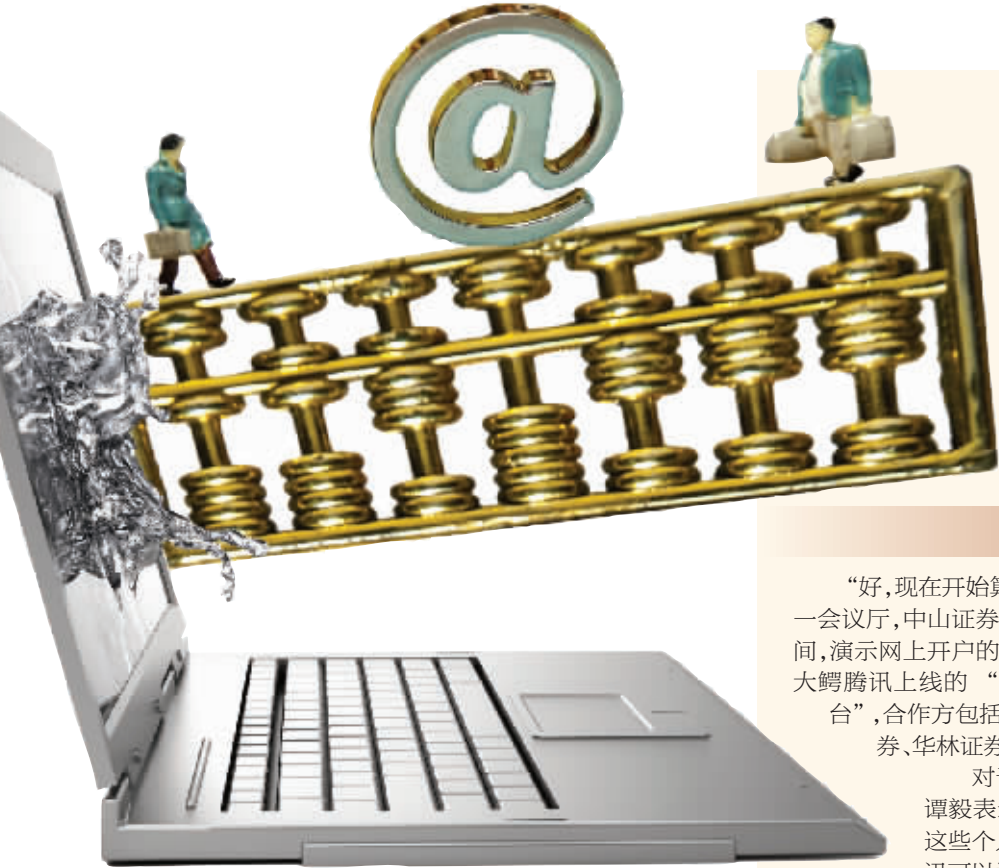


5家证券公司搭上QQ证券平台“顺风车” 中小券商吹响逆袭号角

□本报记者 黄莹颖 梅俊彦



CFP图片 制图/韩景丰

备战沪港通 内地券商频频收购香港同行

□本报记者 黄莹颖

作为“沪港通”最大受益者的证券业,近期动作频频,国金证券、西南证券更是先后收购香港本地券商,以布局未来的沪港通。对此,有乐观的分析人士表示,沪港通契合了多层次资本市场和金融改革的整体方向,有助于加快证券业创新。

内地券商频收购香港本地券商

西南证券公告称,6月19日,根据香港上市规则及收购守则等规定,敦沛金融控股有限公司(简称敦沛金融)与西南证券全资子公司西证国际投资有限公司签署《备忘录》,内容涉及认购股份及认购价、先决条件、可能全面要约、其他主要条款等事项。资料显示,敦沛金融于2002年1月在香港联交所主板上市,公司旗下拥有多家全资附属公司,包括敦沛证券、敦沛期货、敦沛融资、敦沛资产管理等。目前,公司的主要经营业务包括财富管理、经济、开展借贷以及保险代理。敦沛金融2013年年报显示,受行业竞争加剧及全球经济疲软的影响,公司去年业绩也遭到冲击,期内营业收入为5520万港元(2012年为6720万港元),截至2013年6月30日,敦沛金融资产净值为1.618亿港元。

实际上,通过并购香港本地券商,实现布局香港的战略,西南证券并不是第一家。此前4月底,国金证券亦曾披露,拟收购粤海证券和粤海融资。资料显示,粤海证券成立于1987年2月20日,是中国香港最早从事金融证券业务的中资企业之一,有香港《证券及期货条例》规管下的第1、2、4、6及9类牌照,可从事证券交易、期货合约交易、证券投资咨询、资产管理等受规管活动。粤海融资具有放债牌照,主营业务是为粤海证券的客户提供融资服务。而粤海融资持有香港法院颁发的放债人牌照。该公司去年实现净利润116.73万港元,今年1—4月实现净利润97.46万港元

