

# 银联商务1.092亿元底价转让旗下支付牌照 新股东或面临牌照续展压力

■本报记者 李冰

银联商务股份有限公司(简称“银联商务”)正在整合旗下支付牌照。北京产权交易所披露的信息显示,银联商务将持有60%股权的北京数字王府井科技有限公司(简称“数字王府井”)挂牌转让,转让底价为1.092亿元。

《证券日报》记者通过央行第三方支付牌照续展结果梳理发现,截至目前银联商务旗下已有5张支付牌照正处于中止续展状态。业界普遍认为,银联商务此番动作是受非银行支付机构新规影响,预计未来将加快转让或整合旗下多张支付牌照。

## 因未征集到意向受让方 延长信息披露期

资料显示,数字王府井成立于2001年,是银联商务控股子公司。2011年5月份获得中国人民银行颁发的《支付业务许可证》,为中国支付清算协会理事。其业务类型包括银行卡收单和预付卡受理。

股东方面,银联商务持股60%,也是本次挂牌的转让方;北京东方文化资产经营有限公司持股40%。根据北京产权交易所披露信息显示,其他股东已经放弃优先受让权。也就是说,若本次股权转让成功将导致数字王府井实际控制权发生转移。从业绩情况来看,数字王府井2020年营业收入为7706.34万元,净利润536.92万元,资产总计约4.75亿元,负债总计约3.42亿元。

根据北京产权交易所信息显示,3月25日,为此次股权转让信息披露截止日期。但需指出的是,银联商务转让数字王府井支付牌照的第一次截止披露日期为3月18日,但因未能征集到意向受让方而延长了信息披露期。据转让信息显示,如信息发布期满后,未征集到意向受让方,则延长信息披露,不变更信息披露内容,直至征集到意向受让方。

目前数字王府井《支付业务许可

银联商务股份有限公司正在整合旗下支付牌照

北京产权交易所披露的信息显示,银联商务将持有60%股权的北京数字王府井科技有限公司挂牌转让,转让底价为1.092亿元

王琳/制图

证》正处于中止审查状态,这意味着新股东接手后需要重启支付牌照续展工作。

根据2021年5月份央行公布的《支付业务许可证》续展结果显示,数字王府井已向中国人民银行提交了中止续展审查申请,理由是拟与大股东开展整合工作。随后,数字王府井官方也发布《支付业务许可证》处于中止续展审查阶段公告。

博通分析资深金融行业分析师王蓬博告诉《证券日报》记者,“未来新股东或许还将面临支付牌照续展的压力,重点还是要看央行重新审核完成后是否对支付牌照进行续展。”

## 银联商务 旗下多张牌照待整合

事实上,自去年起,银联商务已经开始整合旗下多张支付牌照。《证券日报》记者通过央行第三方支付牌照续

展结果梳理发现,截至目前,已有5家银联商务旗下的支付牌照处于中止审查状态。

具体来看,2021年5月份,北京数字王府井科技有限公司、广州银联网络支付有限公司、北京银联商务有限公司等3家机构称拟与其控股股东银联商务开展整合工作,所以向中国人民银行提交了中止续展审查申请;2021年12月份,因存在《中国人民银行行政许可实施办法》第二十四条规定的情形,中国人民银行对宁波银联商务有限公司、深圳市银联金融网络有限公司等《支付业务许可证》续展申请中止审查。待相关中止情形消失后,中国人民银行将恢复审查。

根据《条例》第十一条(主要股东、控股股东和实际控制人条件)中规定,同一法人不得持有两个及以上非银行支付机构10%以上股权。同一实际控



制人不得控制两个及以上非银行支付机构。

“虽然《条例》还未正式实施,尚处于征求意见阶段,但很多机构已经开始执行,或是按照相关规定整改。”零壹研究院院长于百程对《证券日报》表示,银联商务中止续展旗下多张支付牌照也是处于合规性考虑,下一步,银联将加快对多张支付牌照进行转让或整合。但依照目前银联商务的动作来看,相较于整合合并的方式,银联商务似乎更倾向于股权转让变现。

