

理财市场
喜迎“零”收益

证券时报记者 张若斌

本报讯 近日,多个在2008年初发行的理财产品出现“零收益”,但与去年初投资者不满的心态形成鲜明对比的是,今年大多数投资者不仅欣然接受了“零收益”的结果,还对部分非保本产品的投资管理人赞赏有加。

宁波银行于2008年1月12日发行的汇通理财第一期近日到期,实现年化收益率0.46%,大大低于产品说明书中“收益率8%-20%,封顶50%”的预期收益率。但大多数投资者对其表现表示满意。

有投资者表示,该产品运作的一年,恰恰是股市走熊大跌的一年,上证指数从5000多点跌至2000点之下,而该产品的投资方向为各类证券投资基金和股票。作为一款非保本产品,他早就预期其出现大幅亏损,2008年10月10日其单位净值也曾跌至0.9313元,却没想到最后居然还能起死回生,对比其他投资证券和基金的理财产品,实属万幸。

由于去年10月以来,新股和可转债发行停顿,一些“打新”产品也迎来“零收益”。深发展于去年1月22日发行的“聚财宝尊贵计划08年1号分级型新股申购人民币理财产品”,产品实际总收益率为0.9997%。

按照理财合同,进取级客户不参与收益分配,收益率为“零”,而优先级客户收益则为1.1737%,虽然远远低于同期存款利率。但一些投资者仍感到庆幸。

北京险企
总资产突破1720亿

证券时报记者 徐涛

本报讯 北京保监局最新统计数据表示,2008年,北京保险业实现保费收入585.9亿元,同比增长17.7%。截至2008年末,保险公司总资产达1720.8亿元,较去年初增加237.4亿元,增长16%。

统计显示,2008年,北京保险业实现保费收入585.9亿元,同比增长17.7%。其中,财产险业务134.1亿元,增长20.1%;寿险业务390.6亿元,增长16.8%;健康险业务51.6亿元,增长19.9%;意外险业务9.6亿元,增长8.3%。

截至2008年底,北京保险市场有保险分公司67家,在京直接经营业务的总公司10家,共计77家,比年初增加8家,比2000年增加68家。其中产险公司28家,寿险公司45家,政策性保险公司1家,再保险公司3家。2008年,北京保险全行业累计赔付支出188.9亿元,同比增长39.6%,其中财产险赔付支出67.9亿元,同比增长36.7%,人身险赔付支出121亿元,同比增长41.2%。

北京保监局有关负责人表示,2009年北京保监局将采取措施加强风险防范,保证保险市场的安全运行。同时,将加强市场行为监管,加强对市场的检查力度,以推动市场秩序的进一步好转。另外,要采取有效措施,进一步保护投保人及被保险人的利益;要推动保险公司重点领域业务的发展。

结算利率开年再降
万能险销售步入严冬

证券时报记者 朱成碧

本报讯 牛年第一个月万能险结算利率再度下调,让保险公司备感寒意。业内人士认为,随着平滑准备金消耗殆尽,保险需求减少,今年万能险销售将步入“低谷”。

公开数据显示,“国寿瑞安两全保险(万能型)”、“国寿瑞祥终身寿险(万能型)”、“国寿稳健一生团体年金保险(万能型)”的结算日利率从1月份的万分之1.1096下调至万分之1.0548,年化结算利率从3.85%降至4.05%;平安保险个人万能险和个人银行万能险的结算日利率从万分之1.4384下调至万分之1.4344,年化结算利率基本维持在5.25%。

市场人士表示,开年时万能险利率继续再度下调意味着,各家保险公司此前积累的平滑准备金已经消耗殆尽。去年万能险出现的高结算利率所依赖的并非当月投资收益,实际上是提前消耗积累下来的平滑准备金。这一做法在投资不旺的背景下很难再现。

此前,2008年6月各家保险公司的万能险结算利率还降至6%,但2008年下半年之后,万能险利率一路大幅下滑,至去年11月平均结算利率已接近4%。

随着部分万能险相继撤柜,分析人士认为,今年万能险的销售无疑面临“严冬”。更重要的是,在新《企业会计准则》保险会计方案实施后,寿险业务统计口径发生变化,2009年寿险市场出现负增长的可能性非常大。

券商企业债承销屡遭银行“夺爱”

部分企业取消发债计划,转向银行贷款

证券时报记者 吴清桦

本报讯 近期随着银行信贷的放松以及贷款成本的降低,不少券商积累的拟发企业债项目,却屡屡遭遇银行“横刀夺爱”,导致部分企业取消发债的计划,转而进行银行贷款。

资金宽裕银行积极抢生意

据某证券公司固定收益部负责人透露,该公司在四川已经积累的几个拟发企业债项目,最近因银行贷款放松,均以直接从银行贷款的形式进行融资,而取消发债计划。

该负责人介绍,这几家拟发企业债的公司均为实力雄厚的大型企

业,达到了发行企业债的门槛,且较容易找到发债担保。由于这些企业资质良好,因此也成为银行放贷瞄准的主要对象。

而银行与券商争夺生意并非个别现象。深圳也有券商投行部门表示遇到了同样难题。深圳一家投行负责人称,尤其是一些准备发行短期企业债的企业,更容易被银行挖走。这些企业所需资本运转的周期较短,为2年至5年。而银行2年至5年的贷款审批,较5年至10年以上的长期贷款更为容易,长期贷款所考核的指标更为严格,风险评估更谨慎,门槛更高。另外,在成本上,发行企业债需支付承销费、律师事务所审核等种种费

