

中山证券增资扩股方案刚刚满月二股东就要出售全部股权

证券时报记者 桂衍民

增资扩股方案刚刚通过一个月,放弃参与的第二大股东就挂牌转让全部股份,这是日前发生在有“互联网券商第一家”之称的中山证券的真实一幕。

二股东挂牌退出

9月中旬,中山证券股东——西部矿业集团有限公司通过青海省产权交易市场公开挂牌转让持有的全部中山证券股份。

工商资料显示,西部矿业集团有限公司持有中山证券 12.55%的股权,在中山证券现有的 7 家股东中仅次于上市公司股东锦龙股份,位居中山证券第二大股东。

西部矿业集团有限公司在转让公告中表示,该公司此次挂牌出让所持中山证券股份,已获得青海省政府国资委的批复,标的股份挂牌底价为 5.95 亿元,有意受让者须在公告截止日 2015 年 10 月 20 日 16 时前到青海省产权交易市场报名。

最新公布的半年报显示,中山证券 2014 年实现营业收入 10.89 亿元、净利润 1.82 亿元;今年上半年实现营业收入 14.19 亿元、净利润 5.90 亿元。根据第三方评估机构——中同华资产评估有限公司的评估,以 2014 年 12 月 31 日评估基准日,拟转让标的公司中山证券净资产评估价为 46.71 亿元,而其账面价才 27.33 亿元。据此,对应转让标的对应评估值为 58621.05 万元。

中山证券两年前开始全力以赴拥抱互联网证券,不仅制订了一整套的互联网战略,以求在竞争日益激烈的市场中走差异化战略,实现弯道超车,还先后推出了包括“小

融通”、“惠佣通”、“互联网财富管理合伙人”等备受市场青睐的产品,甚至市场上传出中山证券在股权结构上还将真正实施合伙制,只待相关法律法规修订完毕之后就 will 付诸实施。

但今年年初开始,中山证券人事上突然出现变故。首先是总裁徐鹏在今年 4 月份被架空,徐鹏原来的工作暂由分管投行的副总裁林炳城代管;随后 8 月份,董事长被更换,原来的董事长——中山证券老人黄杨录被锦龙股份派来的蓝永强接替,蓝永强的董事长任职资格已获得深圳证监局批准。

一个月前刚通过增资扩股方案

值得一提的是,就在二股东挂牌出让所持中山证券股份的一个月前,中山证券临时股东大会大会刚刚通过了增资扩股方案。

中山证券于 8 月 10 日召开了 2015 年第四次临时股东大会,会议同意对中山证券增资,增资总额为 64.575 亿元,增发股数为 18.45 亿股,股东按持股比例认缴出资。增资扩股完成后,中山证券注册资本金将扩充至近 80 亿元。目前,中山证券注册资本金才 13.55 亿元。

不过,西部矿业集团特别提示,受让方需特别注意两点:

一是截至 8 月 10 日,西矿集团已经明确放弃中山证券上述增资的优先认购权。因此,意向受让方须知,在不修改此次增资方案的前提下,受让方此次不享有对中山证券增资的权利。在中山证券上述增资完成之后,其受让西矿集团持有中山证券 12.55%的股权存在被稀释的情形。

二是意向受让方同意自 2015 年 1 月 1



日至股权交割日期间中山证券产生的任何利润、其他收益、增值及损失均归转让方西矿集团承担或享有。

除此之外,受让方除了满足相关的法律法

规和财务实力外,西部矿业集团还提示,此次挂牌转让,单一受让主体,不接受任何形式的委托受让、信托受让或联合受让,且中山证券原股东在同等价格条件下享有优先受让权。

探秘广发证券互联网金融布局:

用互联网技术建立更高效商业模式

证券时报记者 李东亮

广发证券易淘金电商平台在业界已经小有名气,这一综合理财服务平台自 2013 年 11 月上线以来,成交量呈现爆发式增长,2014 年平台的销售量达百亿元,2015 年上半年平台的销售量已突破 250 亿元。为此,证券时报记者特地走访了广发证券互联网布局的核心人物,了解这家有 20 多年历史、A+H 股上市的券商,如何用互联网思维武装自己。

互联网推动券业经纪变革逻辑

传统证券经纪业务以线下网点布局和线下营销为重点,形成了目前网点众多、队伍庞大、运营成本高企的软肋,且无法给客户提供良好的服务体验。因此,证券公司经纪业务应充分利用互联网技术尤其是移动互联网技术和互联网理念,优化客户体验,优化资源配置,提升效率,降低成本,并建立更高效的商业模式。广发证券相关负责人向记者介绍了广发证券传统业务商业模式转变的“e”思路。

