

监管趋严力求避险 新三板主办券商自列13条标准

证券时报记者 赵春燕

在历经一年“冲量”后,新三板的监管开始趋严,作为新三板主要中介机构的券商,“紧箍咒”越来越多。《主办券商执业质量评价办法(试行)》将于今年4月1日起实施。

近日有消息称,全国股转公司已在内部启动主办券商执业质量评价机制,有券商自己总结出13条挂牌红线标准,力求避险。全国股转公司昨日表示,未发布所谓挂牌准入的13条红线”。

一位券商新三板业务部负责人告诉证券时报记者,“监管”或是新三板今年的主题,与券商分类评级直接挂钩的《评价办法》,对于券商而言几乎是监管“杀手锏”。

券商自列13条标准

类金融企业挂牌新三板被叫停之后,新三板圈内近日有消息称,全国股转公司已在内部启动主办券商执业质量评价机制。有券商根据多次窗口指导,列出13条挂牌红线标准,称如不达标,连进券商内核的机会都没有,将无缘新三板。

据记者了解,针对在全国股转公司挂牌的13条红线,目前并无具体官方文件下发,是由一家券商根据某次内核培训作出的总结。

全国股转公司昨日亦在其官方微信公众号表示,全国股转公司“未发布其他所谓的挂牌准入‘红线’,挂牌准入标准未发生变化”。全国股转公司还表示,支持主办券商按照市场化原则,根据其推荐、直投和做市业务相关要求,建立和完善自身的项目遴选标准,促进市场健康发展。

据了解,上述13条红线”包括“环保问题未落实的”、“企业开展业务必备资质未办理且可能带来重大法律风险的(如重大行政处罚的)”、“企

存在重大行政处罚不符合挂牌条件的”、“存在关联方资金占用在内核会前未解决的”、“存在关联方担保的”、“重要子公司及海外子公司核查不清楚且未充分信息披露的”等内容。

上述券商所列13条红线”,是总结了多次内核会的经验和全国股转公司有关窗口指导内容,内部提出的红线标准,并让投行系统各业务部门及中小企业投融资系统各业务部门、分公司遵照执行,切实在立项开始解决问题,不要带病申报,强行闯关。”这份

列有13条红线的文件还提到:股转公司目前已经启动了执业质量评价机制,对项目组负责人和成员记录其解决重要问题不充分,明显不符合挂牌条件申报的情况,请各位高度重视。”

一家中型券商内部人士称,上述13条红线的很多内容之前就已提出来,业内也流传已久。另一家大型券商新三板业务部人士亦称,虽然没有具体文件来划定13条红线”,但是提到的几条注意事项确实都是“平时工作的底线,都会刻意避免的”。

杀手锏式监管将实施

名义上,挂牌是没有门槛的,但实际上经常会接到各种窗口指导。”一家券商新三板负责人近日向记者表示,全国股转公司对于新三板主办券商的监管明显趋严,主办券商在接项目时也愈发谨慎。

针对上述列出13条红线的文件中所提到的执业质量评价机制,上述券商新三板业务负责人称,去年底刚出台的《主办券商执业质量评价办法》,因

为要与券商分类评级直接挂钩,对券商的杀伤力特别大。

上述《评价办法》就组织实施、评价指标、评价方法、评价结果分档、评价结果运用等方面内容,对新三板主办券商执业质量评价作出了相关规定,将于今年4月1日起开始实施。

上述评价结果会对券商分类评级产生影响。《评价办法》提到,全国股转公司采取的“出具警示函”、“责令改正”、“暂不受理相关主办券商出具的文件”、“限制证券账户交易”及其他全国股转公司

认定的自律监管措施报送证监会分类评价统筹考量;“约见谈话”、“要求提交书面承诺”及其他全国股转公司认定的自律监管措施由全国股转公司视情况报送证监会作为分类评价扣分项。

目前,监管方对于券商的监管执行《证券公司分类监管规定》,券商据此被分为A(AAA、AA、A)、B(BBB、BB、B)、C(CCC、CC、C)、D、E五大类。证监会根据券商分类结果,对不同类别的券商在行政许可、监管资源分配、现场检查和非现场检查频率等方面实施区别对待的监管政策。

■ 攸游互金 | Liu Xiaoyou's Column |

互联网金融冷门分支:下一个投资风口?

