

阻碍国内券商资管业务的法律障碍即将扫除

券商多项创新业务集体“松绑”

□ 本报记者 李铁

近日,中国证券业协会密集下发文件,对券商股票质押式回购交易和代客理财等创新业务进行管理引导。业内普遍认为,此举对多项创新业务“松绑”,意味着券商发展迎来新的机遇。

股票质押式回购业务更加规范

3月17日,中国证券业协会组织起草了《证券公司股票质押式回购交易业务风险管理指引(试行)》(下称《回购指引》),并正式发布实施。《回购指引》明确规定,证券公司以自有资金出资的,融出资金余额不得超过其净资本的200%,证券公司可根据自身风险承受能力确定具体比例。

记者从齐鲁证券信用业务部了解到,以往自有资金比例并无统一上限,各家券商都是根据自身情况决定,现在划定统一标准,对于这项业务起到了规范作用。

目前,股票质押式回购业务的资金来源主要是券商自有资金和资产管理计划融得的资金。齐鲁证券信用业务部工作人员向记者介绍,200%比例红线的划定,实际上是推动券商合理布局资金供给,根据业务发展和资金需求计划,券商未来更倾向于选用资管计划来对接该业务。

自2013年推出以来,券商股票质押式回购业务发展很快,券商逐渐取代信托、银行,成为融出方的主流。就齐鲁证券而言,该业务规模仅次于两融业务,占到信用业务部业务量的1/5,目前融出资金余额近80亿元。

券商代客理财或放行

事实上,带给券商最大利好的政策当属券商代客理财业务的即将放行。3月17日,中国证券业协会向各证券公司、证券投资咨询公司下发了《账户管理业务规则(征求意见稿)》(下称《征求意见稿》),拟允许合格的券商和投资咨询公司等机构依法从事投资顾问开展账户管理业务。业内普遍认为,这意味着阻碍国内券商资管业务的法律障碍即将扫除,将对券商经纪业务产生重大影响。

海通证券山东分公司业务管理总部蒋松涛向记者介绍,在征求意见稿出台以前,证券从业人员代客理财属于违规行为,正规券商都不会进行该业务。

而未来放开代客理财业务,首先将激活券商经纪业务。蒋松涛说,由于市场竞争的加剧,目前券商佣金率只能维持在万分之三左右,尽管近期股票市场行情大涨,但券商的经纪业务利润仍然无法与2007年时的水平相比。该业务的放开将直接拓宽券商的收入来源,除了收取管理费和业绩提取费以外,具有较强账户管理能力的券商还能适当提高佣金水平。

