

民生银行上海创新私人银行服务模式

证券时报记者 张若斌

本报讯 昨天,民生银行上海分行宣布推出名为“非常5+1”的私人银行服务新模式,通过涵盖银行、券商、投行、信托、私募、法律等的综合性平台向高净值客户提供多方位服务。民生银行上海分行副行长何凡表示,将创建一条具有中国本土特色的私人银行之路。

据悉,从今年7月1日开始,民生银行私人银行事业部由原先的直营模式变为矩阵式管理。此次业务优化的核心在于完善该行零售银行服务体系,充分整合全行各类资源,充分发挥各方力量与积极性。在此之后,民生私人银行上海中心在充分进行市场调研的基础之上,结合分支行的实际情况,率先在业内推出了具有创造性的“非常5+1”服务模式。

据相关业务人员介绍,所谓“非常5+1”,就是以支行客户经理为接口,以私人银行为中心支点,整合民生银行私人银行总部、外部专家团队、其他业务条线与合作联盟的资源共五方支持力量,利用杠杆效应提升服务水平,打造专业化、一体化服务环境,维护良好客户关系,体现私人银行品牌价值。

CRESTA 建议中国增加巨灾保险数据透明度

证券时报记者 伍 起

本报讯 国际著名的自然灾害风险评估及风险标的风险累积标准化组织(CRESTA)昨日接受采访时建议,在中国采用新的巨灾风险地域代码体系,提高保险数据透明度,并一致认为此举关系到中国巨灾风险管理的可持续性。

CRESTA指出,目前,中国巨灾保险数据的交换多以省市等行政区划为单位进行,这对恰当的风险管理来说远远不够。使用了类似于邮政编码的新的地域代码体系以后,保险公司能够改善针对模型和风险累积计算工具的数据输入,从而改善自己的风险管控。

人保财险再保险部总经理张青认为,增加数据透明度和提高数据标准对中国保险业意义重大,而且也符合保险市场中各方的利益。

据悉,CRESTA是国际保险界于1977年成立的独立组织,致力于在各国建立有针对性的巨灾风险地域代码体系,便于统一整合并有效交换巨灾数据。今年年初,CRESTA为中国建立了新的更为详细的巨灾风险地域代码体系,希望能有助于保险行业更有效地交换数据,从而提高国内巨灾保险的风险管理水平。

中行为新疆企业“走出去”开办保函新产品

据新华社电 中国银行11日表示,中行新疆分行为新疆金风科技在德国的全资子公司——德国金风风能有限责任公司开立了2000万欧元的融资类借款保函,为其在中行法兰克福分行取得流动资金贷款提供担保。

融资类保函是为申请人的融资行为和资金偿还义务承担担保责任的金融产品。我国企业在海外设立子公司,如果规模较小,单凭自身实力很难得到需要的授信。在这种情况下,企业可向银行申请开立以其海外子公司作为被担保人的借款保函,并向银行提供反担保,承担其子公司的违约责任。

江西车险信息平台建设获批

证券时报记者 伍 起

本报讯 近日,江西省保险行业协会关于设立车险信息平台的申请获得中国保险行业协会批复,同意省行协在江西牵头设立车险信息平台。

据悉,该平台将按照中国保险协会“四统一”,暨统一标准、统一软件、统一接口、统一流程的框架建设实施,而中国保险协会将提供平台软件支持。据悉,今年上半年,江西省产险业承保减亏4.44亿元,应收保费率、综合成本率、业务及管理费用率等指标均较上年同期有所下降,且均低于全国平均水平。

山东前7个月新增信用总量突破万亿元

据新华社电 中国人民银行济南分行11日公布的最新金融数据显示,今年前7个月,山东省新增信用总量突破1万亿元,创下历史同期最高水平。

今年1月—7月,山东省信用总量增加10114亿元,占全年1.2万亿元新增信用总量目标的84.3%,是去年同期的1.7倍;新增人民币贷款也首次突破5000亿元,有力地促进了山东经济企稳回升。

浮亏变实亏 涨价效应又未现

中小钢企蒙受“两头亏”

证券时报记者 万 勇

有人欢喜有人忧,在沙钢平仓涨价的同时,中小钢企却是哑巴吃黄连——有苦说不出。一方面,由于被迫平仓导致在期货市场亏损,另一方面,由于不敢跟着大钢企贸然涨价,此轮涨价效应并没有给他们带来实实在在的利润。 炒钢事件”鲜活地告诉他们,行业竞争不仅仅停留在业务竞争,钢材期货的上市还将战场延伸到了期货市场。

中小钢企有苦说不出

看着钢材期货的飙升,我们也不得不跟着平仓。”广东一螺纹钢生产企业负责人告诉记者,与很多中小钢铁企业一样,他们参与期货市场的目的是为了套期保值、锁定利润,所以一般做的都是空头合约。

他告诉记者,他们虽然只对螺纹

钢总产量的20%在期货市场进行了套期保值,但在这次钢材期货市场价格暴涨过程中,账面上还是出现了很大程度的亏损。据其介绍,很多中小钢铁企业看到现货市场的提价,认为钢铁涨价难以避免,因此被迫在高位平仓,这使得很多中小钢企在期货市场的套保从浮亏变成了实亏。 这种亏损对部分中小钢企业来说甚至是毁灭性的。”根据记者调查了解,虽然目前还不能清晰地计算出会导致多少中小钢铁企业的损失,但来自期货公司的数据显示,亏损过亿元的企业不在少数。

