

券商并购潮涌 国联证券鲸吞国金证券

合并市值近千亿

9月20日,国联证券公告称,国联证券于2020年9月18日与长沙涌金(集团)有限公司(以下简称“长沙涌金”)签订了《国联证券股份有限公司与长沙涌金(集团)有限公司关于国金证券股份有限公司之股份转让意向性协议》,拟受让长沙涌金持有的国金证券股份有限公司约7.82%的股份(以下简称“本次收购”)。国金证券当日公告同时披露了这一消息。

此外,根据双方公告,国联证券与国金证券正在筹划由国联证券向国金证券全体股东发行A股股票的方式换股吸收合并国金证券(以下简称“本次合并”)。双方于2020年9月18日签署关于本次合并的《国联证券股份有限公司与国金证券股份有限公司之吸收合并意向性协议》。本次合并预计构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

国联证券及国金证券公告均表示,因本次收购与本次合并尚处于筹划阶段,存在不确定性,为保证公平信息披露,维护投资者利益,避免造成公司股价异常波动,经公司向上海证券交易所申请,公司A股股票自2020年9月21日起停牌,预计停牌时间不超过10个交易日。

在双方公告之前,市场已有风声传出。9月18日,两家上市券商股价午后异动双双封停。国联证券当日报收于19.64元/股,总市值达到467亿元;国金证券收于15.29元/股,总市值达到462.4亿元。两家券商市值粗略相加直逼千亿元。9月19日,一则国联证券或鲸吞国金证券的消息在市场流传开来,对此北京商报记者曾向国联证券人士求证,不过对方表示未掌握有关信息。

国联证券“蛇吞象”

对于这起合并,市场人士将其称之为“蛇吞象”。从总资产和营业收入来看,国金证券

一起“蛇吞象”的券商合并交易在市场掀开波澜。9月20日,国联证券、国金证券纷纷官宣了“合体”意向——双方正在筹划由国联证券向国金证券全体股东发行A股股票的方式换股吸收合并国金证券。根据最新收盘日数据粗略计算,双方合并市值近千亿元。而自今年以来,券商并购暗潮涌动,业内人士指出,未来一到三年很可能是券商合并的一个高峰期。

的规模要远超刚刚登陆A股不足两个月的国联证券。2020年半年度报告显示,截至2020年6月末,国金证券总资产为653.58亿元,国联证券总资产为369.32亿元。国金证券上半年实现营业收入28.96亿元,国联证券则实现营业收入8.22亿元。

从双方股东背景来看,国联证券背靠国资背景,公司第一大股东为无锡市国联发展(集团)有限公司。据了解,无锡市国联发展(集团)有限公司是无锡国资委下属全资子公司,直接及间接持有国联证券72.35%股份,无锡市国资委为国联证券的实际控制人。

国金证券则民营色彩浓厚,公司第一大股东长沙涌金和第二大股东涌金投资均为“涌金系”企业,分别持有国金证券18.09%和9.34%股份,合计持有国金证券27.43%的股份。两者合并背后有哪些推动因素以及为何选择在此时官宣合并也引发业内诸多猜测。

“个人觉得双方合并主要是控股股东撮合的结果,一是无锡市政府及国资委具有极强做大国联证券的意图,因此引入了一大批



前中信证券高管并推动了公司上市,二是国金证券股东涌金系在当下的严监管趋势下,也有引入国资的意愿,因此,两者合并,对双方都是利好,国联证券和国金证券可以通过联合,快速在当前竞争格局中占据有利地势。国联证券不久前上市,也为双方合并换股提供了可能性。”投行从业者何南野对北京商报记者表示。

值得注意的是,在2019年之前,国联证券在券商行业中存在感不强,各经营指标在行业中也多处于中下游水平。不过在过去的一年中,该公司进行了高管团队大换血,昔日中信证券重量级成员批量加盟,推动国联证券提速A股IPO,并在今年7月31日成功在上交所上市,吸引了不少热度,同时国联证券也暴露出提速业务扩张的野心。

