

# 山东信托增资至14.67亿元 监管新政或引信托增资扩股潮

□本报记者 刘夏村

近日，山东信托发布公告表示，其注册资本金已由12.8亿元增至14.67亿元。据悉，在此基础上，山东信托还将增资扩股至20亿元。据媒体报道，目前监管层已经受理该增资扩股方案，近期有望批复。

这只是去年以来信托公司增资潮的一个缩影。业内人士认为，新的《信托公司监管评级与分类监管指引》和《信托公司净资本管理办法》实施后，一些信托公司可能因此无法满足“净资本不得低于各项风险资本之和的100%”的监管标准，从而需要考虑增资扩股。

## 山东信托增资目标20亿元

在前述公告中，山东信托表示，经山东省国际信托有限公司股东会审议通过，并报经中国银监会山东监管局核准批复（鲁银监准〔2013〕262号），公司注册资本由12.8亿元增至14.67亿元，原股东持股比例不变，公司已于近日办理完毕相应的工商变更登记手续。

本次增资的方式为未分配利润转增。而这仅是山东信托增资至20亿元计划中的第一步。按照之前披露的增资方案，山东省国际信托有限公司原股东以截至2012年9月30日未分配利润1.87亿元同比例转增注册资本，注册资本由12.8亿元增至14.67亿元，原股东持股比例保持不变。然后，山东信托将再增资5.33亿元，其中，山



IC图片

东信托兄弟公司鲁信创投的全资子公司山东高新技术创业投资有限公司优先认购3333.33万元注册资本，其余5亿元则通过公开挂牌的方式认购。

据悉，5亿元已由中石油全资子公司中油资产认购。据媒体报道，目前监管层已经受理该增资扩股方案，近期有望批复。

山东信托副总经理宋冲表示，增资扩股主要是为了优化股权结构，促进转型跨越发展。

## 监管新政使然

值得注意的是，近期杭州工

商信托和万向信托亦在近期宣布完成增资事宜。万向信托表示，经公司2013年股东会审议通过，浙江银监局批复同意，公司注册资本已由6.5亿元增加到13.39亿元，股东持股比例不变。杭州工商信托发布公告称，公司注册资本金增至7.5亿元。

而这仅是自去年以来信托公司增资潮的一部分。据中国证券报记者统计，去年全年，共有15家信托公司进行了增资，规模合计82.42亿元。其中，交银国际信托在去年两度增资，增资规模达到17.65亿元，华能贵诚信托的增资

规模仅次于交银国际信托，达到10亿元；此外，中粮信托和五矿信托的增资规模均为8亿元。今年以来，有超过5家信托公司进行了增资，其中中融信托将其注册资本金由16亿元增资至60亿元。业内人士认为，这一轮信托公司增资潮的原因，其一是为了增强风险抵御能力，其二是在净资本管理之下扩大业务规模。

值得注意的是，近日有信托公司高管对中国证券报记者表示，新的信托公司评级办法与净资本管理办法或对信托公司的注册资本金及股东产生一定影响。

目前新版的《信托公司监管评级与分类监管指引》和《信托公司净资本管理办法》正在征求意见中，相关规定要比之前的版本更为严厉。前述信托公司高管表示，新的风险资本计提比例将与前述评级结果挂钩，评级低者计提比例则高，这将使一些信托公司面临净资本充足率不达标的问题，自然会对股东增资等方面产生影响，一些信托公司可能因此考虑增资扩股。

《信托公司净资本管理办法》规定，信托公司净资本不得低于各项风险资本之和的100%。然而，前述信托公司高管对中国证券报记者透露，近期一些信托公司按照新规进行试评测后发现，按照现行规定是可以达标的，但按照新规计算后却发现无法达标，甚至距离监管标准相差甚远。

## 顶级私募 看好后市成长股行情

□格上理财研究中心

市场进入到8月以后，蓝筹股开始获利回吐，房地产、银行等行业陷入调整，在7月份垫底的传媒、计算机、电子等行业指数开始回升。格上理财数据显示，擅长基本面选股的成长型私募业绩开始反弹，鼎锋1期、世诚扬子3号在8月第一周分别上涨了4.11%和3.03%，擅长主题的成长型私募也不甘示弱，和聚1期与民森A号在8月第一周也均获得了近3%的涨幅。业内众多顶级私募纷纷看好后市成长股的行情。