另外,目前券商之间的竞争仍是同质化的通道竞争,放开代客理财业务将直接考验券商的资管能力,也是对券商内部服

务实力的挑战。能够切实为客户带来收益,具备丰富优秀投顾人员的券商将扩大其市场占有率。

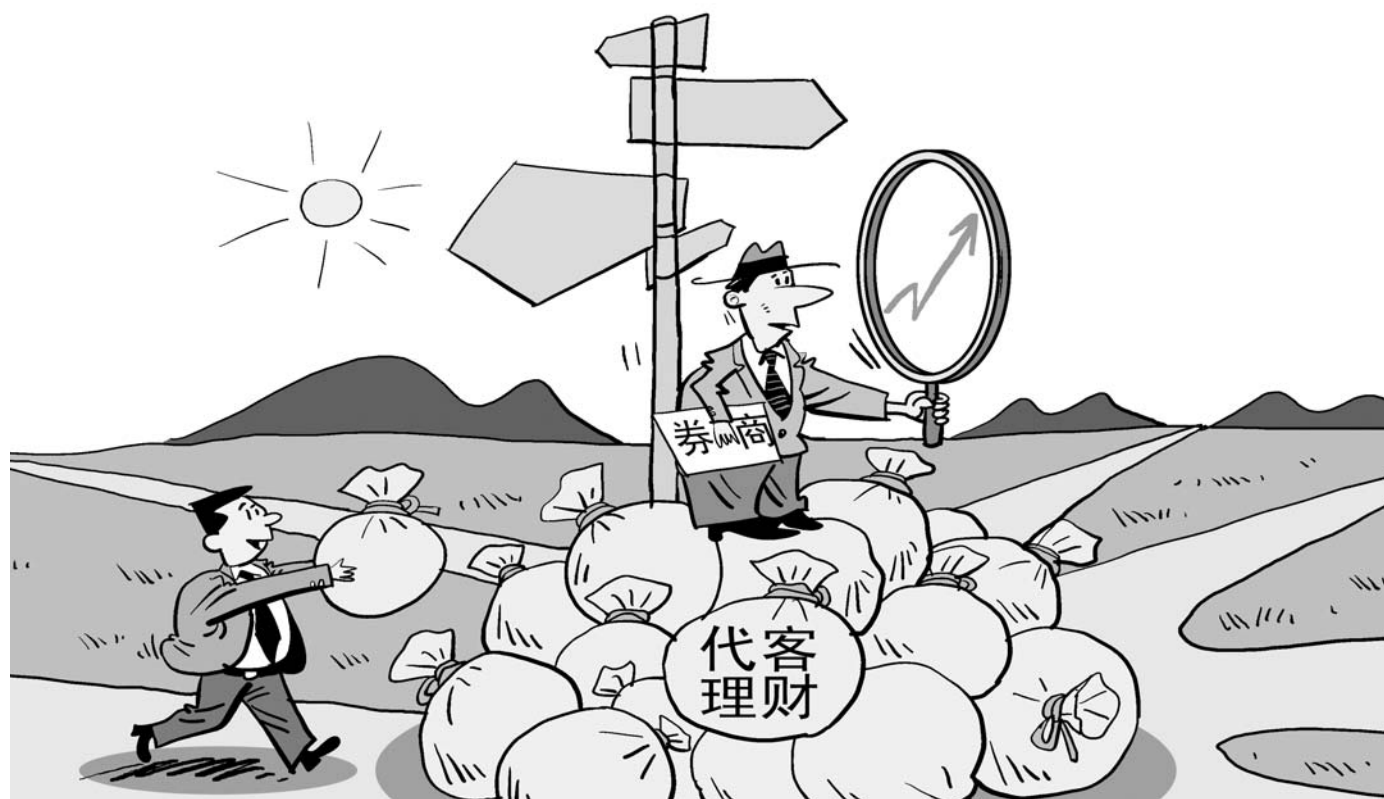
第三方平台走向待定

目前,普通股手机炒股多选择同花顺、大智慧、东方财富等第三方网络平台,不过随着中国证券业协会新规的下发,这种模式或将受阻。3月13日,中国证券业协会修订了《证券公司网上证券信息

系统技术指引》(下文简称《技术指引》),并发布施行,其中第五十四条指出,证券公司不得向第三方运营的客户端提供网上证券服务端与证券交易相关的接口。

据了解,除了金融资讯及数据服务,互联网金融公司的手机客户端有不少内嵌了交易功能,如果该政策实行,第三方接口无法打通,那么第三方的开户、交易就可能受阻。中国证券业协会此举旨在保障网上证券信息系统的安全、可靠、高效运行,促进证券公司线上业务健康有序发展。

业内人士指出,《技术指引》或将为互联网金融公司带来新一轮洗牌,目前,国内大型券商,例如海通证券、国信证券,均主推自己的客户端,因此受影响不大;而大型的第三方互联网金融平台,例如大智慧可以通过湘财证券间接提供服务;只有小型的券商和第三方互联网金融平台受影响较大。市场对此反应也较为平淡,当日同花顺、大智慧股价虽有较大涨幅,但均上涨报收,此后两只股票均一路上扬,整个互联网金融板块也是表现强劲。



□ CFP供图

解读“券商代客理财”

简单而言,代客理财就是专业的理财机构或个人为客户提供理财服务,并收取佣金。一直以来,国内不允许证券从业人员开展代客理财,但由于投资者专业知识的缺乏,在股市中输多赢少,实际上私下里的代客理财业务一直屡禁不止。