用,所需成本也比银行贷款要高。因此,该投行目前积累的项目发债期限大都是5年以上。

目前,国内经济进入降息周期,也大大降低了贷款成本。数据显示,2009年1月份的前20天,银行业金融机构新增贷款达到9000亿元。这是继2008年1月份新增贷款创下8036亿元天量后,再次刷新了单月新增贷款的最高纪录。2008年,在央行取消了对商业银行的信贷管控之后,银行业金融机构的新增贷款从11月份开始全面回升,11月份新增人民币贷款达到4769亿元,12月份迅速上升至7718亿元。两个月新增本外币贷款达到了11643亿元。

中小企业发债仍然较难

自从监管层要求银行停止对企业债发行进行担保之后,不少中小企业的发债陷入困境。券商面对的发行企业债的客户范围也随之大大缩小。

据了解,中小企业规模较小,信用评级不高,企业经营波动性较大,如果发行较长期限的企业债,投资者难以判断在此期间公司出现怎样的经营风险,这必然产生一定程度的信用溢价。此外,由于发债规模较小,摊薄的发行费用比例也会较高,此因素也会提高发债成本。

业内人士表示,虽然企业融资需求大,但发行企业债最终能成行的大

都是一些国有大企业或者是拥有实力雄厚的集团背景的企业。

2007年,银监会发布《关于有效防范企业债担保风险的意见》,《意见》要求各银行充分认识为企业债提供担保的风险,进一步完善融资类担保业务的授权授信制度,上收该类业务审批权限,停止对以项目债为主的企业债进行担保。在银监会叫停商业银行等金融机构为企业债发行提供担保后,寻找合适的担保方式成为债券承销商和企业发债过程中共同面对的问题。意见公布之后,一些优质企业可以借助集团的力量,以及第三方担保顺利发行企业债,而一些中小企业却因此无缘于企业债。

德邦证券启动
CRM系统建设

本报讯 日前,德邦证券表示,该公司CRM系统建设已经正式启动,该系统是专门针对关系型营销进行科学量化的管理软件。德邦证券相关负责人介绍,CRM系统的建设将结合德邦证券的“财富玖功”理财服务产品,对经纪业务组织架构和业务流程进行标准化再造和重塑,全面开发有特色的客户关系管理系统,以满足客户服务和理财产品不断升级的需要。(韦小敏)

安信农保
去年保费首破4亿

本报讯 昨日,记者从安信农业保险2009年工作会议上获悉,2008年该公司共完成保费收入4.2亿元。据悉,这是安信农保年度保费首次突破4亿元大关,较2007年同比增长51.62%,连续四年保费实现快速增长,并在2008年全球经济环境突变,保险公司纷纷发布亏损年报的情况下,实现利润3483.85万,同比增长12.9%。(孙玉)

175家中介机构
去年退出市场

本报讯 2008年,全国共有175家保险专业中介机构停止经营保险中介业务,退出保险市场。其中,保险代理机构151家、保险经纪机构14家、保险公估机构10家。(徐涛)

海南春节刷卡
4.21亿增长46%

据新华社电 记者从中国银联海南省分公司获悉,今年春节长假期间,海南省银行卡刷卡消费又创新高。受理银行卡跨行刷卡交易笔数达到24.7万笔,同比增长40%,刷卡交易金额达到4.21亿元,同比增长46%。

中国银联海南分公司数据显示,海南省今年春节期间消费旺盛。在购物消费领域,美容保健、旅行社、航空购票、酒吧、餐饮和百货超市的刷卡消费金额增幅显著,同比分别增长365%、273%、117%、99%、67%和55%。

中行对浙江中小企业
贷款余额近千亿元

据新华社电 中国银行昨日公布的数字显示,截至2008年12月末,中行对浙江中小企业贷款余额达978.8亿元,有效支持了当地中小企业的发展。

中行有关负责人表示,截至2008年底,中行浙江省分行的中小企业贷款占公司贷款总余额的61%;中小企业贷款客户数达5495户,占分行公司贷款客户数的89%。

受可投资品种减少等因素制约,理财产品发行数量锐减

应对弱市 银行抱团拓展理财业务

证券时报记者 唐晓

本报讯 银行理财规模经历2008年迅速膨胀后,2009年在降息导致收益率走低、投资品种减少等种种因素制约下,银行理财业务将面临种种困境。为应对弱市,一些股份制商业银行已经开始大力拓展“银银合作”理财业务,利用同业的网络壮大理财业务规模。

随着去年9月份以来不断降息,银行理财产品收益率不断走低,理财市场近月来呈现降温的趋势。而理财产品的发行方——银行则面临投资品种减少的困境,近几个月来银行理财产品发行数量已经明显减少。