券商资深人士王剑辉进一步指出,监管因素对此次合并事件产生了决定性的影响。目前金融机构的监管理念正在朝着严格化、精细化、系统化方向发展,当前监管对金控公司特别是民营色彩比较浓厚的金融机构

的发展隐患高度警觉,要推动它们进行更多的整顿。这一背景也倒逼具有民营金控背景的金融机构寻求转型谋划股权结构、组织机构、管理方式、经营理念等方面变革,与国资背景的券商进行合并是一条转型的可选渠道。另外,从风险控制的角度来看,监管也乐见行业出现做大做强企业,行业集中度进一步提升,利于风险控制。

“选择这个时间点进行合并也有一定考虑,目前,两家公司经营状况正常,没有出现显著问题,合并被批准的概率会更大,同时目前市场处于一个阶段平衡的状态,没有太火爆,也没有太低迷,这时的估值各方相对容易接受,容易达成一致。”王剑辉如是说。

券商合并高峰将至

券商机构并购重组是其快速做大规模的一个重要途径,但想要形成合力优势也面临不小的挑战。从双方优势来看,国金证券的投行业务在行业中表现较为出彩,2020年上半

年投资银行业务实现营业收入7.48亿元,较去年同期增长200.37%,业务收入排名行业第9位。国联证券则在经纪业务上有了新的突破,今年3月,国联证券成为首批获得基金投顾试点资格的7家券商之一,也是其中唯一一家中小券商,经纪业务发展再添契机,两者合并业务发展想象空间丰富。

何南野指出,两者合并具有互补性,一是资本融合,国资和民企结合,进一步改善双方的股权治理结构;二是资本实力和业务体量通过合并,将上升到国内第二梯队水平,地位更加稳固,具有了冲击第一梯队的实力。从目前看,形成合力主要在于两大方面,一是股东理念要一致,在重大事项上保持一致性,建立长远规划;二是高管和核心员工要进行整合和调整,要让双方团队不断融合成一个团队,减少人事斗争,认同新公司的文化。

值得注意的是,近年来,券商并购暗潮涌动,2020年以来,中信证券并购广州证券收尾、天风证券收购恒泰证券部分股权靴子落地,此后券商合并传闻频频流出,中信证券与中信建投、第一创业与首创证券等均成为“合体”绯闻对象,不过随后便被当事方否认。

当前,在监管提出打造航母级券商以及金控公司新规出台的背景下,会不会有更多股东出让券商股权以及更多券商合并案例的发生也引起市场关注。在何南野看来,合并是当下注册制下的必然选择,也是应对挑战的重要途径,券商的集中化难以避免。因此,未来券商合并案例只会越来越频繁地出现。

王剑辉进一步指出,在金控新规出台以后,未来更多券商间的相互合并是可以预期的,未来一到三年很可能是券商合并的一个高峰期,从数量来说,中小券商之间的合并可能会占据多数。当一个真正的大牛市出现的时候,可能会伴随出现大型券商之间的合并,未来券商行业的整合会出现加速迹象。

北京商报记者 孟凡霞 马婧

币圈骗局再泛滥 电话拉人头微信群养“韭菜”

由“专业人士”指导、可直播教学、投资价值盘、带领“赚钱”……不少人士对这样的电话及说辞可能并不陌生。近日,北京商报记者调查发现,币圈通过电话拉人头、微信群带单,诱导新用户炒币的乱象再次泛滥,对方假借火币网、币世界、OKEx等客服的名义,声称平台有专业分析师在群内带单交流,但实际情况却是:一旦被拉进这些交流群,就相当于进入了“韭菜圈”,一场谋划已久的骗局也由此开始。

免费的“币圈交流群”

