

为完善交易制度“探路”——

私募机构将试水新三板做市业务

本报记者 何川

热点聚焦

私募基金参与新三板做市计划在年内推出。私募机构参与做市,一是能增加新三板市场的做市商种类和数量,二是能起到活跃交易的催化作用,三是通过发挥私募机构的价值发现功能起到稳定市场的作用

9月12日,全国股转公司召开了私募机构做市业务试点工作部署会,对私募机构参与全国股转系统做市试点有关工作进行了安排部署。约40家私募机构的代表参会。此前,《私募机构全国股转系统做市业务试点专业评审方案》已获中国证监会批准。全国股转公司副总经理隋强表示,私募基金参与新三板做市计划在年内推出。

做市商数量待扩容

所谓的做市商制度,是指在证券市场上由具备一定实力和信誉的独立证券经营法人作为特许交易商,不断向公众投资者报出某些特定证券的买卖价格(即双向报价),并在该价位上接受公众投资者的买卖要求,以其自有资金和证券与投资者进行证券交易。根据《全国中小企业股份转让系统做市商做市业务管理规定(试行)》,新三板做市商包括了证券公司或其他机构。

2014年12月,中国证监会发布《关于证券经营机构参与全国股转系统相关业

私募机构申请新三板做市应具备的主要条件

- 实缴资本不低于人民币一亿元,财务状况稳健
- 持续经营三年以上,且近三年年均资产管理规模不低于人民币二十亿元
- 申请机构及人员最近三年内未受过中国证监会行政处罚
- 具有符合全国股转系统做市业务相关要求的业务实施方案和内部管理制度
- 设有专门的做市业务部门,配备做市业务人员
- 做市业务系统符合相关技术规范,并通过全国股转公司的测试,已成为中国证券投资基金业协会普通会员等



务有关问题的通知》,支持基金管理公司子公司、期货公司子公司、证券投资咨询机构、私募基金管理机构等经证监会备案后,在全国股转系统开展做市业务。

今年5月,证监会新闻发言人张晓军明确表示,拟开展私募基金管理机构参与新三板做市业务试点,由全国股转公司具体办理私募机构参与新三板做市的备案管理工作。

自新三板正式启动做市商制度以来,截至今年8月底,取得新三板做市资格的券商86家,共有1632家企业采取做市转让,做市商和做市企业的数量明显失衡。安信证券新三板研究负责人诸海滨表示,私募机构参与新三板做市,能显著增加做市商数量。目前新三板平均每只做市股票的做市商数量不到4家,而美国纳斯达克市场平均每只挂牌股票有20家做市商,新三板做市商数量亟待扩容。

私募参与条件确定

据介绍,私募机构申请在全国股转系统开展做市业务试点,应具备的主要条件

包括:实缴资本不低于人民币1亿元,财务状况稳健;持续经营3年以上,且近3年年均资产管理规模不低于人民币20亿元;申请机构及人员最近3年内未受过中国证监会行政处罚;具有符合全国股转系统做市业务相关要求的业务实施方案和内部管理制度;设有专门的做市业务部门,配备做市业务人员;做市业务系统符合相关技术规范,并通过全国股转公司的测试,已成为中国证券投资基金业协会普通会员等。

私募机构开展做市试点前,应通过全国股转系统组织的做市业务试点专业评审(以下简称“专业评审”)。私募机构应按照即将发布的《专业评审方案》规定的内容、格式准备申请材料。

证监会私募部副主任刘健钧表示,私募机构参与做市,一是能增加新三板市场的做市商种类和数量,二是能起到活跃交易的催化作用,三是通过发挥私募机构的价值发现功能起到稳定市场的作用。对于私募机构而言,做市业务将形成新的业务增长点,有利于提升私募机构的资管品牌和市场地位。

让做市商回归本质

随着私募机构参与新三板做市业务,未来市场格局有望发生积极变化。兴业证券分析师纪云涛表示,私募机构进场,无疑会打破券商对做市业务的垄断,增加做市商之间的竞争,并能在一定程度上解决做市商资金有限、力度不够等问题,使其价格发现功能得到更好发挥。

目前新三板做市机构只有80余家券商,而逾1600家挂牌企业采取做市转让。不少券商利用垄断地位,以较低价格获得做市库存股,其盈利模式从原本的双向报价价差变成了存量股权升值,而私募机构进场有望改善市场结构,让做市商回归本质。此外,由于做市商给企业做市时要以自有资金和证券与投资者进行交易,部分中小券商面临着自有资金不足、投入力度不够的问题,私募机构参与做市有助于扩大新三板做市企业规模。

“私募机构内部约束相对于券商较少,效率可能会较高,在做市业务上存在一定优势。”纪云涛表示。

不少业内人士认为,私募机构做市将为未来新三板完善交易制度“探路”。一方面,监管层率先选择私募机构成为做市商后,基金子公司、期货子公司等有望获取做市资格,进一步加大做市商队伍;另一方面,私募机构进场也能为新三板引入风险偏好更低但资金量更大的公募机构做准备。