以2008年最热门、银行发行数量最多理财产品——信贷资产类理财产品为例,由于信贷资产类理财产品是去年商业银行信贷额度紧缺下的“产物”,随着去年底监管层放开信贷额度控制,信贷资产类理财产品发行数量明显下降。

如今不但信贷额度控制放开,商业银行还肩负“保增长”的重担,商业银行发行信贷资产类产品的动力减弱。而随着企业经营风险上升,信贷资产类产品可投资的低风险信贷项目也减少。

现在投资市场已发生较大变化,大家都在观望,给理财产品寻找新的投资方向和投资机会,这也



是近来银行理财产品发行数量减少的原因。”某股份制银行零售银行部人士表示。

上述人士认为,今年理财市场面临诸多不利因素,理财产品的总体发行规模面临下滑的困境。而作为去年为银行贡献不少中间业务收入的理财业务,理财业务今年已被多数银行列为重点业务。

为了应对理财市场降温的趋势,一些股份制银行开始大力拓展“银银合作”理财业务,通过“银银合作”增加理财产品销售渠道。

最早尝试通过“银银合作”渠道销售理财产品的是兴业银行。

其合作方式包括四种:兴业银行设计理财产品,以兴业银行名义交由代理行代销;兴业银行设计理财产品,代理行贴牌销售;兴业银行运用代理行资产设计理财产品,以兴业银行名义交由代理行代销;合作银行设计理财产品,兴业银行代销。

去年底开始,招商银行也开始大力拓展银合理财业务,并且推出了专项“银合理财产品”,向合作的金融机构提供。银合理财业务是指招行向同业机构及其客户(包括公司客户和个人客户)提供理财方案或产品的业务。理财产品种类包括

日日盈系列、稳盈系列、本盈系列、创盈系列,基本涵盖了所有类型理财产品。

“一些理财研发能力强的银行通过与同业机构合作拓宽理财产品销售渠道,将自己理财业务优势与对方渠道优势结合,在理财市场疲软的情况下对银行而言更显得有意义。”一业内人士评价道。由于股份制银行网点一般较少,并且主要分布在大中城市,与在地方拥有大量网点的地方性商业银行以及在农村拥有大量网点的农村金融机构,在网点渠道方面具有互补性。

创业板呼之欲出 Pre-IPO项目再度受宠

证券时报记者 李骁

随着创业板再次提上议事日程,Pre-IPO(拟上市)项目也因此再度受宠。最近一段时间来,Pre-IPO项目转让就呈现活跃态势。不过,创投业内人士认为,Pre-IPO项目转让的再次活跃尽管和创业板即将推出有关联,但主要原因还是金融危机影响下部分创投机构资金链趋紧所致。

Pre-IPO项目再受追捧

溢价收购Pre-IPO项目,数量不限,金融股权优先。”在某网站上,一家投资公司发布的股权转让意向书如此写到。而在一家专门进行股权转让的网站上,也打出不少标着YC创投PE股权”、“创业板项目”的转让信息,其中不乏江通动漫、飞达钻头的项

目。从这类协议转让的Pre-IPO项目来看,有确定的上市目标和赢利能力的股权比较吃香,买卖双方能较快达成转让协议。此外,金融股依然是求购方最热衷的对象,包括有明确上市预期的城市商业银行股权、证券公司股权、保险公司。上述网站挂出的求购信息中就有申银万国、国泰君安、东方证券、光大证券、浙商证券、杭州银行以及一些保险股权。

我们自有资金5亿元,如果算上商业合作伙伴,可参与的资金能达20亿元。”一家求购Pre-IPO项目的投资公司联系人在电话中告诉记者。该联系人介绍,他们是一家浙江民营企业,原从事出口贸易,如今出口行情不好,因而把资金转向投资。对于求购项目标准,该人士介绍,一定要

有持续的盈利能力和上市预定目标。

除Pre-IPO项目交易活跃之外,一些投资机构还推出与之相对应的信托产品。一则标着Pre-IPO股权信托产品的投资流程为,先申请并草签投资协议,再缴款至信托公司,再买入股权,然后经过协议转让或上市流通这样一个流程。对于投资人最为关注的收益情况,该信托产品自称年收益率可达18%以上。

危机为并购重组提供契机

不过,深圳一些专做上市项目的创投公司对此热潮并不认同,也没参与此轮Pre-IPO项目的买卖。南海成长执行合伙人郑伟鹤就表示,最近该公司在项目进出上就没什么动作。其发现在创投机构间发生的

Pre-IPO项目转让应该并不多,可能较多发生实体企业和部分小型创投机构之间。”北京一家知名创投机构负责人分析,实体企业出售Pre-IPO项目最大的可能性就是因为企业效益下降导致流动性不畅。现在协议转让价整体偏低,可能多在3倍至4倍的水平。”

此外,这位负责人还表示,对创业板已经“瘦”了的机构,在自身资金压力下,也不排除借此创业板概念升温出货。

海泰创新资本(中国)首席合伙人徐永红认为,在目前情况下,创投机构买卖Pre-IPO项目的热情不会很大,即使创业板推出的预期再次热起来,主要还是基于金融危机导致的资金链紧张所致。