慧择保险产品,核保核赔和寿险领域的力量,这也使得这家第三方互联网保险销售平台越来越像个保险公司。

多位传统险企高管 奔互联网平台

日前,富德财险前高管卢翔、史带财险航班延误险第一发明人蒋力、中美泰康都会人寿多元行销前副总裁简志洁相继加入慧择保险,引发业界关注。

据了解,具有30年核保核赔经验的卢翔在慧择保险负责中小企业险业务;产品开发经验丰富的蒋力负责意外险,对互联网保险数据发掘、产品研发方面展开研究;简志洁则负责寿险事业中心,从产品、后端运营

团队和前端市场推广上布局互联网寿险。

相比传统保险公司,互联网保险平台的优势在于,它不但是一个交易平台,还能通过大数据积累,挖掘用户需求,创造价值。

据了解,慧择保险正通过对客户行为、习惯的深入分析从而预测消费者的购买和服务需求;另一方面还尝试利用大数据分析洞察消费者需求,整合国际再保险和保险公司,研发产品。

尽管仅是一家保险电商平台,但是慧择保险已经将触角深入到了产品开发环节,这令该平台与保险公司的核心业务越来越接近。而公司现任高管中,也有精算背景的人士。

慧择保险董事长马存军表示,保险产品的设计,并不在于慧择是不是拥有保险公司牌照,而是取决于慧择是不是拥有产品开发的能力。如果有需求,慧择保险也不排除去做应该做的事情。

“重型” 互联网保险平台

年初,申万宏源证券发布《下一个十倍的大风口——互联网保险》,资本市场对互联网保险股的追捧。“三马”投资的互联网保险公司众安在线的估值超过500亿元,互联网保险的价值正在被发现和重估。

相比互联网公司普遍的轻资产模式,慧择保险的发展路径却是越来越“重”。目前,慧择保险已经建立了几百人的客服团队,公司还在合肥启动装修近万平方米可容纳千人的客服后援中心,计划3年内扩充到3000席,将成为中国互联网保险第三方平台规模最大的服务团队。

慧择保险董事长马存军在接受证券时报记者采访时表示,数据显示,保险销售中90%以上的用户需要人工咨询。在此需求下,慧择发展了自己的客服队伍。

马存军表示,互联网保险没有捷

径可走,保险的复杂性决定了后台的服务能力更加重要。

除了花重金打造服务团队,慧择保险还在继续增加体量,比如拟推出理赔O2O(线上到线下)平台,与战略合作的保险公司推出小额快赔服务,力争实现2000元以下,上传资料,一天赔付。在互联网化较为困难的寿险领域,慧择保险将大力解决用户对长期寿险的信任难题。

马存军表示,慧择保险9年前从零开始做起,年增长速度在2倍左右,虽然目前还没有实现盈利,但并没有急于追求盈利。

据透露,公司早前获得赛富的A轮融资,对公司股权结构进行了梳理,接下来会根据业务需要进行融资安排。

据披露,慧择保险网现在日平均流量近30万人,服务会员超过500万。该平台今年已经完成销售额7亿,预计年内可达10亿。根据计划,公司要在三年内完成100亿的销售目标。

人人网5000万美元注资金斧子

证券时报记者 刘筱筱

7月1日,综合互联网理财平台金斧子宣布5000万美元B轮融资落地,投资方为人人网。

人人网视金斧子为优质的投资标的,COO刘健表示,看中了金斧子在互联网金融领域的地位。

金斧子网站每日访客近100万人次,注册用户数逾2000万,其中有15万经纪业务预约用户,服务理财顾问9万余名,累计资产管理规模超过200亿。

门槛较低、同质化突出的独立理财中介平台或许正面临的拐点——背靠大型互联网平台的代销平台加码抢食,如背靠蚂蚁金服的招财宝,而传统金融大鳄亦正自设电销渠道,如平安壹钱包、商业银行的直销银行等。