虽然鼎锋投资今年以来的业绩差强人意，但是他们表示坚持看好未来的市场，并于近期进行加仓。鼎锋投资在今年调整了他们选择成长股的思路，从偏好拿“大白马成长”转向投资小型成长行业的龙头企业，这对公司的投研团队在行业趋势、企业家战略和执行力等方面提出更高要求。鼎锋投资认为三季度市场将保持活跃，重点关注几个方向：受益于沪港通的电力、大消费以及医药蓝筹股，中报可能超预期的行业，例如LED，有被收购或并购预期的公司以及新能源、智能家居等行业。

世诚投资也对未来市场持乐观态度，并将投资仓位提至八成。世诚投资是一家长攻善守的私募机构，基金经理陈家琳在投资时只专注于自己的能力圈，追求确定性高、有基本面支撑的成长股，偏好持有江浙沪周边地区的企业。世诚投资力求在选股时达到价值与成长、收益与安全的平衡，旗下产品净值的波动在逐年减小。世诚投资目前重点持有电子、互联网、医疗服务等板块，并于近期增仓了新能源和智能装备相关个股。世诚投资对国企改革的研究已超过十年，他们认为国企改革是值得关注的主线之一，会聚焦在有改革热情的地方国资企业，例如上海、北京、安徽、江苏等区域。另外，随着沪港通不断推进，他们会尝试把握两地折偏大的相关标的。

和聚投资在上半年精准地抓住了京津冀、国防军工、先进制造等领域主题机会。据格上理财数据统计，和聚投资旗下代表产品今年已取得24%的优异业绩。对于未来的市场，和聚投资认为机会不断，会转向更加积极的多策略投资，看好国防军工、智慧城市、现代轨道交通、LED和光伏的新技术和应用。

老牌私募民森投资基金经理蔡明认为，未来两个月市场相对安全，目前已接近满仓操作。这是近年来民森对市场看法最乐观的一次。民森投资坚持以绝对收益为目标的量化主题式宏观投资，即将主题式宏观投资和量化方法二者有机结合。同时，他们在风控上会借助量化指标和量化模型控制产品的净值回撤。民森投资未来将重点关注线上娱乐、大数据商业、移动互联、新能源、国企改革等7大重点板块。

除了成长型私募外，传统的价值投资型私募也看好估值合理的成长股。

受益于之前的蓝筹股行情，淡水泉旗下代表产品今年以来已取得30%的累计收益。淡水泉投资认为，之前政府出台的各种微刺激政策已开始显现成效，未来的政策环境将持续向好。除了配置具有较高安全边际的优质蓝筹股，淡水泉一如既往地寻找市场关注度低的价值成长股。近日淡水泉重仓电子、医药行业。

景林投资对后市预期表示乐观，在成长股方面，景林看好材料行业尤其是能够有进口替代效应、技术融合和赶超国际对手概念的新材料和合金类材料。同时，面对互联网行业的飞速发展，景林对垂直类财经网站和图片分发的上市公司兴趣浓厚。随着移动互联网的发展，平台软件公司的业绩腾飞指日可待。此外，景林将持续关注军工、半导体、信息安全等行业。

北京某私募大佬认为，虽然近期沪港通等概念致使蓝筹股大幅攀升，但是着眼未来，从资金角度讲，香港的ROFII额度已使用殆尽，后面看不到买单者，沪港通开通之时反而会成为权重股与周期股博弈资金撤离之时。届时权重股与周期股将会跑输市场。所以下一阶段，业绩增长明确且增长持续性没有逻辑瑕疵的公司，可以享受补涨与估值切换两方面的推力。

责编：殷鹏 美编：王春燕

## 金银价格齐下滑

□天誉金泰分析师 夏鹏宇

大宗商品在年初出现了可观的升幅，贵金属也出现一波快速反弹，但是截至二季度末，大宗商品几乎回吐了年内的全部涨幅，特别是原油和谷物领跌大宗商品，而贵金属表现相对强势。不过，作为对抗通胀的保值资产，在全球经济前景黯淡、消费疲弱的情况下，贵金属再现年初涨幅的可能性很小。

供需关系是决定贵金属价格的最重要因素。中国二季度黄金消费量暴跌52%，印度金饰采购受进口管制影响价格居高不下，民众从官方渠道购买金饰的需求受到抑制。世界黄金协会下调中国和印度的黄金消费量，是贵金属走弱的重要因素之一。