首先从理念上,广发证券认为,互联网时代,企业面临的最大变化和挑战是零距离。互联网冲击的本质,就是由于网络特别是移动互联网消除了信息不对称和时间空间的隔离,为企业运营效率和客户体验的大幅提升打开了空间。

其次结合券商的实际,传统业务特别是经纪业务存在的问题主要体现在两个方面:一是长期以来,以线下网点布局和线下营销为重点,形成了目前网点众多、队伍庞大、运营成本高企的软肋。同时,公司内部的管理组织从总部到分公司,到营业部,再到员工,形成了多级的管理组织形式,造成了运营效率低下的局面。

三是传统经纪业务服务模式无法给客户提供良好的服务体验。这又主要体现在 3 个方面:首先是信息不对称。传统的单向广播式的信息传播形式,使得证券经纪客户获得信息的渠道非常有限,且是被动接收,而客户个性化的问题不能及时得到解答;其次是服务资源不匹配。以营业部为单位以固定客户经理服务大量零售客户的模式将因客户分布不均、客户经理分布不均带来服务资源的错配、服务标准不统一、服务效率低等问题;最后是服务时间的不对应。根据研究统计,客户

在业余时间有服务需求的占 40%以上,而这个时间段,员工已下班,客户的服务需求无法得到及时满足。

因此,近年来广发证券在经纪业务互联网转型方面积极探索,并确定了经纪业务互联网转型的三个维度:一是互联网服务,是传统证券业务的电商化,即通过互联网平台,解决客户关于投资、服务、产品的需求,最大程度的提高客户体验;二是互联网运营,也可以叫证券互联网,即以互联网的思维、去中心化的思想、分布式管理的理念,驱动运营效率的进一步提升;三是互联网商业模式,是真正意义上的互联网证券,即以平台化为主题,整合互联网金融生态体系当中的各类参与者,与合作伙伴、员工、客户共建互联网金融生态圈。

互联网服务产品化5大案例

服务产品化是互联网产业的基础,但却是证券业的短板。不过,在互联网服务产品化方面,广发证券率先突破了行业瓶颈。

广发证券电子商务部总经理叶秋彬在接受记者采访时表示,广发证券秉承“以客户为中心”的核心理念,近年来在互联网业务创新方面积极探索和实践,从平台、终端、产品、账户、服务以及运营管理模式和机制等多个维度推进公司业务的互联网转型。目前,广发证券已面向广大投资者推出了多项业内领先的基于互联网创新的业务和服务:

一是面向互联网用户的交互式五大终端。广发证券目前已经建立起包括广发手机证券 APP、广发官方微信、广发易淘金网站、网上交易金融终端和 web 金融交易端等在内的五大互联网客户端,为客户提供证券市场实时行情、投资资讯、股票交易、金融产品交易等业务和服务,并在五大终端中都建立了对话功能,使五大终端成为双向交互式终端,让客户随时随地与客户经理沟通,及时解决投资中遇到的各类问题,实现了客户与客户经理的移动互联。

二是金钥匙移动服务系统。广发证券利用移动互联技术和互联网众包的理念,自主研发了“金钥匙移动服务系统”,向互联网用户推出了业内领先的顾问式服务——“广发必客”服务。客户通过公司的五大终端的“有问必答”,可以随时随地向客户经理和投顾发出咨询需求,金钥匙系统将全公司 7000 多名客户经理和投资顾问全部连到线上,直接与

线上客户的咨询需求对接。在运营机制上,公司内部也利用互联网思维进行了创新,打破传统的客户经理与客户固定对应关系的模式,在全系统内建立抢单服务的机制和电子钱包及时奖励的市场化激励,使公司的投顾资源与线上客户高效匹配,并实现 7*24 小时在线、秒级响应、实时解答等互联网的特点,总部通过后台运营平台数据,可以直接管理一线员工的服务情况,实现扁平化管理。该项业务已成为广发证券极具特色的互联网顾问式服务模式。