对此,金斧子CEO张开兴表示:“全牌照金融公司,如平安,旗下子版块交叉销售才能互相导流。但不

是每家金融机构都是全牌照,它更多的时候是单一业态。金融机构自设或控股一个新平台,短期内是没有上线其他产品的动力的,而且更为重要的是,为用户提供服务的团队是互相割裂的。在我看来它不一定有竞争力,我们提供一站式分销服务,就是看中这个空档。”

中信证券非银行金融首席分析师邵子钦认为,独立的第三方理财平台依旧有优势而且已经迎来了财富管理的风口;再者,运营数据已经表明金斧子的竞争力。

不过,她同时提示,传统金融若把可独立的、成熟的业务,如电商,在一个合适的时点拆分出来成为一个平台,会对独立的第三方平台造成较大的威胁。

招商证券托管部总经理秦湘则认为两者合作大于竞争。“大家其实是瞄准准一链条的客户。我们也在积极互联网化并且吸取互联网精髓,业务的契合点还是比较多的”。

记者观察 | Observation |

一个三方理财招分析师想干嘛

证券时报记者 刘筱筱

很有意思,国内互联网金融两大领域P2P和第三方理财代销中介、创业公司都不乏“三角关系”——像人人贷的张进时、李欣贺、杨一夫;投哪网的吴显勇、李志刚、诸葛鹏;有利网的任用、刘雁南、吴逸然;91金融的徐泽玮、吴文雄、姜志焯;金斧子的张开兴、江明玉、何昆鹏。

三脚架的搭配通常都是一个管业务,一个管技术,一个负责品牌和市场。这些“80年代”前后的年轻高管团队,带领着自己的马车以异常彪悍的姿态奔往资本市场。

另外,上述几家公司均已完成B轮融资。

姗姗来迟的是金斧子在7月1日宣布自己获得人人网领投的5000万美元B轮融资。此时距离金斧子成立,已整整三年。

从投顾问答社区起家,到添加股票、期货开户等经纪类业务,到嵌入金融搜索、理财产品代销、配资等功能,再到招募投研团队直接向市场发出决策建议,不难看出金斧子的商业逻辑是递进式的——从金融机构的获客渠道向产品核心逼近。

金斧子从今年3月开始组建了一个30多人的投研团队,成员皆为券商分析师出身,投研总监来自国海证券,首席风险分析师来自平安证券。

一个偏渠道身份的金融产品中,把这样一群人笼络在一起,意思再明显不过了——不再想做产品分销商,而这也是金斧子推出“云平台”的原因。

不管这个名字是不是因为又扯上了“云”字略显俗气,但它其实是将

用户先做细分,10万以下为成长性投资者,10万~100万为股票投资者,100万以上为高净值投资者;再针对三个层级的客群推出不同程度的风险偏好产品:货币基金、股票、私募、信托、量化对冲、海外保险。

简而言之就是先要按不同客群推出不同产品,再将产品汇总至一个平台,而且这个平台聚集了理财顾问和投资经理,给用户提供投顾服务。而金斧子投研团队,给这些理财顾问提供市场研判、全品类的金融产品研究和评级。

这个理想化的逻辑若能完整落地,或许就能实现金斧子提出的那句口号:“一个账号搞掂所有产品,实现一站式理财”。

到这里笔者不得不插播一句,这简直就是平安的打法!马明哲一直想甩掉平安集团旗下众多的子板块,并实现相互交叉导流,所以推出了“一账通”。

“一账通”的成功与否是另外一个话题,它其实引出了一个很重要的点:传统金融机构其实早就意识到渠道互联网化的重要性,也早就不满足于与大型互联网平台入口式的合作,从去年下半年就开始加快自身的线上产品平台建设。自然的,金斧子这类代销平台就面临了一个较以前困难的难处——增速在同质化的平台大规模崛起后,会放缓。

所以金斧子并不把“云平台”当成产品之一,而冠名以“战略”。金融导购们从第一阶段信息导航、入口流量这一缺乏门槛的野蛮竞争存活后,现在面临金融机构嫡系电销平台的群起围攻了。