相对于黄金在东方的失宠，西方大型投行开始调整预期，看好黄金后期走势。高盛一改前期唱空言论，强势推荐买入全球最大的黄金生产商巴里克黄金公司的股票。金矿股GDX和国际现货黄金有高度的正相关性，近期其突破下跌趋势线，有企稳迹象。传奇投资人索罗斯对持有的美国黄金矿企ETF的持股近乎翻番，表明他对黄金的信心。黄金死多头鲍尔森更是维持了SPDR黄金ETF1023万份的持仓量，这些标杆性投资大佬的增持，或提振市场对贵金属的信心。

SPDR黄金ETF的总持有量今年以来下跌0.3%至795.6吨，而在去年，该基金流出资金近四成。全球黄金ETF在今年6月20日的持有量为1707.9吨，是2009年以来的最低水平。从盘面来看，白银弱勢明显，周线收出五连阴，黄金消除了与白银走势之间的分化，收出阴线。天誉金泰认为，虽然西方机构有增持贵金属迹象，但是在盘面没有企稳之前仍有下跌空间。

## 互联网大佬布局O2O

### 餐饮金融全面“开花”

□本报记者 陈莹莹

“一元钱一杯的咖啡！”听说有如此好事，小雪毫不犹豫地下载了一款合买APP，尝试与陌生人共同合买，手持可口咖啡的她或许还不知道自己正式开启了自己的O2O体验之旅。

分析人士指出，O2O（Online To Offline），即把线上的消费者带到现实的商店中去：在线支付线下商品、服务，再到线下去享受服务。

当O2O成为互联网上又一片蓝海时，餐饮、娱乐等作为最典型的应用模式已经引发了各家互联网巨头的加速布局。

## 大佬积极布局

业内人士坦言，互联网金融正在以几何级的速度增长，而竞争的硝烟也从“线上”开始蔓延到“线下”，金融、理财、餐饮、娱乐等成为大佬们的争夺焦点。今年上半年，互联网巨头阿里巴巴在O2O领域连续发力，短短两个月相继推出未来医院和未来公交计划，和西溪天堂的合作则意味着支付宝开始大举进攻餐饮、酒店和零售领域。据了解，阿里基于支付宝钱包

主打移动互联网，并且转攻商业综合体。

另一位互联网大佬，百度也于此联合中国联通广东公司、富国基金在广州发布首款通信理财产品“沃百富”，正式开启互联网金融O2O模式。

7月，易宝支付旗下的哆啦宝公司推出名为“哆啦口袋”的产品强势杀入O2O战局。易宝支付战略合作总监、哆啦宝联合创始人白川告诉中国证券报记者，这款产品主打本地生活服务，目前在北京多个商圈开始推广使用，未来将逐步向上海、深圳、重庆等大城市拓展。白川称，“‘哆啦口袋’是一款典型的合买APP，顾名思义这样的产品就是通过多个用户合买，均摊买产品和服务的成本，使得每个人可以花费较少的钱享受到优质服务。”

白川表示，尽管目前O2O多点“开花”，但是各家公司都有自己的优势和战略。“比如‘哆啦口袋’是易宝系的产品，易宝支付在第三方支付领域有较大优势，而消费支付的强大市场潜力，尤其是O2O的迅速发展对第三方支付和营销模式提出了需求。易宝支付通过哆啦宝智慧收单营销系统，就可以直接进入这个潜力巨大的市场。”

## 模式有待完善

相信许多消费者与小雪一样，对于O2O的体验几乎是靠着一股子“新鲜劲儿”。因此，如何让消费者保持较长的活跃度，活跃度是不少互联网公司还在探索的问题。

一家O2O线下商铺的公众人员告诉记者，“这种方式很符合年轻人个性化的体验，我相信这会是未来餐厅、影院经营的一种趋势。但是还有许多地方是不完善的，包括大环境的WiFi信号铺设，以及在客户群体内的普及率。目前这类App产品在许多细节方面的设计不够完善，所以在推广时还比较困难。

白川坦言，目前“哆啦口袋”之所以选择咖啡、电影票、蛋糕等作为前期的主打产品，主要是因为这类产品比较容易“标准化”，也可以较好地保证消费者的体验感。

专家和业内人士指出，目前O2O成长所需面对的障碍主要来自三个方面：第一，线上、线下对接问题及交易过程中信息不对称存在风险；第二，用户习惯是一个较为关键的影响因素；第三，移动支付问题制约O2O发展。快捷高效的移动支付方式将有效帮助商家完成O2O闭环。