三是社交化投资平台“淘金圈”。淘金圈是互联网证券服务的开放式平台,平台以社交化投资为方向,旨在聚合大众专业能力与投资需求,并促进专业能力与投资需求的资源的高效匹配,为具备专业能力或个人或团队兑现价值提供平台服务。投资顾问在淘金圈平台可以构建个人的投顾网店,以自身专业能力生产资讯、服务产品,以点对点的方式为用户提供服务;个人投资者在淘金圈可以与符合自己需求的投顾建立服务关系,同时也可以分享个人投资组合,以汇聚自己的投资社交圈。客户不需再跑实体营业部,只需在手机 app 上操作便能完成开户全过程。在手机快捷开户的背后,是公司在运营模式上去中心化的改革。公司打通线下网点柜台开户业务,打破区域的限制,调动全系统线下网点的人力资源参与线上开户的后台审核工作,将网上开户后运营工作由传统的集中式向分布式模式变革,确保了大开户量下的快速开户及避免后台人员的大规模扩充,降低运营成本。

四是手机快捷开立账户。基于证券账户开户模式的创新,广发证券推出了手机快捷开户业务,为投资者打造快速便捷的网上开户业务。客户不需再跑实体营业部,只需在手机 app 上操作便能完成开户全过程。在手机快捷开户的背后,是公司在运营模式上去中心化的改革。公司打通线下网点柜台开户业务,打破区域的限制,调动全系统线下网点的人力资源参与线上开户的后台审核工作,将网上开户后运营工作由传统的集中式向分布式模式变革,确保了大开户量下的快速开户及避免后台人员的大规模扩充,降低运营成本。

五是互联网理财“淘金钱包”。针对客户投资理财需求的不同,广发证券进行账户分类设立的创新,对互联网理财客户推出了便捷的理财账户,基于理财账户的进一步创新,广发证券推出了面向互联网理财客户的“淘金钱包”。“淘金钱包”具有可充值、余额增值和理财支付等功能,其 1 元起存,7*24 小时灵活存取,高于活期存款收益以及可用于购买其他理财产品的支付等特性,使“淘金钱包”成为业内独具特色的余额理财的互联网金融产品。

易淘金电商平台半年成交250亿

相比其他券商与百度、阿里巴巴、腾讯 BAT 或者其他电商渠道的联姻,叶秋彬表示“易淘金”电商平台是广发证券完全自主研发的为互联网用户打造的综合理财服务平台。据记者观察,大型券商在互联网起步之初似乎更信任自己的团队也认为券商团队更了解自己的产品,自主研发似乎是拥有强大 IT 研发实力券商的一个首选的方案。为此,广发证券不断吸收互联网人才,让易淘金平台从账户、产品、业务到客户体验,都是基于互联网模式全新打造,以为客户提供顾问式金融产品交易服务为目的。

记者了解到,易淘金平台有几大特色,银行卡直接购买理财产品,解决固定期限产品变现困难的“个人与个人之间的电子商务(C2C)淘金市场”、“想聊就聊”开放给所有投资者的有问必答系统。

根据叶秋彬的描述,投资者在易淘金的 48 小时可以是这样的:

第一天早上,客户在易淘金平台上利用银行卡进行身份认证,1 分钟即可快速开立理财账户,并使用银行卡直接支付购买各类理财产品,无须使用证券保证金账户。

下午,投资者还可以在易淘金平台上选择购买 1000 多款金融产品,包括公募基金及广发证券发行的各类理财产品,品种涵盖保本型、固定收益类、权益类等各类别,特别是易淘金平台的品牌产品,广发证券为互联网理财定制的 e 定发系列理财产品。

第二天中午,投资者如果有了中途变现的需求,可以轻松把昨天购买的固定期限产品,放到易淘金平台上的淘金市场,进行 C2C 模式的便捷产品转让。而客户银行卡还有闲钱,则可以通过易淘金的“淘金钱包”进行活期理财。

到了晚上,投资者还是觉得心里有不踏实的理财疑问,随时可以通过易淘金平台上的“有问必答”与广发证券的投资顾问进行实时在线沟通,获得投资顾问的及时服务。

叶秋彬笑言,这是广发证券易淘金平台首创的“贴身”金融服务。目前来看,广发证券的确做到了。叶秋彬总结到,“淘金钱包”、“淘金市场”、“淘金圈”及“有问必答”顾问式服务已形成易淘金平台的四大特色,也是广发证券互联网布局从产品、服务、平台到商业模式转变的关键路径。

信托公司启动IPO还有多远?