尽管私募机构参与新三板做市存在着积极效应,但私募机构如何参与做市业务也有很多问题需要解决。“做市商作为针对市场公允价格和流动性的服务者,需要业务完备、综合服务能力过硬。而私募作为投资机构,从功能定位上与做市商差异较大,若申请做市牌照,需要逐步进行内部管理架构的调整和人员的组建。”诸海滨表示,总体而言,私募机构需要完善业务架构,建立起投资业务和做市业务的隔离墙,组建交易和研究团队,做好公司各方面的风控工作。

本报北京9月12日

讯 记者张忱报道:中国人民银行等六部门联合印发《关于开展联合整治非法买卖银行卡信息专项行动的通知》,决定于2016年9月至2017年4月在全国范围内开展联合整治非法买卖银行卡信息专项行动。

央行称,针对当前不法分子窃取银行卡信息的渠道,专项行动将采取以下行动:第一,破获一批非法买卖银行卡信息的犯罪案件,加大对窃取、收买、非法提供银行卡信息等犯罪行为的打击力度,严惩非法买卖银行卡信息的犯罪分子。第二,集中整治用于非法采集银行卡信息的钓鱼网站、恶意程序(APP),对拒不整改或者违法情节严重的互联网网站,依法吊销相关电信经营许可或注销网站备案。第三,检查银行、支付机构、银行卡清算机构的账户信息保护内控管理措施和支付业务系统安全性,排查存放大量公民个人信息的互联网网站和重点行业、单位和企业的信息保护制度和系统的风险漏洞。第四,组织开展对银行和支付机构布放的POS机具的安全性和标准符合性检查,严肃查处特约商户使用非法改装POS机具的行为,整治网上从事POS机改装的商家和网站。第五,依法关停一批发布银行卡信息非法买卖交易的网站和网络账号,清理网上非法买卖银行卡信息的有害信息。第六,加强社会公众安全使用银行卡的宣传教育,实现银行卡风险宣传教育的常态化和持续化。

据了解,目前,不法分子非法窃取银行卡信息主要途径有:第一,通过电信网络手段窃取银行卡信息。如:搭建免费wifi“陷阱”,引诱受害人接入,窃取受害人在手机和电脑上使用过的银行卡信息;散播隐藏木马的图片、链接或恶意应用程序(APP),窃取手机和电脑中使用过的银行卡信息;冒充亲朋好友、公检法、通讯运营商、银行和商户发送诈骗短信,诱使受害人输入银行卡信息。第二,攻击相关系统窃取银行卡信息。第三,改装银行卡POS机具,在受害人刷卡付费时记录银行卡磁道信息。第四,内外勾结,通过电商平台、商业机构、医疗机构、教育机构、房屋中介等机构以及个别银行业金融机构(以下简称银行)、支付机构内部人员、外包单位工作人员获取银行卡信息。

中信银行上半年业绩稳步提升 实现净利润236亿元



8月25日晚间,中信银行股份有限公司(「中信银行」上海证券交易所代码:601998;香港联合交易所代码:0998)公布了2016年半年度业绩报告。报告显示,2016年上半年,中信银行盈利能力持续提升,业务规模较快增长,资产质量保持稳定,业务、客户及盈利结构持续优化,战略实施和经营管理掀开崭新篇章。

2016年以来,中信银行主动适应外部环境变化,按照“防控风险、抢抓机遇、加快转型”的目标,坚持稳健灵活的授信政策和“三大一高”的市场定位,严把授信准入关,坚守风险底线。对此,中信银行行长孙德顺表示,近年来中信银行主要通过四项举措提高资产质量:一是中信银行较早主动披露和处置了部分不良资产,在不良资产的处置方面积累了丰富的经验;二是针对不良资产的出现进一步加强风险管控力度;三是持续优化信贷结构,重点投向“三大一高”(大行业、大客户、大项目和高端客户为主体的客户营销体系)客户;四是全面开展风险文化建设,提升全员风险合规意识。

经营业绩稳步提升 不良率逆势下降

今年上半年,中信银行集团实现归属本行股东的净利润236亿元,同比增长4.49%;拨备前利润551.65亿元,同比增长17.85%;营业净收入782.05亿元,同比增长11.66%。经营业绩保持了稳步提升的态势。

截至报告期末,中信银行集团总资产达56,067.78亿元,比上年末增长9.46%;存款余额34,551.61亿元,比上年末增长8.56%;贷款总额

27,492.27亿元,比上年末增长8.72%。人民币存款和贷款增量位居股份制银行前列。

在保持较快发展的同时,中信银行始终坚持稳健经营理念,大力推进风险管理体系建设,资产质量整体可控。截至报告期末,中信银行集团不良贷款余额385.20亿元,比上年末增长6.85%;不良率为1.40%,比上年末下降0.03个百分点,呈现逆势下降。

