

特别关注

南方电网新晋英大信托“二当家” 多家信托为吸引“战投”下本让出大股东

本报见习记者 闫晶凌

进入2018年以来,信托公司引入战略投资者的步伐持续加快。1月29日,银保监会信息显示,英大信托变更注册资本并调整股权结构的申请获批,其注册资本自30.22亿元增加至40.29亿元,南方电网成为持有英大信托25%股份的新晋“二当家”。

事实上,自去年年底以来,信托业内“引战”消息不断,俨然出现了新一轮小高峰。除英大信托外,金谷信托、北方信托、天津信托、中原信托等公司纷纷推出“引战”计划。

英大信托增资获批

1月29日,银保监会网站信息显示,北京市银监局已对英大信托变更注册资本并调整股权结构的申请批复。其中显示,批准英大信托注册资本自30.22亿元增加至40.29亿元。在股权结构调整后,国网英大国际控股集团有限公司仍为英大信托第一大股东,持股比例自84.55%下降至63.41%,南方电网则成为持股25%的新晋“二当家”,其余5位股东持股比例均在5%以下。

事实上,自2017年9月份在北上交所挂牌至今仅有4个月,英大信托已通过“项目公告——签订协议——监管批复”的三重关卡,目前仅需办理工商登记等后续手续,即可给此次招募战投划上一个完美的句号。

此前,英大信托增资公告显示,投资方除须以现金出资外,还需满足多个要求:意向投资方需为中国大陆境内依法注册,并持续经营10年以上的企业法人;实缴资本不得低于300亿元,2016年度净资产不低于1000亿元。英大信托还明确要求意向投资方或其控股股东应具有电力、电网、新能源领域运营资源,并具有清洁能源、电力、电网等行业的投资管



理及实际运营经验。在此条件下,南方电网可算是最合适的人选。

英大信托相关负责人向《证券日报》记者介绍称,公司此次引进战略投资者,主要目的之一就是增强公司股东优势互补,扩大电力电网领域运营资源,拓展供应链金融业务范围,实现协同共赢。“新进股东南方电网公司作为战略投资者可以促进英大信托业务发展的多元化和市场广度,其作为大型实体企业,将在清洁能源、电力供应链、‘物联网+充电’、车联网、充电设施投资、新能源汽车产业战略投资等方面带来业务机会。”该负责人表示。

此次筹集资金主要将运用充实实收资本,扩大资产规模,提高竞争力,具体计划运用于:通过自有资金规模的增强,有效支持信托业务的拓展,同时,提升公司抵御

风险的能力。扩大公司自有资金运作规模。在法规允许的投资领域进行投资,重点拟投向金融股权、固定收益类金融产品;同时充分利用新股东的资源扩大投资领域。投资设立信托专业子公司。根据监管政策的出台情况,计划出资设立信托专业子公司,开展投贷联动业务,推动公司业务转型。

根据此前银行间市场披露的未经审计财务数据,2017年英大信托实现营业收入10.69亿元,同比增长5.01%,其中实现手续费及佣金净收入8.21亿元,投资收益2.07亿元;实现净利润6.07亿元,同比降低5.89%,整体业绩水平与去年相比变动幅度不大。截至2017年12月末,英大信托管理信托业务规模2812.53亿元,同比增长27.00%,2017年累计分配受益人收益135.9亿元。

信托业内“引战”频频

事实上,自去年年底以来,信托业内“引战”消息不断,俨然出现了新一轮小高峰。除英大信托外,金谷信托、北方信托、天津信托、中原信托等公司纷纷推出“引战”计划。

继华融信托、英大信托之后,金谷信托于2017年12月份披露其引战计划,拟募集资金26.5亿元,对应股权不超过37%。募集资金用途为补充资本金,拟新增注册资本12.92亿元。

而借着全面深化国企改革东风,北方信托、天津信托两家信托公司作为天津市首批混改试点企业,也各自推出了其混改方案并于2017年底获批,目前已经进入实施阶段。北方信托拟引入四家社会资本作为战略投资者,将北方信托改制为社会资本

