

新三板掀起做市商争夺潮 部分券商做市股暴增

为了抢夺做市商,不少新三板企业愿以10倍甚至8倍市盈率把股票卖给券商

证券时报记者 赵春燕

为了挤进创新层,新三板企业拼了,近一个月内遍找做市商。而唯一拥有做市资格的券商也忙坏了。这个月的感受就是很累。”一家大型券商新三板做市业务负责人告诉证券时报记者,他的券商做市团队约有10人,但近一个月为超过50家企业新增做市。

记者了解到,上个月新三板分层方案出台后,一些新三板企业为了挤进创新层,已掀起一股争夺做市商的狂潮。反应最快的广州证券,自11月28日至今的一个月内为95家企业新增做市,做市股票总量在一个月内暴增八成,一举冲入新三板做市商排名首位。

新增做市股票暴增

自11月24日分层方案发布后,新三板业内掀起一股做市商争夺潮。

这些要冲到创新层的企业,第一步就是必须去找券商给他们做市。”一直关注新三板市场的新鼎资本董事长张驰告诉证券时报记者,还有的企业为了满足分层标准,在想办法凑足6家做市商。”

记者查询发现,12月28日,新三板单日新增做市商的企业达71家,其中仅有10家为协议转做市,剩余61家企业全部为新增做市商。在这61家企业中,九恒星、圣泉集团、联飞翔、行悦信息等做市商总数已超过17家。而这4家在28日最新增加的做市商全部为广州证券。记者查阅近日信息显示,新增做市商的企业总量在近一个月内不断攀升。其中,广州证券频繁出现在企业新增做市商名单中,其次是光大证券。

做市商座次重排

广州证券可谓近一个月的“劳模”。截至12月28日,广州证券做市股票数量达到211只,已超过中泰证券、兴业证券、天风证券、申万宏源证券这几家长期在新三板做市股票数量中位居前列的券商,一举冲到第一名。而在一个月前的11月28日,广州证券做市股票数量为116只,在上述排行榜中仅列第七。

抓住企业冲刺创新层良机,加快布局做市业务的券商,还有光大证券和上海证券。这两家券商在一个月内新增做市股票数量达到63只和60只,也在一个月内冲到做市股票总量第三、第四位。此外,兴业证券、国海证券等在最近一个月的新增做市股票数量都已超过30只。

一位券商人士告诉记者,最近确实有很多新三板公司因为冲刺创新层而新增做市商。不过该家券商之所以在这个月内拿到诸多新增做市项目,是因为有些之前已经买入,最近集中开始做市。

并不是企业找到我们说要新增做市商,我们就会去做,我们还是要看公司基本面的。”该券商人士说,如果是市场比较知名的,我们有过长期跟踪的新三板企业,我们就可以很快为他们做市,但如果是之前没有跟过的,就要研究一下。

低价卖股抢做市商

对于企业新增做市,券商有表现积极的,亦有表现淡定的。中泰证券和申万宏源证券,此前做市股票总数排名前列,但最近一个月新增做市股票分别仅为19只和12只。

据了解,券商要给企业做市,首先要投入部分资金买入企业做市股份。因此,有无充足做市资金是券商是否可以短期内大规模圈项目的关键。

一家大型券商的新三板业务人士告诉记者,新三板做市会首选给自己挂牌的主办券商,但是目前包括该券商在内的一些大券商都没有大量增加做市项目,因为做市需要大量资金。目前没有多余资金的券商就不大愿意去做市,我们在脱挂牌项目的时候也不敢承诺说会去做市。”他表示,如果券商的做市资金不够,就只能先卖出一部分其他的做市股,回笼部分资金来给其他企业新增做市。”

张驰也表示,为了抢夺做市商,目前不少新三板企业愿以10倍甚至

有充足的做市资金,是券商可否短期内大规模圈项目的关键。因此,不少新三板企业都愿意把股票低价卖给券商

“非常便宜,卖给投资机构都不会是这么便宜的价格”