在沪港通背景下,不仅是内地券商争相出海,而香港券商亦跃跃欲试。香港交易所股本证券与定息产品及货币联席主管陈秉强表示,截至5月底,初步收到500多间券商意向书,其中超过200间券商表示有兴趣参与“沪港通”,占市场份额50%,而当中70间为C组券商。6月券商将会正式提交参与表格,届时将会更能清晰准确统计数字。

“沪港通”影响深远

4月10日,内地和香港两地监管部门宣布,上海证券交易所和香港联合交易所将允许两地投资者通过当地证券公司(或经纪商)买卖规定范围内的对方交易所上市的股票,即“沪港通”。香港金融界普遍表达了对“沪港通”的热情。中银香港副董事长兼总裁和广北表示,沪港通给香港打了一支“强心针”,可促进资本流动,同时为银行带来更多业务发展,包括开展融资、人民币兑换及清算。逐步成熟后,交易量会有所提升,目前每日累积额度亦会加大,同时也会促进相关产品发展。

对内地而言,证券业是沪港通的最大受益者。长江证券分析师刘俊表示,沪港通对证券业的业务和收入贡献显著。短期看,内地投资者投资港股需在内地证券公司办理,增加经纪收入,而沪股通则为A股注入资金活水,活跃蓝筹股,提升市场成交额,经测算,仅经纪业务方面,内地资金投资到香港市场2500亿元人民币,考虑一定的换手率和佣金费率水平,有望新增收入40亿元以上,其中佣金率按照0.08%测算,仍大幅低于目前香港的经纪佣金费率。

此外,刘俊认为,内地和香港两地证券投资互通互联只是“协会十条”创新举措的一小块,新“国九条”和“协会十条”将为证券业务、产品、融资渠道和配套制度的创新提供十分具体和丰富的业务细则,证券业本轮创新的力度和空间将远超市场预期。

互联网对各行各业的渗透愈演愈烈,日趋白热化的券商经纪业务竞争在互联网的冲击下更是火上浇油。尽管无力在互联网战略上与大型券商拼投入,不过这并不妨碍中小券商另辟蹊径,搭上互联网巨头的“顺风车”。

从目前的情况看,中山证券、国金证券等多家中小券商均和腾讯达成合作协议。市场人士认为,互联网正在改变传统的渠道格局,国金证券、中山证券等小券商有望实现弯道超车。

腾讯当“带头大哥” 多家中小券商首批上线

“好,现在开始算时间。”6月25日下午,深圳罗湖一会议厅,中山证券高级顾问马刚在主席台掐表算时间,演示网上开户的快捷。当天的活动主题为互联网大鳄腾讯上线的“腾讯企业QQ证券互联网服务平台”,合作方包括中山证券、华龙证券、西藏同信证券、华林证券、广州证券等五家中小券商。

对于此次合作,腾讯事业群副总经理谭毅表示,腾讯有大量的QQ个人用户,这些个人用户存在潜在的理财需求,而腾讯可以为外部企业提供平台,以提供更好的销售链接。腾讯企业QQ证券理财服务平台由腾讯、技术解决方案提供商金证股份合作开发,旨在打造一个基于QQ,集证券开户、交易、营销、客服、互动、社交传播于一体的金融服务平台。

互联网的便利性显然有着明显的优势,借助于企业QQ,马刚演示的证券开户流程,从个人用户QQ端加“中山证券”为好友起,至办妥开户手续,整个流程仅耗费2分58秒。“传统的线下开户,要求交易时间内到营业部,耗时耗力,而借助互联网,时间和流程都大大节省。”马刚说。通过企业QQ,中山证券不仅能提供24小时业务实时资讯,客户还享受“惠率通”万分之二点五的超低优惠佣金。

券商加速转型 三方向寻找突破口

在互联网冲击下,券商正面临前所未有的行业裂变。安信证券一份报告表示,目前券商向三个典型方向发展:一是往互联网金融发展,如国金证券和中山证券,基于其自身的民营机制及BAT级别互联网企业的合作;二是往理财方向发展,典型的如西南证券及华西证券;三是往全能型发展,典型的是中信证券和海通证券等。