王蓬博告诉记者,预测未来银联商务将逐渐退出地方性支付牌照。但除了出售转让之外,是否还会对旗下支付牌照进行合并、整合值得期待。“经过连续性的监管措施后,支付行业的整体合规程度有所提升,作为存量资源,未来支付牌照的缩量或成为一种趋势。”

# 公募营销持续迷恋“大V” 第三方代销平台逐步淡化名人效应

■本报记者 王宁 昌校宇

在新发基金遇冷的背景下,存量公募基金规模提升一直依赖于“大V”营销。近日,《证券日报》记者对多家公募和第三方代销机构走访发现,目前公募基金营销仍然较高依赖第三方代销平台。其中,对第三方所签约的“大V”更是迷恋;与之相对应的是,具备投顾资质的第三方代销平台却在逐渐淡化“大V”效应。

## “大V”成为第三方代销主力军

基金销售市场一般分为以下几类:一是以银行和券商为代表的传统销售渠道;二是公募自身的营销;三是以支付宝、理财通等为代表的第三方互联网平台。其中,多数第三方代销平台此前以签约“大V”的方式为基民提供投顾服务。随着近两年基金投顾牌照的颁发,尚未具备资质的第三方平台深受影响,主要依靠“大V”“带货”的代销模式遭遇监管约束,然而这并不影响公募对其迷恋。

“大V”代销能力有多强?北京某

公募基金人士告诉《证券日报》记者,此前公司曾对这些基金“大V”做过了解,发现在基金投顾牌照尚未颁发前,这些“大V”基本是一些第三方平台代销的主力军,甚至有单个“大V”撑起了平台的半边天。例如某第三方代销平台,年度代销量可能在200多亿元,而签约的“大V”就占据了三分之二以上。

另有业内人士告诉记者,基金“大V”代销确实能够得到量化,例如“大V”在自媒体平台发布的基金推广内容,有很多的阅读量超过10万次。

前述某公募基金人士告诉记者,对于“大V”的名人效应,公募是有共识的。对于一些代销能力强的“大V”根本不用怀疑,这些“大V”除了费用高之外,还会对基金进行挑选,并不是所有“大V”对合作公募基金的任何产品都同意宣传,一旦出现了收益率偏低的产品,相当于砸自己的招牌。

“除了基金产品外,有些‘大V’对基金经理也有要求。”另有公募基金人士告诉记者,公司此前有位基金经理对某个“大V”比较认可,曾指名要求这个“大V”来进行推广,一开始这个“大V”还有所挑剔,经过多次沟通,最终达成推广方

案,从最终的效果来看确实比较明显。

## 基金投顾资质淡化“大V”影响

2019年10月份,基金投顾业务正式开始试点,尚未具备资质的第三方纷纷为签约的“大V”寻求出路,有的平台以介绍“大V”的推荐合作模式,继续为公募进行代销服务,有的第三方则是在取得投顾资质后,逐渐淡化“大V”影响力,以推荐基金组合的方式呈现。

在基金投顾牌照下,第三方对“基民”的成长也有所影响。

有第三方代销平台相关负责人向记者表示,公司目前已构建起立体、多元的陪伴体系,包括社区内的投资者间交流、人气用户互动等,构建起了重要的“陪伴”能力。

“由于基金投顾资质的要求,‘大V’不能再推荐基金,因此,有些第三方将‘大V’当产品来推销,促成与公募的其他合作,拿到公募的代销协议。”一位不愿具名的公募基金人士告诉记者,即便有投顾资质的第三方,也依据自身实际情况来打造服务品牌,或是推荐基金组合,或是提供“陪伴”服务。整体来