“您好,我是币世界客服,现特邀请您加入我们的VIP币圈交流群,分享赚钱经验”“您好,我们火币网最近在做免费宣传活动,邀请了经验丰富的老师来做币升值的免费分享”……近期,北京商报记者接到不少类似“客服”推广电话。

为一探究竟,记者通过了该客服的微信好友要求,并加入了一个名为“币胜社区”的微信群。该群已是“币胜社区”的第263个微信群,群内除了建群的群主、说明群规则的群助理、分享“经验”的“专家”外,日常还有几名负责活跃气氛、参与讨论的固定群成员。目前,该群仍在扩大中,新加入的人员以男性居多,另有宝妈、老年人这一类人群。

进群以后,首先会由群管理分享群规则,组织群分享活动。然后会由群“专家”讲解币圈知识。分享完毕后,群助理会告诉群成员,感兴趣的用户可以添加“专家”微信进一步交流。

实际上,这已经是北京商报记者近期加入的第三个类似的币圈群。不过,此次有所不同的是,该群“专家”也分享了币圈的一些常见诈骗手段以及高风险提醒等,这也使得部分新人群用户对该“专家”所言深信不疑。

放长线钓大鱼

“用户都是需要培养的,不讲点干货,让新用户尝点甜头,怎么进一步建立信任度?”业内人士林枫(化名)告诉记者;目前,皆是关于币圈操作风险提示的,现在的新用户哪怕是小白也有警惕意识,因此,社区“专家”分享币圈诈骗手段,提示投资风险,这也是为了“教育”用户,为后期互动打好基础,放长线才能钓大鱼。”

“一旦被拉进这些交流群,就相当于进入了‘韭菜圈’。”林枫称,通过这种拉人头、进微信群分享投资建议的方式,基本都是有一个团队在操作,目的一般是引导投资,在建立社群影响力后,诱导用户买币甚至合约跟单,或者是受币圈项目方所托,诱导用户投资一些其他的项目,以从中获利。

值得一提的是,林枫这一说法也得到了“币胜社区”“专家”本人的印证。该人士在群中坦言:本人为大家讲币,目的很简单,第一,为了年底的基金,第二,为提升自身名气。”

事实上,这类情况并不鲜见,除记者本人经历之外,不少读者也向记者反映,近期频繁接到这一类电话:对方自称是火币网、币世界、OKEx等的客服,声称平台正在做活动,有专业的分析师在群内带单交流,加个微信免费拉进群。群里有“老师”“专家”通过科普币圈资讯、分析行情等操作,带着用户炒币甚

至合约跟单,也就是所谓的“赚钱”。

官方亲自打假

很明显,此类骗局近期又开始泛滥。在上海对外经贸大学人工智能与变革管理研究院区块链技术与应用研究中心主任刘峰看来,这种币圈市场电话拉人头、微信群养“韭菜”的市场乱象兴起,缘由主要还是在于区块链投资/投机市场的火热。近期比特币价格维持在10000美元上下,币圈市场热度上升,是导致这些违法行为死灰复燃的根本原因。

“另外区块链交易市场是一个全球性的市场,由于尚处在发展的初期,价格波动大,且不乏有合约交易这类具有赌博性质的交易市场存在,因此这些拉人头、养‘韭菜’的不法组织可以充分利用‘内盘’‘私盘’甚至联合国外那些交易所杀熟宰客。”刘峰告诉记者。

此外,在业内人士看来,近期央行数字货币进展频频,不乏一些不法机构会“搭车”数字货币热度,打着数字货币的幌子向大众进行金融诈骗的行为。

值得一提的是,这些所谓的“火币客服”“OKEx客服”,也得到了平台官方的打假。9月20日,OKEx相关负责人向记者回应称,OKEx官方从未组建各类“老师”“专家带单”“指导炒币”类交流群,更不会主动联系用户加入这类社群。凡是打着OKEx旗号诱导用户炒币的行为,均可视为诈骗。火币方面同样告诉记者,用户如果接到这一类电话,首先要判断是否是真正的火币客服群。

