

陆金所控股赴美提交IPO招股书

“平安系”独角兽上市公司将增至3家

□本报记者 黄一灵



融资额度惊人

陆金所控股的发展和估值历来备受市场关注。在此次申请上市之前，陆金所控股已经完成了三轮融资，总规模超过31亿美元。公司于2015年3月和2016年1月完成了总计7.77亿美元的A轮融资；于2016年1月完成了9.24亿美元的B轮融资，投资方包括中银集团、国泰君安证券、民生银行等；2018年11月和2019年12月，公司完成了总计14.11亿美元的C轮融资，投资方包括春华资本、卡塔尔投资局、SBI Holdings、摩根大通、瑞银、高盛等多家明星投资机构。截至上述C轮融资结束，陆金所控股对应估值约为394亿美元，折合人民币超过2600亿元。股东结构方面，平安集团持股42.3%，Tun Kung Company持股42.7%。在上述招股书中，陆金所控股并没有披露募资金额。但据此前市场传闻，陆金所控股此次IPO将募集20亿至30亿美元。今年上半年，达达、理想汽车、小鹏汽车等国内公司纷纷赴美上市，目前陆金所控股融资额度最高，有望成为今年在美国上市的最大中概股IPO，并且还可能成为美国迄今为止最大的金融科技IPO。

科技平台作用显著

随着招股书披露，陆金所控股的经营情况也一览无遗。

尽管受到新冠肺炎疫情影响，2020年上半年，陆金所控股的总收入为256.8亿元，净利润为72.7亿元，净利润增长率为28.3%。2017年、2018年和2019年陆金所控股的总收入分别为278.2亿元、405.0亿元和478.3亿元，年化复合增长率达31.1%。2017年、2018年和2019年陆金所控股的净利润分别为60.3亿元、135.8亿元和133.2亿元，年化复合增长率为48.65%；净利润增长率为21.7%、33.5%和27.8%。陆金所控股拥有零售信贷和财富管理两大主营业务，分别由平安普惠、陆金所平台运营。招股说明书显示，网贷业务对陆金所控股的网贷存量资产已由2017年的3364亿元降至2020年上半年的478亿元，业务总占比从2017年的72.9%降低到当前的12.8%。从收入结构来看，基于科技平台收入成为陆金所控股主要收入，该收入占总收入比例从2017年的61.9%增长到2020年上半年的87.7%，主要包括零售信贷交易促成服务费和理财交易服务费。陆金所控股此次融资主要用途之一便是科技投入。根据招股说明书，陆金所控股融资用途有产品开发、销售与营销活动，技术基础设施建设、技术研发，资本支出，技术投资或收购，全球扩张等方面。目前，陆金所控股拥有由1500余名工程师和科学家组成的研发部门，并且通过合作获得平安集团旗下8个专业科技研究院、2.1万余项科技专利支持。陆金所控股表示，未来将进一步利用先进技术优化客户体验，降低运营和获客成本。

屡有上市传闻的陆金所控股终于有了实质性动作。

北京时间10月8日，陆金所控股向美国证券交易委员会公开提交招股说明书，申请上市，高盛、美银、瑞银、汇丰和平安证券（香港）等，将担任陆金所控股上市承销商。依据此前市场传闻的20亿至30亿美元融资规模，陆金所控股有望成为美股历史上最大金融科技IPO。

如果陆金所控股顺利上市，那么其将成为继平安好医生、金融壹账通后，又一家由平安集团孵化的“独角兽”上市公司。

制图/王建华

陆金所控股终于有了实质性动作。

北京时间10月8日，陆金所控股向美国证券交易委员会公开提交招股说明书，申请上市，高盛、美银、瑞银、汇丰和平安证券（香港）等，将担任陆金所控股上市承销商。依据此前市场传闻的20亿至30亿美元融资规模，陆金所控股有望成为美股历史上最大金融科技IPO。

如果陆金所控股顺利上市，那么其将成为继平安好医生、金融壹账通后，又一家由平安集团孵化的“独角兽”上市公司。

经营情况也一览无遗。

尽管受到新冠肺炎疫情影响，2020年上半年，陆金所控股的总收入为256.8亿元，净利润为72.7亿元，净利润增长率为28.3%。2017年、2018年和2019年陆金所控股的总收入分别为278.2亿元、405.0亿元和478.3亿元，年化复合增长率达31.1%。2017年、2018年和2019年陆金所控股的净利润分别为60.3亿元、135.8亿元和133.2亿元，年化复合增长率为48.65%；净利润增长率为21.7%、33.5%和27.8%。陆金所控股拥有零售信贷和财富管理两大主营业务，分别由平安普惠、陆金所平台运营。招股说明书显示，网贷业务对陆金所控股的网贷存量资产已由2017年的3364亿元降至2020年上半年的478亿元，业务总占比从2017年的72.9%降低到当前的12.8%。从收入结构来看，基于科技平台收入成为陆金所控股主要收入，该收入占总收入比例从2017年的61.9%增长到2020年上半年的87.7%，主要包括零售信贷交易促成服务费和理财交易服务费。陆金所控股此次融资主要用途之一便是科技投入。根据招股说明书，陆金所控股融资用途有产品开发、销售与营销活动，技术基础设施建设、技术研发，资本支出，技术投资或收购，全球扩张等方面。目前，陆金所控股拥有由1500余名工程师和科学家组成的研发部门，并且通过合作获得平安集团旗下8个专业科技研究院、2.1万余项科技专利支持。陆金所控股表示，未来将进一步利用先进技术优化客户体验，降低运营和获客成本。