而该文件则有望让券商从事该项业务阳光化,《征求意见稿》指出:账户管理业务,是指取得证券投资咨询业务资格并符合本规则条件的机构接受客户委托,就证券、基金、期货及相关金融产品的投资或交易做出价值分析或投资建议,代理客户执行账户投资或交易管理。法律法规另有禁止性规定的,从其规定。山东某券商告诉记者,拥有专业团队和水准的“正规军”券商加入代客理财行业,是对整个行

业的规范,并保障客户的利益。

目前,由于券商资管业务门槛较高,多面向高净值客户,此次《征求意见稿》也在这方面作了相应调整。据了解,券商设立的限定性集合理财接受单个客户资金不得低于5万元,非限定性集合理财接受资金不低于10万元,实际操作过程中门槛更高,而《征求意见稿》中并无明确规定账户管理业务的准入门槛。由于目前具体业务规则还未出台,理论上只要券商愿意与客户约定,客户可以几乎零门槛享受账户管理业务。

另外,与其他集合类或公募基金资产管理计划相比,代客理财的亮点在于“定制化”。其他资管计划中,客户将资金转入集合资产管理计划账户中,由券商统一管理,无

法照顾到单个客户的需求。而《征求意见稿》指出,应当与客户签署《账户管理服务协议》,就服务内容、当事人的权利义务、代理权限、收费标准等方面进行约定。这意味着券商可以针对客户需求打造一对一量身定制的投顾类产品。

而且,在券商代理账户投资交易后,客户将获得更好的服务体验。以往,证券公司不能动用客户资金和客户证券,更不能代替客户执行具体操作。而《征求意见稿》明确表示,符合账户管理资格的持牌机构可以代理客户执行账户投资或交易管理。因此,只要约定明确,客户就可以省去各项繁琐流程,投顾人员直接接投资结果向客户负责。(记者 李铁 整理)

山东保监局召开第三届特邀廉政监督员座谈会

消费者协会、济南市仲裁委、山东财经大学的相关专业人士共31名代表。

记者了解到,特邀廉政监督员不脱离其所在单位及岗位,无报酬。每届聘期为两年,连续聘请一般不超过两届。本次聘期自2015年3月至2017年3月。

特邀廉政监督员的权利包括:根据工作需要,了解山东保监局党风廉政建设方面的

制度规定;发现问题或提出意见建议时,可以向山东保监局纪检监察部门反映;了解所反映和传递的检举、控告、建议、意见等事项的办理情况;参加或列席山东保监局举办的党风廉政建设有关会议及教育培训活动。

特邀廉政监督员的职责有:反映山东保监局领导干部违反中央八项规定精神和廉政制度规定的情况;反映山东保监局和监管

干部在执行保险监管法律、法规、政策和决定过程中存在的失职渎职情况;反映、传递保险活动当事人对保险监管人员在履行职责时违反廉政规定的检举和投诉;对保险监管、行风建设、行政监察、廉政风险防控和商业贿赂治理工作提出意见建议;协助山东保监局了解有关党风廉政建设情况;办理山东保监局委托的其他监督事项等。

工商银行成为国内第一家发布互联网金融品牌的商业银行

银行加快实施互联网金融战略

□ 本报记者 李铁
本报通讯员 程维斌

3月23日,中国工商银行正式发布了互联网金融品牌“e-ICBC”和一批主要产品,成为国内第一家发布互联网金融品牌的商业银行。当日在济南同步召开的视频会议上,工行董事长姜建清表示此举是顺势而为,因需而变。

互联网金融的本质还是“金融”

工行此次发布的“e-ICBC”互联网金融品牌主要包括“融e购”电商平台、“融e联”即时通讯平台和“融e行”直销银行三大平台,支付、融资和投资理财三大产品线上的“工银e支付”、“逸贷”和“网贷通”等一系列互联网金融产品。

电商和社交正是互联网巨头阿里巴巴和腾讯的核心产品。那么,后发的银行系是否还能够站稳脚步?