这一阶段或许更为残酷,到了竖起壁垒的时候了。

6月份股指期货成交额增9倍

证券时报记者 魏书光

6月份股市剧烈震荡,股指期货成交规模进一步扩大;股指期货成交金额达到期货市场总额的90%,同比增长超过9倍,创下历史记录。

根据中国期货业协会最新统计数据,6月份全国期货市场交易规模较上月有所上升,以单边计算,当月全国期货市场成交量为2.8亿手,成交金额为98.5万亿元,同比分别增长46.1%和426.3%。1-6月全国期货市场累计成交量为16.9亿手,累计成交金额为353.6万亿元,同比分别增长62.5%和205.7%。

其中,上海期货交易所6月份成交量和成交额为分别占全国市场的23.7%和4.2%。6月末上海期货交易持仓总量为304.8万手,较上月末

增长10.5%。

郑州商品交易所6月份成交量和成交额分别占全国市场的23.8%和2%。6月末郑州商品交易所持仓总量为251.2万手,较上月末下降15.1%。

大连商品交易所6月份成交量和成交额分别占全国市场的30.9%和3.7%。6月末大连商品交易所持仓总量为517.2万手,较上月末下降8.2%。

中国金融期货交易所6月份成交量和成交额分别占全国市场的21.4%和90%。6月末中国金融期货交易所持仓总量为30.3万手,较上月末下降21.7%。而1-6月中国金融期货交易所累计成交量和累计成交额同比分别增长167.3%和426.4%,分别占全国市场的13.2%和81.9%。

渣打银行丁爽:年内或不再降息 降准需准财政政策配合

证券时报记者 梅苑

渣打银行大中华区研究部主管丁爽日前接受证券时报记者采访时认为,年内仍有100个基点的降准空间,可能不再会有降息举措,而降准效用的发挥需要一系列准财政政策配合。

证券时报记者:渣打认为年内还有100个基点的降准空间,央行上周末刚刚实施“双降”,被市场解读为以此稳定市场的行为,你认为央行下一次出台降准的触发点可能是什么?

丁爽:观察同时中国央行会实施降准,需要关注每个月的资本流动数据,根据渣打的粗略估算,过去的12个月中,每个月资本流出都达到了

500亿美元,总体加起来超过5000亿美元,如此大的数字还只是企业部门的资本流出,家庭部门的未计算在内。未来人民币资本账户可兑换进一步放开,以及合格境内个人投资者(QDII2)推出以后,还要计算家庭部门的资本流出。

但近两个月有所缓解,从这方面来看,近期降准的必要性并不大。

证券时报记者:降息方面,渣打认为下半年货币政策上不会有降息措施,请问作此判断的依据是什么?

丁爽:首先,不管是官方还是汇丰PMI(采购经理人指数)都有好转,工业增加值虽然依旧低位运行,但近来也出现小幅反弹,固定资产投资和房地产投资5月增速上升,住房销售尤

其明显,这说明经济发展正在企稳。货币政策是有滞后效应的,所以应该更加前瞻地执行,在目前经济已经有企稳迹象下应该不会采取降息举措。

其次,最近一次降息的主要理由就是实际利率过高,也就是通缩进一步加剧,但我们预测下半年不管是CPI(居民消费价格指数)还是PPI(生产价格指数)都有上行的可能性。虽然整体仍然通缩,但如果走向发生变化,利率进一步削减的必要性就减小了。

证券时报记者:目前国内货币政策面临的另外一个问题是超储率的高企,这导致降准的效用大大降低,央行官员亦承认这点,并表示降准需要有降息的配合方能实现政策目标,如果下半年国内不再降息,是否有其他举

措解决这个难题?

丁爽:去年11月以来央行多次降准造成的超额储备增长很多,这从另外一个角度证明了货币政策并不能解决所有问题。超额储备的增加并不是说货币政策无效,而是说货币政策需要其他政策相配合,来共同支撑增长,这其中包括一些准财政政策,比如增加对基础设施等固定资产投资,以对冲地方政府投资的下滑,通过这些措施能够提高对贷款的需求,减少超额准备金率。

央行今年年初设定的广义货币目标是12%,现在还是远远低于这个目标,所以降准还有其必要性,但降准需要财政政策的配合,来增强实体经济的信贷需求。