8倍市盈率把股票卖给券商,让券商来做市。非常便宜,卖给投资机构都不会是这么便宜的价格。”他说。

业内人士告诉记者,广州证券之所以可以在一个月内揽到近百家新增做市项目,大多数还是因为其选择的做市项目价格比较便宜。



业内人士：“12条红线”对P2P是重大利好

专家呼吁进一步明确退出机制

证券时报记者 魏书光 顾哲瑞

随着28日《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法(征求意见稿)》公布,监管层正式将P2P(网贷)平台不许涉足的12项行为提上台面,明确画下12条红线,确保P2P信息中介定位不走样。

拍拍贷、珠宝贷和联金所等多家P2P企业在接受证券时报记者采访时都表示,征求意见稿体现出底线监管思维,对P2P未来是重大利好,有利于行业健康发展。

不过,风控专家、深圳P2P平台石榴壳董事长李家安指出,监管办法美中不足的是退出机制不明确。”如

果平台解散、被撤销或破产,如何保护广大投资人的利益?一个平台可能有众多项目,可能涉及成千上万个投资人,五湖四海的投资人如何独自追索?这些都是需要进一步明确的问题。

办法再次明确了P2P是信息服务平台,禁止向出借人提供担保或者承诺保本付息,让P2P平台去担保化”,让投资人自行承担资金风险,确保不偏离信息中介的初衷。网贷网创始人兼CEO唐军说:“年底的负面消息普遍偏多,监管办法出台对于P2P行业是重大利好。”

广州互联网金融协会会长、广州网贷总裁方颖认为,监管指导意

见的出台,意味着从业者要在短时间内作出调整,管理和运营成本将大幅提高,迅速提升管理和运营水平,满足监管要求。若不能满足监管要求,也可在整改期内选择退出这个行业。这既是保护自己,也有利于行业发展。

监管细则明确了,我们布局也在加快调整。”财路通联合创始人司天石表示,接下来的战略布局上,将对现有平台业务进行拆分,针对关键业务环节,融合不同层面的优势,建设更为专业的理财平台、资产平台和征信平台,使公司更符合信息中介定位。

细则出台后,我们和互联网金融平台合作更有信心了。”中国人寿财产保险股份有限公司要客业务部北京分

公司总经理段远翔认为,监管办法出台前,国寿财险内部花费一年左右时间,动用大量资源,联合财路通推出了业内首个“信贷审核责任险”。

段远翔说,如今监管办法本身就是个标准,有利于银行保险等大型金融机构制定与P2P的业务合作标准,改变了以往与P2P平台很多业务合作苦于没有标准的情况。

未来一年将是监管具体落地的一年。”中国政法大学互联网金融法律研究院院长李爱君认为,监管办法对P2P线上线下各个环节都作出了明确规范,操作性很强,各地监管机构对投资者保护工作更容易展开,未来网络借贷将更规范。

做游互金 | Liu Xiaoyou's Column |

央行松绑远程开户 商业银行互联网竞争加剧

证券时报记者 刘筱筱

直销银行,硝烟已至。上周五下午,央行一纸《关于改进个人银行账户服务 加强账户管理的通知》,首次亮出放开远程开户的决定。

这份业界期盼已久的通知,被普遍认为对商业银行现有获客渠道、产品渠道、创新平台(如直销银行)和新入局者(纯网络银行)具有革命性推动作用。商业银行在互联网金融直销银行领域的竞争将会明显加剧。

通知首先明确了开户的载体和路径,其次是在此基础上框定不同类别账户的功能。其主要内容,总结起来有如下几点。

首先,开户渠道不同。有柜面、远程视频柜员机(VTM)、智能柜员机等实体渠道,和网上银行、手机银行等电子渠道。

其次,开户申请人身份信息核验

手段不同。我国目前还没有生物特征识别技术的基础标准。未来一段时间,刷脸等生物特征识别技术仍是辅助的核验手段,银行仍需在后台进行交叉认证。

基于上述两点,银行账户便有不同类别。线下亲自亲签的,可以办理存款、购买投资理财产品、转账、消费和缴费支付、支取现金五大类业务;通过远程或电子渠道开通的,账户功能有限,无法转账和支取现金,消费和缴费支付也有限额。