姜建清认为,互联网金融的本质还是“金融”,互联网金融不管融合了多少互

网技术的特征,其创新发展仍离不开金融的基本功能和属性。

完善的线下系统是银行区别于其他纯“线上”互联网企业的最大优势。姜建清说,尽管近年来客户金融服务和交易向线上尤其是移动终端迁移的趋势十分明显,但线下网点在处理复杂和高风险业务,以及支持客户个性化、差异化服务上有着不可替代的重要作用。

一旦银行将其庞大的“线下”资源与“线上”结合,短期之内即可产生巨大的能量。例如,“工行融e购”电商平台,对外营业14个月的时间里,注册用户已达1600万人,累计交易金额突破1000亿元,交易量就进入国内十大电商之列,而互联网电商则往往需要7年以上时间。

大数据打造经营新模式

大数据时代的到来,让BAT巨头通过“血拼”式的投资和兼并,多渠道打造用户数据库。淘宝网于2014年底推出的“花呗支付”即是大数据与金融结合的衍生物,类似于信

用卡,用户消费额度是根据网购综合情况,由蚂蚁微贷提供用来网购的额度,用户确认收货之后在下个月的10日之前还款即可。京东、苏宁等其他电商也推出了类似的服务。

事实上,银行具有完整的数据收集、整理和应用体系,其所积累的数据规模更大、历史更长,且交易记录更真实,这是互联网巨头短期之内无法做到的。

据了解,工行从2007年就开始建设数据仓库和集团信息库“两大数据基础平台”,实现了对全部客户、账户、交易等信息的集中管理,目前存储的数据量超过1300万GB。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了8年和6年。

更多的数据,意味着更多的商业机会。据姜建清介绍,通过搭建“融e购”电商平台,工行打通了生活、信息、金融服务全链条,从中获取到涵盖商户和消费者注册、社交、物流、交易等各个环节的信息,使商品流、资金流和信息流“三流合一”。契合小微企业“短频急”融资需求的互联网贷款产品“网贷通”,已累计向6.9万客户发放贷

款1.6万亿元,余额近2500亿元,成为目前国内单体金额最大的网络融资产品。

信用聚合品牌效应

凭借雄厚的资本实力和丰富的风险管理经验,银行的信用一直受到百姓的认可,这也让银行有了借助品牌信誉背后的增信功能和价值创造进行跨界经营。

据悉,“融e购”电商平台确定了名商、名店、名品“三名”定位,对商户不良行为实行“零容忍”,目前70%以上的进驻商户为厂家直销。良好的信用也吸引了更优秀的商家,万科集团总裁郁亮表示,2015年希望在工行“融e购”平台上完成超过100亿元人民币的销售额。

除了进军电商等陌生行业,信息安全带来的信用优势也在帮助银行重新夺回其在支付产品的“领地”。“线上POS”即为在互联网上实现类似线下POS机的支付体验,据工行行长姜建清说,消费者在网上支付时不管持有哪家银行的卡片,只需通过“线上POS”,就可以实现跨银行、全卡种支付。

诺亚财富

举办投资策略报告会

□ 记者 李铁 实习生 刘少婷 报道

本报济南讯 3月20日,诺亚(中国)控股有限公司济南分公司邀请诺亚控股(诺亚财富)首席研究官、经济学博士金海年解读2015年新常态下经济形势,并与投资者面对面探讨投资策略。

不同风格的投资者会有不同的资产组合比例,金海年建议投资者在投资的时候注意四个方面,分别是:希望有多大的收益,能够承受多大的风险,以及容易忽略的期限和规模。他说,在考虑投资机会时,既要注意到市场趋势,还应密切关注政府政策引导。在选择国家时,需注意到它们的制度差异,并根据收益风险的差异,同时考虑到跨境、跨境的成本,最终根据经济的周期选择相应的行业。

据了解,诺亚控股起源于2003年,定位于中国新一代的综合金融服务提供商,是拥有资产管理能力的独立财富管理服务机构,专注于为中国高净值人士提供全方位的财富管理服务。通过全市场、多维度的产品筛选及风险控制体系,以及通过参与金融产品的创新和设计,诺亚控股快速发展,并成功于2010年在美国纽交所上市。