看,“大V”的存在正在发生改变。

前述不愿具名的公募基金人士向记者透露:有些“大V”的个人影响力确实很高,不仅体现在对基民的影响,也体现在对股民的影响;在基金投顾实施后,有“大V”开始尝试与券商合作,以券商的最终开户作为标准,从而抽成。“有的券商给‘大V’的提成标准高达2000元每户,确实比较有吸引力。”

事实上,由于监管加强,基金代销市场正在逐渐规范化,“大V”代销模式也在被迫发生转变,而具备较强代销能力的“大V”,也在尝试不同路径与公募或第三方展开合作。

记者在走访中也了解到,有公募在与“大V”展开的合作中,除了常规的自媒体平台发布推广内容外,还对“大V”的“粉丝群”有兴趣,不过,基于监管的各种要求,“粉丝群”合作模式尚未在真正意义上开展。

盈米基金相关人士告诉记者,公司投顾服务强调通过及时精准的内容持续陪伴客户,赚取认知以内的收益;在设计“投”的服务时,提前预埋好降低客户心理波动的逻辑。

# 涉及多项违规 金融租赁公司月内共计被罚359万元

■本报记者 张志伟  
见习记者 余俊毅

今年以来,金融租赁行业的严监管态势持续。行业正面临如何向更高质量发展、如何更好地服务实体经济发展的挑战。

《证券日报》记者注意到,3月份以来,监管层对金融租赁行业密集开出了多张罚单,剑指多项违规事实,罚款金额较大。

记者在银保监会官网发现,截至3月20日,本月内银保监会针对金融租赁机构共开出了7张罚单,罚款金额共计359万元。具体来看,相关机构被处罚的原因主要包括:租赁业务的三查不到位;非真实转让租赁资产,严重违法审慎经营规则;未经任职资格审查任命董事、高级管理人员等事项。

“综合来看,对于金融租赁行业的处罚主要集中在机构审慎经营意识不足,业务管理存在漏洞,内控合规建设。而这些不合规问题,一直是行业长期存在的顽疾。”零壹智库高级分析师王若曦对《证券日报》记者表示。

记者注意到,近年来金融租赁行业接到的罚单数量与处罚金额均有明显增加。据租赁咨询平台不完全统计,2020年监管机构对金融租赁公司共开出15张行政处罚单,涉及罚款金额595万元。2021年金融租赁行业共收到22张罚单,被罚款金额达1146万元,罚单数量和罚款金额均为历史最高。监管力度的持续加大,体现出了监管层对引导金融租赁行业合规发展的坚定态度。

王若曦告诉记者,近年来监管部门在不断加强对金融机构的监督检查

力度,一方面出台多项政策,引导公司主动合规,如发布《金融租赁公司项目管理办法》,以及对金融租赁物租赁业务的监管,对公司管理和业务的进一步监管,引导机构加强内控管理,提升合规经营意识;另一方面则是通过各项罚单敦促金融机构“被动合规”,通过主动、被动相结合的方式实现加速金融租赁回归服务实体经济本源。

中国管理文化协会乡村振兴建设委员会副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,金融租赁行业经十余年的高速发展取得了令人瞩目成绩,但近年来行业发展出现资产营销、融资受限、产品竞争同质化、增长和盈利持续放缓、专业化、特色化不突出等问题,发展进入瓶颈期。强化监管力度与持续细化监管相关规定,能够对于金融租赁公司实

际工作开展中的合规要求做出框定,尤其是增加了穿透管理原则和发债管理规定。

展望未来,王若曦认为,租赁公司要强化主动合规意识,一方面将监管的各项要求有效落实,同时加强内部监督,围绕公司治理、内控合规、并表管理、重点领域风险管理等,定期开展深入排查,主动对照监管要求找差距、补短板、堵漏洞,构建全面风险管理和内控合规体系,形成合规管理长效机制。另一方面,融资租赁作为实体经济和金融产业间的枢纽,在数字经济时代下,要发挥其“融资”和“融物”的特性,通过数字化转型方式提高经营管理水平,降低行业风险。同时通过大数据覆盖融资租赁业务的全流程、各环节,从引流获客、风险控制、用户体验等各个方面提升租赁行业的效能。