证券时报记者 糯糯

证监会官员的一篇文章,将信托公司上市的话题重新拉回公众视野。

近日,证监会信托监管部主任邓智毅撰文表示,证监会支持信托公司探索混合所有制改革,支持符合条件的信托公司上市与并购重组,优化股权结构和激励约束机制,完善现代企业制度。

监管部门官员公开表态支持信托公司上市颇为难得,不少业内人士因此激动不已。但问题是,证监会支持符合条件的信托公司上市与并购重组,怎样的信托公司算是符合条件的呢?

实际上,因为经历过野蛮的发展史,信托一直被称为金融界的“坏孩子”。上世纪八十年代,信托业因信托贷款过度投放到基建领域而广受诟病,又因乱集资、乱拆借、乱贷款等“三乱”行为备受谴责;九十年代,信托与银行联手违规拆借,向房地产和股市发起资金炒作;迈入 21 世纪,很多信托公司盲目扩张,导致资不抵债。

监管部门对信托公司首次公开发行(IPO)始终持非常谨慎的态度也并非没有原由,他们认为,信托行业信息披露不足、风控难,而且缺乏核心业务模式、盈利不可持续。

在银行、券商、保险开启上市之旅的 20 多年中,信托公司徒有艳美。时至今日,A 股只有安信信托和陕国投 A 两家信托行业上市公司。

在过去的 20 多年中,国内也从未有过信托公司成功 IPO 上市的记录;仅有中信信托、北京信托和北方信托三个信托公司筹划借壳的案例,但均以失败告终。

2014 年中国信托业年会上,证监会主席助理杨家才表示,鼓励信托公司上市做大资本金,令业界大呼上市梦近。

今年 4 月 10 日,证监会下发《信托公司行政许可事项实施办法》(征求意见稿),首次明确信托公司股权再融资的条件。

根据该征求意见稿,拟申请 IPO 的信托公司应具备的主要条件包括:公司最近 1 个会计期末净资产不低于 10 亿元;最近 3 个会计年度连续盈利,且 3 年累计净利润不低于 10 亿元;公司业务在行业内具有一定规模和竞争力等。

熟知行业情况的人士肯定知道,上述条件并不苛刻。而对申请借壳上市或挂牌新三板的信托公司,要求则更为宽松。主要包括:公司最近 1 个会计期末净资产不低于 10 亿元,最近 3 个会计年度至少两年盈利,且 3 年累计净利润不低于 5 亿元;公司业务在行业内具有一定规模和竞争力等。

然而,令众人大失所望的是,在证监会今年 6 月正式出台的《信托公司行政许可事项实施办法》中,有关信托公司再融资的内容被全部删除。业内人士揣测,这其实从侧面反映出监管层对于信托公司上市的态度仍然不明确。也就是说,目前信托公司 IPO、挂牌新三板及借壳上市仍然没有明确的条件。

上市可以为信托公司带来颇多好处,所以即便前路曲折,还是有诸多公司耗尽心力寄望 IPO。

据记者了解,山东信托正在谋划主板上市,中信信托也开始着手上市研究工作。另有长安信托、渤海信托等一批公司筹备挂牌新三板。

不过,在监管层尚未明确信托公司上市具体条件的当下,令业界人士不禁再度发出感叹,信托公司上市还有多远?

中投保抢滩新三板

对于中小企业汇集的新三板来说,将再迎来一家资产百亿的“巨无霸”企业。据公开信息显示,央企中国投融资担保股份有限公司日前已在全国中小企业股份转让系统公开了自己的转让说明书,主办券商为国泰君安,挂牌后将采用协议转让方式。

数据显示,中投保公司注册资本 45 亿元,总资产高达 110.44 亿元,挂牌后在新三板的总资产排名中将会跻身前十,排在第 7 位。

中投保公司主要业务为担保业务,包括融资性担保、金融担保和履约类担保等。该公司为全国担保行业的龙头企业,中投保公司是国内成立时间最早、业务规模最大、产品品种最丰富、综合实力最强的担保公司之一。

中投保控股股东为国投公司,实际控制人为国务院国资委。

财务数据显示,今年上半年该公司实现营业收入 6.17 亿元,实现归属于申请挂牌公司股东的净利润 2.49 亿元,基本每股收益为 0.06 元。

截至今年 6 月末,中投保公司总资产达到 110.44 亿元,经证券时报记者查询,按照新三板总资产排名,中投保公司挂牌后将会跻身前十,超越总资产 100.81 亿元的开源证券,排在第 7 位。数据显示,目前排在第 6 位的是中科招商,总资产 167.83 亿元,排在第一位的为齐鲁银行,总资产 1320 亿元。(赵春燕)