这份通知,变化的是开户申请的受理渠道,不变的是银行账户实名制审核。这体现了央行在互联网技术高速发展的眼下,仍把风险防范放在首位。

通知在账户分类管理方面,与以往有何不同?有分析师表示:银行以后在客户开户时,就已对账户进行分

类,这在很大程度上节省了目前柜台受理的账户等级变更业务。另外,通知重点强调了在控制风险的同时,还要最大程度满足账户的支付业务需求。显然,账户分类管理是最好的解决办法,因为不同的开户渠道对应的支付需求并不一样,存在风险也不相同。

那么,这份通知会对现有银行账户产生什么影响?它对很多通过电子渠道开立的弱实名账户,比如直销银行账户和网络银行账户的功能大大扩容,往强实名账户迈一步。

具体说来,现在20多家银行推出的直销银行账户,不属于三类账户的任何一项,账户资金均只能在绑定的同名银行账户间封闭运行,没有一家可以转账,没有一家可以支取现金以及缴费支付,都只支持存款和购买货币基金等理财产品。通知出来后,直销银行和网络银行账户可以升级为II

类银行账户。

一位不愿具名的民生银行直销银行内部人士告诉记者,公共事业的代缴费支付、便利日常支付等小额支付(通知限定为单日一万元以内),以后可以嵌入直销银行账户里了;限定交易场景(某些机构账户)的消费支付,也会慢慢嵌入。账户消费功能的增加,必将提高账户便利性,利于客户引流,对投资理财业务形成资金支撑。

这些都是实实在在的,给直销银行和网络银行带来的变化。

“通知的意义,绝不仅仅针对微众这种互联网银行,更多地其实落脚在现有商业银行开展的互联网银行业务,比如直销银行业务上。”社科院金融所银行研究室主任曾刚说,“它的促进作用很大,意味着未来商业银行在互联网金融直销银行领域的竞争会明显加剧,有可能成为现有网点渠道以外的新的战场。”

定价8.19元 兴业证券停牌配股

证券时报记者 李东亮

兴业证券昨日晚间发布公告称,公司29日起停牌实施配股。按照目前的配股规定和董事会授权,兴业证券最终确定的配股价为8.19元,较28日收盘价低25.54%。

理论上,配股发行相当于在按照市价增发新股的同时,向老股东赠送一定数量的股票股利(送红股)。有业内人士表示,2016年1月7日该公司将在12月28日收盘价的基础上进行除权处理,如果股东不参与配股将蒙受一定的账面亏损。

关于本次配股定价的考虑,兴业证券表示,近年的配股案例中,多数公司配股定价为配股前均价的七折左右,公司本次配股发行价格为刊登发行公告日前20个交易日股票均价的七折。该定价在董事会的授权范围内,并充分考虑了公司的融资需求和股东的利益诉求,较好地平衡了两者关系。

宝能集团称:从未过度用杠杆融资

证券时报记者 潘玉蓉

针对微信上对宝能收购万科资金来源过度使用杠杆的质疑,宝能集团27日晚间对外发文称,公司从未过度使用杠杆融资;今后将定期、依据法律和事实在适当的场合公布有关信息,满足公众和媒体的知情权和需求。

文中表示,信守约定、控制杠杆率、稳健经营、确保风险可控和资金安全是宝能集团的一贯经营原则。23年以来,宝能集团的信用记录良好,从未过度使用杠杆融资。

当前,国家有关部门已明确微信服务在的互联网为公共场合。宝能集团注意到,网络上的大部分文章站在客观、公正的立场进行了评述。但是也有一些人在撰写文章的过程中包含了未经证实的信息,对宝能集团正常市场交易行为进行了过度解读。个别文章内容严重错误、完全不负责任,甚至包含捏造事实和恶意攻击,在社会上造成了不良影响,伤害了宝能集团及相关无辜机构和人士。”该负责人表示,宝能集团希望发布、传播失实报导的个人停止这种行为,恪守传媒准则,杜绝不实报道。