# 华鑫上海分公司连续4日缺席龙虎榜 量化交易高频营业部该走向何处

■本报记者 周尚任

频繁现身龙虎榜的券商营业部交易情况,往往能够反映市场动向。

近期,一直频繁登榜的华鑫证券上海分公司(以下简称“华鑫上分”)的突然“消失”,引发业内关注。

## 华鑫上分从龙虎榜“消失”

近年来,或是受量化交易火热的影响,部分券商营业部的交易量同步水涨船高。Wind数据显示,今年以来,华鑫上分超越众多老牌强队脱颖而出,龙虎榜成交金额337.57亿元,暂列第二。

3月14日之前,华鑫上分一直屹立在龙虎榜营业部成交额榜首,并且从未缺席龙虎榜,1月份日均龙虎榜成交额为8.08亿元,2月份日均为7.06亿元。然而,自3月14日登榜南威软件、金发拉比、庄园牧场、宋都股份、百傲化学后,3月15日至18日长达4个交易日的时间里,华鑫上分却从龙虎榜“消失”了。

那么,“素有量化大本营之称”的华鑫上分去哪了?坊间也是各种传闻。对此,华鑫证券在回复媒体时称,“公司没有异常状况,我们提供的服务没有变化,客户交易量和市占率没有显著变化,投资者根据市场情况进行投资,我们并不分析客户的交易策略。公司会遵照交易所要求管控客户异常交易行为。”

华鑫上分能如此快速的崛起,或与量化交易的活跃及金融科技的赋能密不可分。《证券日报》记者从华鑫证券的公开信息中查阅到,基于不同类型的投资者,华鑫证券上分使用包括奇点极速交易系统、个性化定制PC终端产品等五大特色产品。而奇点极速交易系统为量化交易提供了完整的解决方案,吸引了大量私募机构和高净值用户。

今年以来,华鑫证券已有60家营业部登上龙虎榜(中证协数据披露,华鑫证券分支机构总和为89家),累计成交额497.63亿元;其中有10家跻身“龙虎榜百强营业部”,华鑫证券旗下分支机构如此高频现身龙虎榜,是否与上述“看家系统”有关?

华鑫股份披露的华鑫证券2021年度未经审计财务报表显示,华鑫证券实现营业收入20.35亿元,净利润7.21亿元,同比分别稳步增长28.94%、27.99%。其中,华鑫证券实现经纪业务手续费净收入7.96亿元,同比增长41.78%;实现资管业务手续费净收入1.19亿元,同比增长174.25%。

## 走在“十字路口”的量化交易

近年来,量化交易高频的券商

# 七大券商预判A股: 估值已到历史相对低位 后市以结构性行情为主

■本报记者 张颖  
见习记者 任世碧

上周,A股市场先抑后扬,上证指数在3月16日下午探3023.3点后触底反弹,三大指数后三个交易日均实现大幅上涨。与此同时,北向资金在周四和周五分别净流入53.63亿元和84.57亿元。对此,七大券商给出本周应对策略。

粤开证券表示,当下支持政策力度开始加大,而外部环境有阶段性缓和的趋势。从多空双方的力量对比看,多方慢慢有了反击的能量,再加上A股目前较低的估值,所以,未来可以积极一些,布局震荡修复行情,建议从政策发力主线和业绩确定性两方面把握投资机会。

中金公司表示,经历前期调整后,A股估值已经回到历史相对低位水平,上周上证指数3023点的阶段性低点对应估值水平已经接近历史相对极端的底部时期,近期大股东、高管减持规模明显收窄,公司回购规模和数量提升。市场虽然短线仍有反复风险,但对A股后市表现已经不必过度悲观,近期市场可能处于磨底期,成交量可能会有所萎缩,类似前期大幅下跌的阶段可能已经结束。