险企春节前“增员+挖角”: 有公司增员一人奖推荐者500元 营销员高增速对于公司带来的负担正在逐渐显现

本报记者 苏向泉

“一步先,步步先;开门红,月月红。”寿险公司首月人力开门红告一段落。《证券日报》记者获悉,各寿险公司的增员策略各不相同,有寿险公司通过加大奖励力度来增员,有寿险公司则通过“同业引进来增员。例如,有险企增员一个实动人力(规定时间有保费收入),推荐人可获得500元的奖励金。

尽管人力开门红还是在持续,但从长远来看,未来险企增员的成本或将升高。安信证券首席非银分析师赵湘怀表示,营销员高增速对于保险公司带来的负担正在逐渐显现,2017年全行业新单原保险保费收入15355亿元,营销员规模达到806万人,假设营销员每人每月成本为7000元,那么根据测算,2017年营销员成本达到6778亿元,在当年新单保费中的占比达到44%。

增员奖励+同业挖角

通常,险企为备战开门红会在前一年第四季度即高度关注人力增员并延续至来年第一季度。之所以选择这一阶段,是因为险企希望每年

的“开门红”启动大会上代理人的销售积极性被充分调动,为全年目标任务的完成打下坚实的基础,这对代理人队伍的专业化、精英化也将起到一定的作用。

而加大奖励力度是寿险公司增员的一种常用方法。东北证券认为,开门红的形成一方面以险企自身强大的激励方案作为后盾,典型的机制提供接近全年费用预算一半的营销支持费用用于代理人及团队的激励。

从单个公司来看,本报记者获得的某大型险企今年1月份的增员方案显示,该方案的实施时间为2018年1月1日-1月31日,转化期间为2018年1月1日-2月28日。在方案实施期间,代理人完成新增有效人力,推荐人可按不同标准分别获得奖励。

上述险企增员的具体方案,自保件、互保件、拆单挂单不计入奖励方案,奖励兑现随佣金加扣款合并计税发放。按照新增有效人力,增员一人奖励500元。外聘主管所增的第三个以上有效人力方可视为有效人力。

有效人力是指,1月1日-1月15日签约的代理人,其转化期间为1月1日-1月31日(该段时间有签单保费);1月16日-1月31日签约的代理人,其转化期间为1月16日-2月28

日。在转化期间内承保新契约标准保费3000元及以上(不含交叉销售保单),且在犹豫期内未撤单的新人即可视为有效人力。

除增员之外,该险企也制定同业引进激励计划。例如,外聘主管职级的业务主任/收展组经理,可获得6000元/月培训支持津贴;外聘高级业务主任,可获得9000元/月培训支持津贴;外聘业务经理/收展处经理,可获得12000元/月培训支持津贴。参与同业引进的同业人员须提供个人简历表、执业证书、收入流水(原件)等。

营销员成本隐忧

尽管寿险公司通过各种方式增加营销员数量,但在券商分析师和业内人士看来,我国营销员的数量增长空间或将触及天花板,营销员的成本也在逐年增加。

保监会最新披露的数据显示,去年我国寿险营销员人数已经跃居全球第一。在寿险行业加强银保监管之后,2014年至2017年寿险行业个险业务迎来高速发展,其主要驱动力是营销员规模的快速增长,2017年全行业营销员人数达到806万人,较2014

年增长1.4倍。

从营销员占总人口比值来看,2016年我国每万人营销员人数达到48人,远超同期美国34人/万人。赵湘怀认为,与海外发达保险市场相比,我国寿险营销员规模已经达到很高水平,未来增长空间有限。

具体来看,2015年以来上市险企营销员规模维持19%以上同比增速,营销员规模稳增长是寿险保费维持高速增长的主要驱动力之一,“不过通过对标美国,我们认为营销员规模已到达较高水平,营销员增长拐点可能将显现,近年来随着营销员成本逐年攀升,预计保费收入增长模式将迎来重要拐点。”

从成本来看,赵湘怀认为营销员成本创历史新高。寿险营销员规模的高速扩张带来营销员成本持续增长,A股四家上市保险公司平均手续费及佣金支出占营业支出比例自2013年的7%提升至2017年前三季度的13%。2013年以来A股四家上市险企手续费及佣金支出在营业支出中的占比逐年提升,2017年前三季度该占比达到10%以上,营销员高增速对于公司带来的负担正在逐渐显现。