“宝能集团和相关企业将自觉维护网络环境,坚持依法合规发布相关信息。宝能集团感谢广大公众的关注,相信公众和舆论有充分的辨别能力。”该负责人表示。

阳光保险董事长张维功:网络领域投资将加大

证券时报记者 顾哲瑞

阳光保险集团2015年年会近日在北京举行。阳光保险集团董事长张维功表示,将加大互联网领域直接投资,加大全球金融中心二级市场的资产配置。

针对2016年经济形势将对保险业发展的影响,张维功表示,一是确定的整体经济下行周期、利率市场的下行通道,一方面给保险业发展带来压力,另一方面给保险业,特别是寿险业带来巨大的发展机会;二是健康、养老税优政策的出台将极大促进寿险业的发展;三是物流等行业及后汽车市场的快速发展,为财产保险的发展带来新的需求;四是人民币加入SDR(特别提款权)会更有利于海外投资及降低汇率风险;五是股票发行注册制将使优秀保险企业上市融资变得更具现实可行;六是银行、地产及互联网企业强势进入保险业,跨界经营将进一步加大保险业的竞争挑战;七是资本市场的波动性及经济周期的变化为资产管理带来巨大挑战。

张维功表示,阳光保险集团将用互联网思维扎实推进终极客户战略、创新保险的销售、服务模式,并快速推进集团旗下阳光渝融、惠金所互联网金融业务规模。

深耕社交金融 华夏银行首推“微厅”

看来昔日的学霸今天终于决定下海捞金了!”张先生还以为老同学创业做起了“微商”,随即跟她通了电话,才知道自己闹了个笑话”。

近日,在北京创业的张先生看到在华夏银行工作的老同学李女士发布了一条“奇怪”的微信朋友圈消息。那是一个以李女士名字命名的“微厅”链接。

“微厅”是华夏银行近日上线互联网

量身定制的投资理财方案。

最近股市不振,P2P(网贷)也事故频出,还是老同学给推荐的这个理财方案靠谱。”张先生边点链接边说,以往觉得她是在给自己做推销,今天才明白她对自己是真诚的关心和帮助。看来,华夏银行真是在客户服务方面下了功夫,要把“网络社交、智慧金融”进行到底了。”张先生简单几步就购买了老同学推荐的热销理财产品。

华夏银行积极引入社交元素,继“朋友圈汇款”后,基于微信平台,

在业界首推个性化、互动化、社交化的微信营业厅(简称“微厅”),将用户服务提升到新的高度。通过“微厅”,用户能够知晓最新、最快、最好的市场动态、优惠活动和产品信息,不仅可以享受到金融从业人员的专属贴心服务,还能线上申请开通信用卡和借记卡。相比于通过电话、短信等方式获取投资指导和产品服务,“微厅”这个“熟人圈”更多地包含了一份朋友之间的信赖与温情,这也是华夏银行在深耕社交金融过程中的切身体会。

对此,华夏银行电子银行部总经

理刘琬臣表示,面对互联网产品,我们不仅要善于学习,更要加以创新。习惯了当“坐商”的传统银行在应对市场发展和同业竞争的过程中,已经开始主动营销,做起了“行商”。然而,面对互联网的跨界竞争和挑战,仅仅当“行商”还不够,银行更需要借助新技术、新思维来做“网商”。“微厅”就是华夏银行在“第二银行”品牌战略下建设的社交金融平台。它借助社交网络的信息传播能力和熟人之间的温情与善意,让更多人能够知晓、获得、享受华夏银行的优秀产品与贴心服务。(CIS)