传统的经纪业务重要性已大幅降低。安信证券报告认为,券商营业部原先主要是获取并服务交易客户,但在互联网低佣券商冲击以及新三板等创新业务发展的新环境下,部分营业部的精力主要用在新三板及理财产品销售等业务上,营业部逐步成为券商的企业综合融资服务商及理财产品销售终端。

值得注意的是,不管券商选择哪一个方向作为战略,互联网业务都摆在战略的重心。目前,券商的互联网业务主要分为电商类、经纪类和与门户网站合作类、产品平台类。

去年以来,不少券商组建了电商团队,将公司产品在电商平台上架。例如方正证券在天猫开设旗舰店,出售包括投资顾问、软件工具和资讯等服务。长城证券也在腾讯旗下的拍拍网开设一家旗舰店,主要销售资讯类产品。华创证券则开设了自己的网上商城,商城上主营手表珠宝、化妆品、服装皮包等奢侈品。国泰君安和华泰证券等券商也有类似的商城。

券商互联网创新 悬崖边上的舞蹈

尽管各家券商在全力冲击互联网业务,但是中国证券报记者了解到,业内目前对于券商互联网业务有颇多争议,其中主要集中在业务风险和佣金率两个问题上。业务风险的问题主要在于部分券商股票质押类产品的质押率较高,例如有的券商用于场内交易和新股申购的互联网股票质押类产品质押率高达90%,这也就意味着如果质押的股票跌幅超过10%,券商该项业务就有可能亏钱。

互联网来势,证券经纪业务首当其冲。如网络券商的蓬勃发展和激烈竞争引发了美国上世纪90年代以来证券行业的佣金战,平均股票佣金率由1990年的0.19%降至2010年的0.03%,虽然网络证券的交易量和换手率有所增长,但仍难以弥补整体佣金费率的下降。因此,在佣金率的问题上,业内人士认为,对于证券行业而言互联网券商的发展将进一步拉低中国经纪业务的佣金水平,未来行业平均佣金率依然有三成左右的下跌空间。中央汇金投资有限公司副董事长李剑阁在2014年北京大学全球金融论坛上表示,券商出现零佣金是“非常不好的事情”。李剑阁认为,“烧钱”的互联网思维用在“大车”上很好,但是用在金融服务

自2013年8月份开始,券商互联网业务进入明显的加速期。在一些大型券商砸钱推进互联网战略时,大部分中小券商仍然按兵未动。“不是我们不想动,实在是砸不动,互联网看起来很美,实际上烧钱烧得很厉害,小券商哪里耗得起。”深圳一小券商高管表示,不过,在互联网的趋势下,不主动推进互联网战略,显然会在本已竞争激烈的证券经纪行业中逐步边缘化。对中山证券等中小券商而言,是困境依然是莫大的机遇。海通证券的一份研究报告认为,互联网对传统经纪业务的变革,一方面使得行业佣金率或有30%的下降空间,压缩经纪业务盈利水平,使得纯通道的价值下降,将迫使传统通道业务转型;另一方面,互联网正在改变传统的渠道格局,使得国金证券、锦龙股份(中山证券控股股东)等小券商或实现弯道超车。

尽管无力在互联网战略上与大型券商拼投入,不过这并不妨碍中小券商另辟蹊径。除上文提及券商外,国金证券亦披露了其与腾讯合作的协议内容,二者联手推出“佣金宝”,实行“万二”的开户佣金,无异于在传统经纪业务中投下了一颗“炸弹”,吸引网络客户的流入。从一季度业绩来看,国金证券的经纪业务明显受益互联网金融产品。公司一季度经纪业务收入1.6亿元,同比增长18.5%,同期市场股票成长额同比仅增长9%。

2013年初,在非现场开户启动之后,券商的经纪类业务也开始跟门户网站融合。除中山证券、国金证券外,东海证券跟新浪、华泰证券和网易均有类似的合作,京东、苏宁等电商也有望与券商联手,券商经纪业务的媒介得到拓展。

亦有券商将上述两种模式结合。如第一创业打造名为“非常商城”的电商平台,为投资者提供的集网上开户、在线产品购买、在线客服服务、二次业务办理为一体的自建网络金融服务。据了解,非常商城以债券类固定收益产品为特色,同时重点打造债券自助开户、债券专业投资者网上申请、一创债券通web版和手机版、债券专业投顾服务等。

在各种“宝”的冲击下,券商亦未能免俗,去年至今券商的互联网金融产品也层出不穷,比如今年3月,长城证券推出“现金汇”,中山证券推出互联网产品“零佣通”和“小贷通”。