高比例质押、拍卖频现

今年以来，银行股权高比例质押、拍卖频现。中国证券报记者以“银行股权”为关键词在阿里拍卖网上搜索发现，截至10月8日，今年以来银行股权司法拍卖约1700笔，主要涉及农商行和村镇银行等中小银行。此前，年报也透露出不少中小银行

部分拍卖无人问津

中小银行股权频遭拍卖，拍卖行情如何？阿里拍卖网信息显示，今年以来约1700笔银行股权拍卖，但其中六成最终流拍。以辽阳银行股权拍卖为例，阿里拍卖网信息显示，9月30日辽阳银行部分股权第三次变卖以失败告终。辽阳银行此次被变卖的股份合计8000万股，全部为沈阳煤业（集团）所持有。此前辽阳银行股权已进行过两次拍卖，但均流拍。业内人士认为，股权流拍往往与自身的资产质量、定价水平以及资本战略等因素有关。市场普遍认为中小银行抗风险能力相对较弱，尤其一些银行近年来经营效益不佳，因此拍卖中时常出现打折、流拍现象。一位银行业研究员表示，中小银行股权吸引力弱主要有三方面原因：一是在金融去杠杆、同业竞争激烈及监管对坏账认定趋严的背景下，中小银行生存压力陡增，盈利能力减弱，不良贷款风险上升；二是部分机构的资产负债表不够健康及透明，有的存在一大堆非标风险资产隐藏在表外，投资者对此比较担忧；三是近年来监管层针对农商行经营地理范围和各类业务比例提出了要求和限制，部分中小银行经营难度增大。

中小银行股权拍卖难觅“接盘侠”

流拍率超六成 打折现象频现

近日，银行股权拍卖再引关注。11月10日，开业不足半年的锡商银行将有3.7亿股股份被拍卖。就在今年“十一”假期前，辽阳银行8000万股股份变卖失败，此前该行股权已历经两次流拍。分析人士称，随着监管层大力度整治、查处、清理违法违规的自然人或法人代持股东，不排除银行股权转让、拍卖等情况未来大量出现。由于市场普遍认为中小银行抗风险能力相对较弱，并且一些银行近年来经营效益不佳，此类拍卖中不乏打折、流拍的现象。

据江苏省无锡市中级人民法院9月28日出具的执行裁定书披露，无锡东弘园林景观工程有限公司与澄星集团协

易盛农产品期货价格系列指数（郑商所）（9月30日）

| 指数名称 | 开盘价 | 最高价 | 最低价 | 收盘价 | 涨跌 | 结算价 |
|--------|---------|---------|---------|---------|-------|---------|
| 易盛农期指数 | 926.87 | 930.43 | 924.12 | 926.23 | -3.71 | 926.57 |
| 易盛农基指数 | 1231.75 | 1237.32 | 1229.05 | 1232.79 | -1.27 | 1233.28 |

中国期货市场监控中心商品指数（9月30日）

| 指数名 | 开盘 | 收盘 | 最高价 | 最低价 | 前收盘 | 涨跌 | 涨跌幅(%) |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|
| 商品综合指数 | | 85.82 | | | 86.19 | -0.36 | -0.42 |
| 商品期货指数 | 1138.14 | 1141.34 | 1143.48 | 1135.81 | 1139.58 | 1.76 | 0.15 |
| 农产品期货指数 | 901.09 | 898.83 | 901.44 | 894.58 | 903.74 | -4.91 | -0.54 |
| 油脂期货指数 | 571.26 | 562.49 | 571.79 | 558.17 | 575.67 | -13.18 | -2.29 |
| 粮食期货指数 | 1496.76 | 1500.07 | 1500.55 | 1486.58 | 1498.28 | 1.79 | 0.12 |
| 软商品期货指数 | 671.41 | 672.56 | 675.21 | 670.81 | 671.48 | 1.07 | 0.16 |
| 工业品期货指数 | 1154.43 | 1157.85 | 1159.94 | 1150.87 | 1155.26 | 2.59 | 0.22 |
| 能化期货指数 | 523.84 | 514.79 | 523.9 | 514.09 | 524.01 | -9.22 | -1.76 |
| 钢铁期货指数 | 1676.42 | 1704.82 | 1704.93 | 1671.74 | 1675.71 | 29.11 | 1.74 |
| 建材期货指数 | 1214.1 | 1219.86 | 1223.57 | 1211.77 | 1214.45 | 5.41 | 0.45 |