建行济南珍珠泉支行

堵截骗取质押贷款案件

□ 记者 王新蕾 通讯员 鲁启轩 报道

本报济南讯 3月17日下午,客户曹先生来到建行济南珍珠泉支行所辖舜耕支行找到客户经理郝羽,想了解建行凭证式国债质押贷款的办理流程。据悉,曹先生的一位朋友想用自己持有的4900万元凭证式国债质押向曹先生借款,曹先生将对方发给他的凭证照片拿给郝羽看。

根据多年的工作经验,郝羽认定这不是一笔正常的凭证式国债,存在诈骗的可能性,并进入系统查询,发现该国债上所列的账号并不存在,同时凭证上印章为中国建设银行股份有限公司周口大庆路支行国债质押专用章,并非柜面办理业务盖的业务用公章。

由于没有原票据,无法鉴定票面防伪信息。网点负责人联系了河南周口大庆路支行,请求协助调查。对方工作人员表示,接到过多次举报,这是一起将原国债凭证更改户名和金额的诈骗行为,并已经报警。凭借员工的认真负责态度,该行成功堵截了这起伪造国债凭证骗取银行质押贷款案件。

恒丰银行获2014年度中国银行业文明规范服务工作突出贡献奖

□ 记者 李铁 通讯员 刘畅 报道

本报济南讯 日前,中国银行业协会授予恒丰银行“2014年度中国银行业文明规范服务工作突出贡献奖”,恒丰银行有11家网点获评中国银行业文明规范服务工作十佳示范单位,12家网点获评中国银行业文明规范服务五星级营业网点,该行获得千佳、五星两项荣誉的网点占比率居全国银行业前列。

随着金融领域市场化改革的逐步深化,银行业竞争加剧,服务意识显著增强。恒丰银行首席品牌官胡海峰表示:“塑造品牌形象应从服务抓起,一线窗口是银行直面客户、接触客户的前沿阵地”。该行坚持以客户为中心,全力推行文明服务六步法、四语文化、礼仪操、晨会模式等文明服务标准化管理模式,创新服务管理机制,为客户提供更加高效、人性化的服务体验。

据悉,恒丰银行顺应互联网金融的发展趋势,将线下服务向线上服务转移,加强网上银行建设,持续提升网上银行服务水平,2014年该行的电子渠道业务分流率达到89.5%。在创新小微企业金融服务、降低小微企业融资成本方面,恒丰银行通过理顺业务流程、创新授信模式、建设小微支行等方式,推进小微企业信贷服务。

“中国太保”APP发布

获7万多用户

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 记者从太平洋产险山东分公司了解到,日前太平洋保险在苹果应用商店和安卓10大应用市场(腾讯、百度、华为、小米、360手机助手等)正式发布“中国太保”APP。截至3月12日,“中国太保”APP注册人数已达7万多人。

“中国太保”APP是太平洋保险自主构建的面向终端客户的移动应用入口,以智能手机为基本载体,为广大客户提供投保、自助理赔、救援服务、查询等全方位、全自主、端到端直接互动与自助服务工具与能力,规划涵盖财产险、人寿险、健康险等保险基础服务,增值服务与第三方服务功能。目前实现了七大特色功能:“车险一键续保”简化了繁杂的续保操作流程,采用了数字签名认证和移动支付技术,客户可在5分钟之内完成从续保方案选择到保费支付全流程服务。当客户发生小额单方车物损事故时,“车险自助查勘”来搞定,客户无需等待,可通过上传照片和视频等方式在短时间内自助完成查勘。“道路救援服务”为客户爱车提供紧急救援,救援电话在5分钟内响应。与此同时,报案、保单查询、理赔查询和违章查询齐上阵,为用户贴心服务。每项功能发挥协同功能,初步探索太平洋保险个人客户移动应用的小型生态圈。

记者了解到,下一步,该APP将加载“健康服务”等专业系列模块。



□ 新华社发

▲全国中小企业股份转让系统(简称全国股转系统)3月18日正式对外发布新三板指数,标志着新三板市场行情有了“风向标”。