除此以外,近期中信证券等几家大型券商牵头,集结了约30家一线证券期货经营机构共同发起设立证联股份有限公司的申请方案,进入审核阶段,旨在恢复证券行业的支付基础功能。该公司拟在上海自贸区注册,总股本接近11亿元,主要经营范围是证券行业互联网互通平台建设、资金转账以及电子支付结算业务、金融产品信息发布以及交易支持等。

券商互联网创新 悬崖边上的舞蹈

上有很大的道德风险。

“我们的金融服务不是一钱不值的东 西,券商和投资者是由很多的研究支撑的,是需要成本的。我认为零佣金的出现对于我们金融业是一种恶性的而不是良性的竞争,是摧毁性的,对这个行业更加不利。”李剑阁说。

不过,互联网金融加速了券商业务结构的变化,收入来源将变得多样化。因此,有证券行业分析师表示:“中国传统大券商将面临转型,经纪业务依赖度低,且机构和高净值客户占比高的大券商最终将在转型中胜出。值得指出的是,国际经验表明,无论是大券商还是网络券商,最终决定谁胜出的并不是价格,而是差异化的服务能力。”

交银国际研究报告认为,互联网券商在中国有广阔的发展空间,传统券商被迫转型。A股散户特性为互联网券商提供了天然的成长环境。A股每年近600亿元的来自个人投资者的交易佣金和大量的得不到服务的长尾客户,极其有利网络券商的生长。在这样有利的环境下,未来中国将出现与嘉信理财或者Kiwoom等类似的优秀经纪商。

传统金融与互联网加速融合

□本报记者 梅俊彦

6月25日,腾讯企业QQ理财服务平台正式上线,多家券商首批接入平台。此前,兴业银行与百度签订了战略合作协议,北京财路通网络科技有限公司也于中国人寿财险北京分公司签订业务合作协议。银行、保险、证券等传统金融行业均与互联网加速融合,另外不少上市公司也加入了互联网金融的阵营,形成了一副波澜壮阔的景象。

传统金融机构突围

5月22日,理财通公布的首份用户研究报告显示,其资金规模已超过800亿元。而“宝宝”类产品开山鼻祖余额宝成立一年后的规模超过了5000亿元。不过红极一时的“宝宝”类产品近段时间收益率一降再降,截至6月24日,余额宝的7日年化收益率跌破4.5%,达到4.4940%,创年度新低。有研究报告认为,监管部门未来可能对货币基金这类“非结算性”同业存款征收准备金,这会给“宝宝”类产品的收益率造成新的下行风险。

在“宝宝”类产品风光不再时,传统金融机构则正在加速与互联网融合。兴业银行6月12日公告称与百度签署战略合作协议,业务合作范围包括但不限于互联网金融创新合作、大数据合作和产品营销合作等。有银行业分析师表示,双方合作能优势互补,兴业银行具有资金实力、网点布局、客户基础和服务能力优势,百度则具有大数据、网络搜索、客户体验、平台流量和人才技术优势;兴业银行与百度在银行业建立起排他性全面战略合作伙伴关系超出市场预期,看好兴业银行互联网金融发展前景。

5月26日,北京财路通网络科技有限公司与中国人寿财险北京分公司签署《业务合作协议》。这是国内互联网金融中P2P平台与财产保险机构的首次合作。分析人士认为,双方合作模式开辟了一个全新的市场:对于P2P平台来说是一种风险转移,更好的扮演纯中介的角色;对于保险公司而言则拓宽了新的业务渠道。

除了银行保险以外,也有上市公司加入互联网金融的阵营。5月6日晚间,邦讯技术公告称,将投资互联网金融保险行业,出资人民币4900万元设立子公司汇金讯通网络科技有限公司。6月3日晚间,深圳天源迪科、沃尔核材、海能达、兴森科技、科陆电子同时发布公告称,将与深圳市高新投创业投资有限公司、深圳大洋洲印务有限公司、深圳市元明科技发展有限公司、深圳市同创盈投资咨询有限公司、深圳市金桔创盈投资管理合伙企业一起签订协议书,设立深圳市鹏鼎创盈金融信息服务股份有限公司。6月6日晚间,万好万家公告称,公司子公司浙江众联在线资产管理有限公司的互联网金融信息服务平台正式上线运营。

充分发挥行业自律管理作用

据了解,中国人民银行牵头组建的中国互联网金融协会日前已正式获得高层批复,该协会区别于中国支付清算协会组织并发起的互联网金融专业委员会,由央行条法司牵头筹建,旨在对互联网金融行业进行自律管理。互联网金融协会为一级协会,比专业委员会级别更高。而在职能方面,两个协会也均是致力于引导行业自律与发展。