易盛农产品期货价格系列指数（郑商所）（9月30日）

| 指数名称 | 开盘价 | 最高价 | 最低价 | 收盘价 | 涨跌 | 结算价 |
|--------|---------|---------|---------|---------|-------|---------|
| 易盛农期指数 | 926.87 | 930.43 | 924.12 | 926.23 | -3.71 | 926.57 |
| 易盛农基指数 | 1231.75 | 1237.32 | 1229.05 | 1232.79 | -1.27 | 1233.28 |

方正证券资管张栋：打造多元化产品线 大力发展权益量化业务

□本报记者 郭梦迪

《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》发布后，在去通道、去杠杆的大背景下，券商资管行业粗放式发展通道业务的红利逐渐消失，随之而来的是比拼主动管理能力的时代。

方正证券北京证券资产管理分公司总经理张栋在接受中国证券报记者采访时表示，在过渡期内公司资管业务积极转型，坚持打造多元化产品线，同时充分发挥优势，加快权益投研能力的提升，做好大集合产品改造，积极推动公募业务发展。

发力主动管理

近日，中国人民银行等部门宣布资管新规过渡期延长至2021年底。随后，多家券商相继发布资管业务整改计划。

方正证券在8月14日召开的董事会上审议通过了《资产管理产品整改计划》。“资管业务整改的重点是发力主动管理。”张栋告诉记者。他透露，此前为发力主动管理，方正证券对体系建设、产品谱系、客户服务、人才驱动、协同发展全面布局，加强内控体系建设，进一步完善了标准化投研体系，持续提升精细化管理水平。

截至今年8月31日，方正证券旗下的7只资管大集合产品中，目前已有1只拿到批文，1只已完成公募化规范获得湖南证监局出具的验收确认函，还向中国证监会提交了合同变更申请。其余产品中除1只不满足规范条件外，其他均在有序规范过程中。

加强投研团队建设

主动管理能力的提升与投研能力的提升是分不开的。张栋表示，方正证券资管过去取得了一定成绩，这得益于有一支经过市场检验、具有丰富实战经验的投研团队，包括固定收益、权益投资、量化投资三支投研队伍。

具体而言，方正证券资管固定收益团队坚持客户利益第一、追求绝对收益的理念，历经多轮牛熊转换，长期保持产品正收益，目前该团队硕博比例达80%，核心投资团队成员平均从业年限超过10年。

量化投资团队立足于量化投资理念和方法，是集量化投资策略研究、开发、应用于一体的高素质团队。该团队由具备多年海内外金融工程和系统设计经验的人才组成，教育背景包括复旦大学、中科院、社科院等，拥有国内领先水准的软硬件交易平台和风险控制系统，在交易速度和下单算法方面具有相当优势。2016年至2019年，该团队管理的量化产品规模和量化产品业绩均达业内领先水平。

张栋表示，未来方正证券资管将积极应对行业变化，坚持转型发展、创新发展，在巩固固收优势的基础上，大力发展权益量化业务，全面提升主动管理能力。2020年重点加强权益投研队伍及权益体系建设。

“今年以来，我们从市场上引进了一些比较优秀的研究员，目前公司研究队伍覆盖所有主流行业，也从基金公司和保险公司引进了一些领军人才充实投资队伍，这些肯定会对投研能力的提升带来促进作用。目前公司研究队伍齐整，投资人员也已到位，今年以来权益投资能力有了很大提升。”张栋透露。

他还告诉记者，在产品方面，方正证券资管坚持“三个并重”，即内外部渠道并重、公募与私募产品并重、权益与固收并重，同时发展固收+、市场热点等创新性产品，推动产品向净值化全面转型。通过内外部渠道联动，充分发挥业务协同优势，方正证券为客户提供了全功能、全平台的专业化服务，例如方正证券开发了“固收+FOF”“固收+量化”等多类产品，既能发挥公司在固收和FOF上的优势，又能在有效控制回撤的基础上为投资者带来更加丰厚的收益。

合作共赢

资管新规发布后，不同资管机构将同台竞争。“与其他资管机构相比，券商资管的优势在于激励机制较灵活，可以吸引更多优秀的投研人才。”张栋表示，券商内部体系比较完善，例如在上市公司及投行业务方面资源丰富，有望在业务模式上形成一定的差异化优势。

其他资管机构也各有优势，张栋强调，例如，公募基金在主动管理能力上强于其他资管机构，理财子公司有丰富的销售渠道，保险资管则有强大的资金获取能力。不同资管机构未来要合作共赢，发挥各自优势。

具体来看，在销售渠道方面，今年市场上出现多只“爆款基金”，引发市场抢购，而这离不开券商销售渠道的作用。在销售协同方面，券商可通过战略、机制设计以及跨条线人员调动等方式，实现销售资源对本公司公募产品的支持，比如可充分整合券商行业研究、策略研发实力以及营业部的销售渠道，打造能凸显券商实力的爆款产品。

张栋认为，行业将有更多券商系公募基金出现。对于券商而言，随着非标资产压缩以及打破刚性兑付要求，券商也在谋求转型，希望从传统经纪业务主体向综合财富管理主体转型，发展公募业务恰是契机。券商系公募业务可充分发挥不同于银行的特色优势，对渠道、研究、投行等进行战略整合，集券商多维度资源在公募业务上寻求突破，实现突围。