国泰君安证券表示,3月份以来A股市场剧烈波动,直至上周企稳反弹,进入修复调整阶段。当前投资仍需围绕低风险方向,从新老能源变革和提升核心科技话语权角度寻

营业部在龙虎榜的排名中不断攀升,除华鑫上分外,开源证券金工团队此前进一步匹配前十大流通股股东信息与龙虎榜买入情况,通过交叉比对持股情况以及买入金额,最终认定中金财富证券北京宋庄路、华泰证券上海黄浦区湖滨路、招商证券深圳深南东路等4个营业部有较高概率对应了量化私募的营业部席位。

去年,上述4家营业部龙虎榜的上榜次数要显著高于其他知名游资所在的营业部。

不过,今年以来的情况有所改变,华泰证券股份有限公司总部依旧表现不俗,累计上榜248次,成交额达122.34亿元,目前暂列第七;而中金财富证券北京宋庄路仅上榜4次,成交额为5607.32万元,最近一次交易停留在2月10日;中国国际金融上海黄浦区湖滨路、招商证券深圳深南东路两家营业部至今未现身龙虎榜。

据了解,不少券商营业部的高额成交量大部分来由机构客户贡献。近年来,某头部券商在营业部层面成立了高频量化业务小组,该组由具有IT背景员工主导,这样的配置可将后台人员运营的专业与前台人员业务的敏锐度相结合,极大地提升了与高频量化团队对接的专业度以及效率。

量化交易规模不断提升也“扮靓”了券商的业绩。粤开证券研究院首席策略分析师陈梦洁此前在接受《证券日报》记者采访时表示:“对于券商营业部来讲,量化交易规模的提升一方面可以丰富券商营业部提供的产品类型,给予投资者更多选择。尤其在今年市场风格变化较快的情况下,量化投资覆盖广度高的特点相较高集中持股的主观投资,收益的稳定性和持续性更具优势。另一方面,量化交易高频的特点,也意味着相较于主观投资需要支付更高额的手续费,因此,券商营业部的业务收入随之增长。”

去年9月份,证监会主席易会满在第60届WFE年会开幕式上表示,“在成熟市场,量化交易、高频交易比较普遍,在增强市场流动性、提升定价效率的同时,也容易引发交易趋同、波动加剧、有违市场公平等问题。最近几年,中国市场的量化交易发展较快。交易所对入市资金结构和新型交易工具怎么看?希望大家做些思考。”

去年11月份,中证协已向各大券商下发《关于开展证券公司量化交易数据信息报送工作的通知》,要求券商在次月前3个交易日,按月报送量化交易数据信息,包括自营和资管业务。

找细分领域投资机会,看好用户光伏、数字基建、军工半导体新材料等主题方向。

海通证券认为,宏观经济和股市涨跌周期对比看,今年类似于2012年的震荡市,当然高低点的细节不同。年初下跌的三大利空因素已在微变,稳增长推进驱动“填坑”行情。顺着稳增长主线,成长进攻,如光伏风电、数据中心云计算,关注价值领域的金融地产。

招商证券认为,参考历史经验,当超额流动性转正叠加新增社融增速加速改善、估值降至历史低位、外部流动性边际改善,成交低迷换手率明显下降、K线呈W组合时多是市场见底信号。当前A股已经逐渐出现多个见底信号,未来随着新增社融加速改善,外部负面因素缓解,换手率和成交金额明显下降,A股有望迎来新一轮上行周期的起点。

中信建投证券表示,国务院金融委等重磅会议接连召开,市场信心修复。对市场中长期观点由谨慎转为中性,短期乐观,但对反弹后续空间要抱合理预期,以结构性行情为主。

中信证券认为,内外部焦虑因素全面明朗,非理性情绪宣泄结束;经济形势整体平稳,后续疫情精准管控举措对经济影响将逐渐减弱;海外加息落地及俄乌冲突渐趋明朗,负面冲击有所削弱;A股市场回归常态,把握价值成长的共振上涨行情。