知情人士透露,成立大会或于近期举行,央行对于互联网金融监管希望政府监管与行业自律并举,成立中国互联网金融协会正是为了充分发挥行业自律管理作用,推动形成统一的行业服务标准和规则,引导互联网金融企业履行社会责任。

公开资料显示,互联网金融专业委员会会员单位包括来自银行、券商、综合性金融集团、互联网公司、支付清算、P2P借贷平台等多个领域的75家机构。深圳一家P2P网贷平台负责人表示,对中国证券报记者表示,在阵容上中国互联网金融协会或与此前成立的互联网金融专业委员会的阵容相近。

互联网金融研究机构棕榈树研究总监刘磊对中国证券报记者表示,在中央鼓励互联网金融创新的大背景下,互联网金融行的监管将采取审慎和鼓励的原则,现阶段将以行业自律管理为主。同时,由于互联网金融企业的经营可能跨越支付、借贷、股权等金融子行业,原有的分业监管方式将可能由功能监管替代。

证券代码:000882 证券简称:华联股份 公告编号:2014-043

北京华联商厦股份有限公司

关于对参股公司有关承诺的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

经北京华联商厦股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)于2006年7月18日召开的第三董事会第十八次会议审议通过,公司参加了北京华联综合超市股份有限公司(以下简称“华联综超”)股权分置改革,并同意了华联综超董事会拟定的股权分置改革方案。根据华联综超2006年、2006年经审计的年度财务报告,如果华联综超2004至2006年度扣除非经常性损益后净利润的复合增长率达到或高于26%,即如果2006年度扣除非经常性损益后的净利润达到或高于15,082.88万元,且公司2006年度及2006年度财务报告被出具标准审计意见时,则公司和其他3家原非流通股股东合计提供700万股股份(其中,本公司210万股)用于建立华联综超管理层股权激励制度,华联综超管理层可以按照每股8.00元的行权价格购买这部分股票。

2006中国证监会发布了《上市公司股权激励管理办法(试行)》及相关政策,明确规定股东不得直接向激励对象转让股份,因此公司上述承诺无法得以履行。截至目前,华联综超董事会尚未制定具体的执行办法。

根据中国证监会《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》(中国证监会公告[2013]165号)中“因相关法律法规、政策变化、自然灾害等自身无法控制的客观原因导致承诺无法履行或无法按期履行的,承诺相关方应及时披露相关信息”的规定,经与华联综超及华联综超其他3家股东沟通,公司对上述承诺进一步规范如下:

公司所做上述承诺,将配合华联综超在政策允许的基础上两年内履行完毕。在此期间,如果华联综超就股权激励事项提出新的建议或方案,公司将给予积极配合。

详情请见华联综超于2014年6月26日在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》上刊登的《北京华联综合超市股份有限公司关于承诺相关方承诺事项及履行情况的进展公告》。

特此公告。

北京华联商厦股份有限公司董事会
2014年6月26日

证券代码:000608 证券简称:阳光股份 公告编号:2014-L46

阳光新业地产股份有限公司

2014年第七次临时股东大会决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示:

1、本次股东大会未出现否决议案的情形。

2、本次股东大会未涉及变更前次股东大会决议。

一、会议召开和出席情况

1、召开时间:2014年6月25日上午9:30

召开地点:北京市海淀区苏家坨镇香韵路28号会议室

召开方式:现场投票

召集人:公司董事会

主持人:公司董事长谢军先生

本次会议符合有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件及公司章程的规定。

2、出席本次会议的股东及股东授权委托代表3人,代表股份92,201,888股,占上市公司有表决权总股份的12.30%。

3、公司部分董事、监事、高级管理人员及公司聘请的律师出席或列席了本次股东大会。

二、议案审议表决情况

1、审议关于公司拟为控股子公司北京瑞景阳光物业管理有限公司银行借款提供连带责任保证担保的议案。

① 表决情况:

同意92,201,888股,占出席会议所有股东所持表决权100%;反对0股,占出席会议所有股东所持表决权0%;弃权0股,占出席会议所有股东所持表决权0%。

② 表决结果:议案通过。

三、律师出具的法律意见

1、律师事务所名称:北京市德天诚律师事务所

2、律师姓名:吴斌、胡晓

3、律师事务所负责人:赵洋

4、结论性意见:股份公司本次临时股东大会的召集、召开程序,出席人员资格及表决程序符合现行法律、法规、规范性文件及《公司章程》的有关规定,会议形成的决议合法有效。

四、备查文件

1、2014年第七次临时股东大会决议;

2、法律意见书。

特此公告。

阳光新业地产股份有限公司董事会
二〇一四年六月二十五日