截至报告期末,中信银行集团核心一级资本充足率8.89%,一级资本充足率8.94%,资本充足率11.26%。各级资本充足率均达到监管要求。

推进综合化经营 融资服务能力快速提升

中信银行大力践行“最佳综合融资服务银行”的战略目标。报告期内,中信银行表内外综合融资规模达到7.23万亿元,较上年末增长8%。

中信银行综合化经营的快速推进得益于综合融资服务模式上的有益探索。采取“商行+投行+租赁”、“表内+表外”、“对公+对私”、“线上+线下”等综合化定制方案,为大量政府机构、大中型企业提供了一揽子定制化服务方案,成功实现了“两大煤”、“四桶油”、“五大电力”、“十大军工”、“五十强房地产”等重点企业客户的全覆盖,综合融资服务能力居于同业前列。

发挥集团优势 协同作战成果显著

上半年,中信银行充分发挥中信集团金融与实业并举的独特优势,加强与集团层面的协同合作。报告期内,中信银行和中国国际经济咨询有限公司、中信证券、中信环境、中信建设等组成“中信PPP联合体”,对接各省市重点PPP项目100余个。由中信银行主导的中信联合舰队与多个地方政府签署战略合作协议,计划提供融资金额逾1,000亿元。中信银行联合中信出版社打造的“云舒馆”网点总数达325家,上半年体验人数超过12万人次。与信诚人寿联名信用卡累计发卡量5.47万张,累计交易量6.42亿元,同比增长20.0%,集团子公司之间的客户资源共享更加充分。

集团协同亦促进了交叉销售规模的增长。报告期内,中信银行累计代销中信集团金融子公司产品规模1,524.55亿元。在重点业务合作方面,中信银行与中信证券联合主承销9支债券,合计金额105亿元;与中信建投联合主承销13支债券,合计金额105亿元。投资中信建投、中信证券、中信信托作为管理人的定向资产管理计划55支,合计金额339.40亿元;与中信证券、中信建投、信诚基金、华夏基金、中信信托、信诚资管合作开发产品73支,累计销售金额547.42亿元。

三大板块并驾齐驱 大单品成业务亮点

中信银行公司、零售及金融市场三大板块并驾齐驱,业务转型成果显著,收入结构更加优化,各板块的大单品成为亮点。

公司银行业务持续保持同业领先优势。报告期内,公司银行业务实现营业收入435.25亿元,同比增长5.35%,占全行营业收入的56.36%。其中,本外币对公存款余额27,697.68亿元,比上年末增长9.51%,对公存款余额和增量位居股份制银行前列。公司业务坚持“三大一高”的客户定位,分为总分行两级战略客户、机构客户、普通企业客户和小企业客户五大类别开展经营,截至报告期末,公司客户合计54.6万户,比上年末增长3.04%。业内首推的交易银行专属品牌“交易+”在上半年全面落地,线上客户累计交易1080万笔,交易金额超过30万亿元。

零售银行业务以建设“客户最佳体验银行”为目标,持续推进二次转型,做大资产业务、管理资产、收单市场三方面重点业务,取得了较好成效。报告期内,零售银行业务实现营业收入191.97亿元,同比增长27.48%,占全行营业收入的24.86%。零售非利息净收入115.47亿元,同比增长49.01%。截至报告期末,个人客户管理资产12,147.14亿元,比上年末增长12.53%;家族信托业务余额达到19.6亿元,规模及客户数居同业前列;信用卡业务收入115.18亿元,同比增长31.92%;出国金融业务继续保持领先优势,推出“全球签”等产品进一步提升了品牌影响力;薪金煲客户超过200万户,新客户占比66.43%;移动银行客户规模增长迅速,突破1600万户,活跃客户数同比提升207%,同时,中信银行加快落实以“互联网金融”为突破口的渠道一体化战略,加速拓展线上收单市场,持续提升市场竞争力。

金融市场业务转型发展效果显著,业务模式不断优化。其中,外汇业务即期做市、国际收支、公募债承销规模均位居股份制银行前列;并购贷款业务快速发展,成功牵头筹组中国化工集团收购先正达项目127亿美元跨境并购团贷款,成为业界标杆;“一带一路”基金创设规模达到611亿元,实际投放规模为286亿元。

2016年上半年,面对复杂严峻的国内外经济金融形势,中信银行迎难而上,克服利差收窄、风险攀升等因素的不利影响,实现了平稳较快发展。在2016年英国《银行家》杂志公布的“世界1000家银行排名”中,一级资本排名第30位,较上年提高3位;总资产排名第36位,较上年提高10位。展望2016年下半年,中信银行表示,将继续按照年初“保持战略定力,深化经营转型,加快改革创新,守住风险底线”的既定方针,全面加快中信银行战略转型,力争在战略实施和经营管理上再获佳绩。