证券时报记者 刘筱攸

继昨日盘点了信用卡余额在线代偿、撮合授信的垂直记账、不良资产线上处置这三类相对冷门的互联网金融分支后,证券时报记者继续呈现另外三个互联网金融分支。

需要说明的是,互联网金融绝不限于这六大分支。聪明的金融玩家和互联网玩家们,正在尊重金融本质的基础上,创造出越来越多的商业模式。

非标资产交易平台

该模式类似于陆金所机构端渠道业务,做的是金融机构的非标资产转让。而在这个据估算有数十万亿美元的资产类别里,信托是最接近于标准化也最好被改造的。

所以,第一梯队的新兵,纷纷盯紧信托资产的盘活。目前主要的3个平台高搜易、懒财宝、时间价值网,涉足信托资产的路径有两条。首先是高搜易和懒财

宝代表的信托质押融资模式,即用信托做质押,向投资者借款。

时间价值网践行的则是收益转让,后台产品设计和交易规则更趋于资产证券化。具体交易逻辑如下:比如A手上一款本金100万的信托产品,一年期兑付,收益8.5%。可过了几个月,A就迫切需要回笼流动性,这时A就把1年后将到手的价值108.5万的资产包,以略低的价格和适宜的合同关系出让给平台,平台将其做成一款标准化产品,分割成众多标的供投资人认购。

A在本金没有受损的情况下回笼了流动性;投资人则享受了信托带来的相对稳妥的收益。

时间价值网的交易规则,类似于陆金所和一些互联网金融平台的债权二级转让区。区别在于,陆金所的债权转让模式并未形成交易规则,更多是看供求双方的自我磨合,成交率较低;而时间价值网明确规定产品定价规则(6.3%的年化收益率,一般都低于信

托产品收益率,按秒计息)和定价依据。时间价值网上线8个月,标的以风险较低的政信类信托为主,累计交易额约1.7亿元。值得注意的是,投资者要注意规避资金池风险,细查账户和合同,看金额与具体资产是否一一对应。

互联网保险垂直导流

过去十年,互联网对保险业的影响,主要集中在保险销售渠道线上化,如自建商城、与大型电商平台合作等;此外,还有网络兼业代理销售模式,比如中国东方航空网站、携程旅行网、芒果网、翼华科技、工商银行官网等具有保险兼业代理牌照,其主营业务对保险有需求。

现在,有一批垂直销售的网站正在兴起。它们为保险公司做导流,把保险公司的产品打包起来,再集体嵌入某个平台。保险公司只要与这类平台合作,就可借道把产品卖到多个商城,而无需自己去和商城逐一对接。

这个市场是巨大的。保险类理财产品,正在“投资偏好趋于保守、固收类资产供不应求”的眼下,成为各路综合理财平台的心头好。记者接触过的由第三方支付起家的综合性理财平台,目前都在打算上线多品类的保险理财产品。

慧择保险网是目前国内最大的保险行业垂直销售网站,合作的保险公司超过64家,可以实现全程网上投保。

该平台只接受呼入业务,建成互联网保险行业最大的客服坐席单位;其次,为每个用户安排专属业务经理;再次,设有精算部门,搜集客户需求,再和保险公司合作为客户定制产品;最后,设有独立的理赔团队,逐步完善理赔代理。这套流程的意义在于,它要把让客户买保险、理赔都在自家平台上全部实现。

线上投顾社区

一批供股民切磋交流、并享受投顾实时在线服务的线上社区,也在打着赚

券商(尤其是经纪业务部门)佣金的主意。一起牛、骑牛、牛股王、爱投顾,都是这两年兴起的线上投顾服务社区,虽然平台叫法不同,但都能提供行情资讯、证券交易(经由合作券商)、多只股票组合交易与投资实时在线答疑、购买固定收益避险类产品等功能。

这相当于给投顾们开了个线上兼职网站。平台赚钱的渠道,首先是按一定比例向投顾收取投资咨询业务服务费;其次是向券商收取交易佣金分成;最后是平台帮助推荐投顾的固收、资管、私募、信托等产品给用户,用户若购买,平台按一定比例抽成。

这类帮助投顾获客的平台也有软肋,一是极易受熊市影响,二是如同花呗等具有第三方证券交易资格的行情软件也打造这种栏目,平台客户将会被分流。所以,现在这类小的投顾服务社区,也在瞄准美股开户兴起的趋势,上线美股开户业务(与券商合作),上线海外资产配置产品。(下)



华润信托
CR Trust

华润信托 让资产更智慧

华润深国投信托有限公司(简称“华润信托”)是位列世界500强第115位的华润集团旗下金融业务单元的骨干企业,前身是成立于1982年,有“信托行业常青树”之称的“深圳国际信托投资有限公司”(简称“深国投”)

>>>华润信托注册资本26.31亿元,净资产过百亿元,管理信托财产规模超6000亿元。

>>>华润信托多次获得“中国优秀信托公司”,“中国最佳信托理财机构”等荣誉。

>>>华润信托作为高端财富管理平台,发行的信托产品覆盖了多个行业领域,涵盖各类风险层级,为高净值个人、高效益企业和高成长机构提供了优异的定制化和差异化财富管理服务和金融解决方案。

全国财富热线:400-678-8883 公司官方网站:www.crctrust.com 公司总部地址:深圳市福田区中心四路1-1号嘉里建设广场第三座10楼 0755-33380600