“2017年全行业新单原保险保费收入15355亿元,营销员规模达到806

获交银金融租赁增资70亿元 交银航空航空注册资本增至85亿元

本报见习记者 闫晶凌

在交银金融租赁2017年获得母公司两次增资之后,交银金融租赁子公司交银航空航空的增资事宜也提上了日程。

昨日,交通银行发布公告称,交银金融租赁拟以自有资金向交银航空航空增资70亿元。此次增资完成后,交银航空航空的注册资本金将有15亿元增至85亿元,仍为交银金融租赁的全资子公司。目前该增资事宜已获交通银行董事会审议批准,尚待相关监管部门批准。

交通银行表示,交银航空航空作为交银金融租赁全资子公司,是交银金融租赁推进业务结构转型、提升经营租赁占比的着力点,同时也是发展境外业务、实现国内国际双轮驱动的重要平台。此次增资将增强交银航空航空的资本实力,进一步夯实交银金融租赁经营租赁业务发展基础和专业化、国际化发展方向,持续提升对公司的盈利贡献。

公开信息显示,交银航空航空系交银金融租赁全资控股的控股子公司,2014年10月份设立于上海自贸区,经营范围包括航空、航空融资租赁

业务,转让和受让融资租赁资产等。近年来,交银航空航空依托自贸区政策优势,境内外飞机租赁业务快速发展,资产规模增长迅速。截至2017年6月末,交银航空航空融资租赁资产规模已达635亿元。

早在2014年7月份,银监会发布《金融租赁公司专业子公司管理暂行规定》,其中将金融租赁专业子公司界定为“金融租赁公司依照相关法律法规在中国境内自由贸易区、保税地区及境外,为从事特定领域融资租赁业务而设立的专业化租赁子公司”。其中,“特定领域”是指金融租赁公司

依照相关法律法规在中国境内自由贸易区、保税地区及境外,为从事特定领域融资租赁业务而设立的专业化租赁子公司。

资质方面,银监会称,金融租赁公司申请设立境内专业子公司,应当满足:监管达标、权益性投资余额原则上不超过净资产(合并会计报表口径)的50%、最近2年内未发生重大案件或重大违法违规行为等条件。设立后的专业子公司应当满足“注册资本最低限额为5000万元人民币或等值的可自由兑换货币”等条件。在政策支持下,2014年8月份,交

银航空航空的开业申请获得了上海银监局的批复,成为业内首家金融租赁专业子公司,彼时公司注册资本仅为5亿元。2015年6月份,交银航空航空迎来首次增资,注册资本增至15亿元。相比之下,此次来自交银金融租赁70亿元的增资可谓“大手笔”。

据业内人士介绍,金融租赁公司设立专业子公司有利于其在境外设立项目公司开展融资租赁业务,突破了原来保税地区项目公司的地域限制,国际化优势明显。另外,作为实体公司,专业子公司融资能力更强,更容易获得境内外金融市场和交易对手的认可。

投服中心:对部分涉区块链概念公司已发送质询建议函

本报记者 朱宝琛

“呼吁广大中小投资者谨防区块链概念炒作,慎重决策,理性投资。同时也告诫那些借此概念忽悠炒作的上市公司及相关方,切勿损害广大中小投资者的利益。”中证中小投资者服务中心2月1日表示。

近期,区块链作为市场热词不断在A股市场发酵,并被一些上市公司炒作,区块链概念迅速成为许多投资者追捧的对象,股价大幅上升,波动较大,部分区块链概念股股价异常,投资者因此受损。

“作为这些上市公司的小股东,投服中心密切关注涉区块链概念公司的行为,认真研究所涉区块链概念业务相关内容,近期对相关上市公司发送了质询建议函。”投服中心透露。

同花顺数据显示,截至2月1日,涉区块链概念的上市公司已达55家。

投服中心表示,目前,证券交易所及业内人士均表示区块链作为一种数据库技术,其应用前景及行业还有待研究。真正涉及区块链业务的公司数量有限,更多的是区块链概念边缘股,在市场追捧区块链概念的大势下,部分公司此类含糊的信息披露,可能有借机炒作之嫌。

“更有甚者,某些服装、食品饮料行业并无区块链业务的公司,在区块链成为市场热点之后,通过不同渠道发布上市公司涉及区块链研究的信息,有涉嫌‘蹭热点’,炒作公司股价的意图。”投服中心称。