“这些虚拟货币的发行,可以说是披着互联网外衣的诈骗。”南开大学金融学教授、联储证券董事兼首席经济学家李全告诉记者,要防范这类非法虚拟货币推广,不仅要加强执法的力度,对此类产品应予以严格监管,对相关不法机构予以取缔,同时还应对社会公众加大宣传力度,对社会普及数字货币的相关知识。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红

组合销售乱象多 人身险产品强买强卖迎整顿

北京商报讯(记者 陈婷婷 周蕾怡)

人身险领域的强买强卖行为或将成为过去。9月20日,北京商报记者从业内渠道获悉,近日银保监会发布《关于组织开展人身保险产品组合销售专项核查整顿工作的通知》(以下简称“通知”),开出六项负面清单作为核查要点,重点对人身险公司通过产品组合销售强制捆绑搭售保险产品、捆绑销售的行为进行整治,并在最后对各保险公司提出“提高产品组合销售管理能力”的要求。

其中《通知》主体部分以负面清单的形式提出了六大核查要点,包括经营理念不正确、捆绑销售不合规、承保规则不合理、销售宣传不规范、信息披露不健全、公司管理不到位。在捆绑销售部分《通知》指出,需要清查者包括两种情况:首先是保险公司强制要求消费者在购买任意一款主险产品的同时,必须购买公司其他附加险产品;其次是保险公司销售“双主险”产品组合时,强制要求消费者必须同时购买两款主险产品。

保险领域的捆绑销售并不罕见。北京商报记者在黑猫投诉平台输入“保险、捆绑销售”等关键词,发现多达2864条投诉记录。

一位投诉者表示,自己于2016年2月29日购买某寿险公司终身寿险产品时,被业务员捆绑搭售了一份销售型保险:“因为业务员当时没有详细解释保障内容保些什么,加上受到疫情的影响,工资下调,实在不能如数按期缴,于是只能向该公司提出退保退费。”对于投诉原因,该用户如是解释。

上海对外经贸大学保险学专家朱少杰认为,从消费者角度看,捆绑销售增加了投保人对人身保险产品的理解难度,捆绑带来的产品复杂性容易引发产品预期

偏差和销售误导,增大了后续的退保和投诉风险,同时,捆绑组合不一定能满足投保需求,从而不能使消费者获得匹配的保障功效。

从监管者角度看,朱少杰表示,捆绑销售不利于精准地统计各类产品的运行数据,进而影响其对行业运行状态的合理掌握,并且增加了对险企有关业务收入和费用合理划分的监管难度;而从险企角度而言,短期内捆绑销售能扩大保费增长,但长期看不利于其对客户的忠诚度培养和后续客户消费潜能的深度开发。

“捆绑销售泛滥会损害消费者利益,导致不正当竞争,扰乱市场秩序,最终有损行业形象。承保规则不合理、销售宣传不规范、信息披露不健全都是侵害消费者利益的不规范的市场行为,同样有损行业形象,影响保险业的健康发展。”对于本次将要被清查的乱象,首都经贸大学保险系副主任李文中则给出了这样的评价。

对于本次核查整顿的目的,银保监会相关负责人指出,重点对保险公司通过产品组合销售、强制捆绑搭售保险产品、变相突破监管规定、误导夸大保险理财功能、违背保险基本原理、弱化保险保障属性、偏离保险本源、侵害消费者合法权益等违法违规行为进行规范。

而在工作要求部分《通知》除了要求人身险公司对此次清查高度重视并强化责任外,还提出了“持之以恒,切实提高产品组合销售管理能力”的要求。具体而言,各公司应当充分利用此次专项核查整顿工作成果,认真总结以往产品组合销售过程中出现的问题,完善内部管理制度,加强机构人员管理,加大追责问责力度,切实提升公司治理水平。