投服中心同时称,截至2月1日,已回复沪深交易所关于区块链问询函的16家公司在公告中指出,区块链技术并未产生直接经济效益或不会对公司经营业绩产生重大影响。可见,无论从区块链目前的技术发展程度看,还是从相关上市公司的实际运用看,区块链的真正价值都尚未凸显。

投服中心表示,区块链技术作为一种技术创新,其实际价值尚有待观察,也还未成长为相关上市公司的主要盈利点。而市场对区块链的疯狂追捧,可能被借机炒作区块链概念的人所利用。

“在对待区块链投资时,中小投资者务必慎之又慎。”投服中心称,投资者要密切关注区块链与上市公司的业务关联性、人才及资金投入情况、技术及应用阶段、区块链技术对公司业绩影响程度等,警惕某些上市公司及相关人员炒作热点的真实目的,综合考虑上市公司生产经营情况、公司治理状态、信息披露实际,认真分析公司、行业情况,回归价值投资、理性投资。

美利车金融完成B轮融资 新希望集团领投

本报记者 于德良

1月31日,美利车金融宣布完成B轮融资,融资总金额为9200万美元。本轮融资由新希望集团领投,挖财跟投。据悉,美利车金融预计将很快完成B+轮融资。

美利车金融创始人、CEO刘雁南表示,该笔融资主要用于进一步扩大美利车金融市场规模,加强渠道覆盖的深度和广度,优化风控技术和效率,提高团队建设和管理,致力于成为中国服务最专业、渠道覆盖最广的二手车金融平台。

美利车金融从2014年9月份开始全面布局二手车金融业务,通过直销、代理的方式与全国近3.5万家经销商展开合作。截至目前,美利车金融业务已经遍及全国30个省份、330个城市,累计协助金融机构发放二手车分期贷款近200亿元,在二手车金融领域排名行业前两位。

经过3年的发展,美利车金融逐步形成了一支兼具大数据风控及落地车辆评估能力的风控团队,不良率控制在行业领先水平。凭借优良的资产质量,美利车金融成为业内第一家以二手车为底层资产发行公募ABS的汽车金融平台,并在发展过程中先后与15家国有银行、股份制商业银行、城商行、民营银行形成了稳健、多元化的合作。

美利车金融是新希望集团在大消费领域的重要投资。新希望集团副总裁张明贵表示:新希望集团坚持围绕“民生产业、美好生活”进行投资发展,在农牧食品、文化旅游等产业进行深度耕耘,并围绕新的美好生活需求积极布局,这次投资美利车金融,也是集团看好消费升级大背景下出行市场的发展前景。

阿里巴巴将入股蚂蚁金服 并获33%股权

本报讯 北京时间2月1日晚间,阿里巴巴与蚂蚁金服联合宣布,根据2014年双方签署的战略协议,并经阿里巴巴董事会批准,阿里巴巴将通过一家中国子公司入股并获得蚂蚁金服33%的股权。

2014年8月份,阿里巴巴发布的招股书中公开披露了这一潜在的交易安排。根据当时的协议,蚂蚁金服每年需向阿里巴巴支付知识产权及技术服务费,金额相当于蚂蚁金服税前利润的37.5%;同时,在条件允许的情况下,阿里巴巴有权入股并持有蚂蚁金服33%的股权,并将相应的知识产权转让给蚂蚁金服,上述分润安排同步终止。

阿里巴巴首席执行官张勇表示:“阿里巴巴让天下没有难做的生意为使命,这次入股是我们与蚂蚁金服长期战略合作的又一重要里程碑。持有蚂蚁金服股权,阿里巴巴将可以与中国的最大移动支付和TechFin平台进行更加紧密的协同,从而促进用户规模的增长和用户体验的提升,也能更好地分享全球金融科技行业的成长机会。”

蚂蚁金服CEO井贤栋表示,阿里巴巴是一家由中国人创办及实际控制的中国公司,蚂蚁金服与阿里巴巴在使命和文化上一脉相承。基于更紧密的股权关系,双方将在服务小微企业和实体经济、探索农村电商和普惠金融,以及围绕eWTP探索中国企全球化方面更紧密的协同。“这将帮助我们更好地把蚂蚁金服打造成一家中国的国民企业。” (李冰)