最让我们郁闷的是,很多贸易商或者市场人士认为,我们是此轮钢铁涨价的受益者,但事实远非如此。”上述负责人对记者说,由于在市场上缺乏话语权和影响力,大钢厂涨价我

们并不敢贸然跟涨。该人士解释说:“一方面,我们的市场份额本来就很少,在用钢企业面前根本没有话语权,不少订单也是靠个人关系去拿到的,用钢企业只是把我们作为存货补充,如果跟涨,这些单子就可能失去了;另一方面,用钢量大的企业往往会提前跟大型钢厂签订购销协议,并需要交纳一定比例的保证金,钢厂涨价则用钢企业就不得不支付更多的采购费用,那么留给我们公司的订单就相应要减少了。”

同时,钢材产品的涨价也在一定程度上带动了原材料市场的涨价,这样我们的利润空间就变小了。”上述人士表示。此外,对于以螺纹钢为原材料的钢铁厂或者下游中小用钢企业来说,钢价的大幅攀升也使得这些用钢企业的采购成本面临着较大

追求更高资金回报

300亿风投资金转向参与定向增发

证券时报记者 李 骁

本报讯 金融危机下,一些创投机构的投资策略也随之改变。在对VC/PE投资依然谨慎的情况下,一些创投机构开始在投资领域上作出相应调整,将目光瞄上了上市公司的定向增发项目。据不完全统计,今年以来,参与上市公司定向增发的创投机构共计27家,累计申购股份达14.82亿股,动用资金近300亿元。

我们最近想参与已上市公司的一些投资机会,有好项目帮忙介绍。”最近,某创投机构私下对朋友如此说。这种上市公司的投资机会,主要是指大小非减持和定向增发项目。据记者了解,最近一段时间来,创投机构参与上市公司定向增发热情明显高涨。

7月17日,首开股份(600376)公布的定向增发配售结果显示,国内著

的不确定性。

钢企竞争扩大到 两个战场”

江苏某商会会长告诉记者,中小钢企哑巴吃黄连的痛苦让他们清醒地认识到,现在钢铁企业的竞争不仅仅停留在业务领域,而且战场已经延伸到期货市场。如果不能很好地运用期货市场,业务领域的利润远不及期货市场上的亏损。”

江西某钢铁企业财务总监告诉记者,对于中国的钢材生产企业来说,钢材期货的上市可谓喜忧参半。喜得是,钢材期货推出后,有了全国性的钢材近期和远期价格参照指标,一些钢材企业将因此而受益;忧的是,钢材期货将加速行业整合,更有利于大企业,中小钢材企业将面临被淘汰的危险。

就目前来看,中小钢铁企业和用

钢企业参与期货市场套期保值的并不多。”深圳一期货公司人士表示,虽然有一些中小企业和部分钢材贸易商开始主动参与期货交易,但由于套保的头寸较小,在钢材价格出现大幅波动的时候套保的作用并不明显。”

该人士指出,在钢材市场引入钢材期货后,钢铁市场的竞争格局已出现了较大的变化,钢铁企业间的竞争不仅要考虑现货的竞争力还需要考虑到期货市场的损益。

不过,由于钢铁产品尚未实现国际化的定价模式,钢厂的出厂价对期货市场还有很大的影响力,对中小钢铁企业而言欠缺公平。”上述期货人士表示,钢材期货的推出也改变当前不合理的定价机制,不过,还需要跟多企业和投资者的参与才能发挥更大的效用。”

长远发展和竞争潜力,在项目的投资上更加谨慎。”华兴资本CEO包凡在接受记者采访时说。

来自清科的数据也证实着包凡的这种预测,7月创投业投资风格明显趋向谨慎,当月国内VC/PE投资案例中,86.7%的投资额都在4000万美元以下,无一单投资额达到1亿美元。

据悉,投资的谨慎并不是因为资金的短缺,相反在不少创投机构手中的资金相对都非常充沛,但为了给投资人资金更高更稳定的回报,一些创投机构只好将目光投向了上市公司增发或者大小非减持套利等。

一般而言,根据做VC/PE项目时积累的经验,再去做定向增发项目,对行业的把握都比较好。”上海一家创投机构合伙人说,在VC/PE项目投资不好把握的情况,将投资人的资金临时变动用来做些定向增发,的确不失为一种好选择。

金融地产重新成为机构投资者“最爱”

证券时报记者 张 宁

本报讯 虽然大盘近日的宽幅震荡令不少散户开始在投资上陷入迷茫,但对于机构投资者来说,有近六成的被调查者看好金融地产股,认为在未来3个月内,最可能带领市场上攻的行业将会是银行和地产板块。根据联合证券上周在2009金融地产高端论坛”上所作的问卷调查显示,有62.69%的机构人士认为,未来3个月,最可能带领市场上攻的行业将会是银行和地产板块,另有23.88%的人士选择了券商和保险。据了解,该论坛是由联合证券主办,主要由数百名基金人士以及国内主要的房地产、金融上市公司人士参与。

根据此次的问卷结果显示,有接近4成的机构人士认为,下一波金融房地产股票上涨的最直接动力是货币政策收紧力度低于市场预期;其次则是经济复苏进程符合甚至超过预期以及房地产销量进一步放大。

对于下半年的市场风格将何去何从,有38.81%的人士认为将呈现“盈利确定性品种为主流”的格局,但投资人员常常被短期的排名压力所困扰,本是追求绝对收益的,也面临和相对收益的压力。”

证券时报记者 朱 江

本报讯 继直投和投行业务独立“分飞”之后,券商又在开始谋划给资产管理业务“分家”。据记者了解,地处北京和上海的两家大型券商已于日前向监管层递交了成立资产管理子公司的申请,同时超过五家证券公司表示已在筹备相关子公司的申请工作。

有利于专业化发展

江浙某大型券商资产管理负责人指出:“只有资产管理业务近几年发展较为稳健,并具有一定客户沉淀的券商才会提出申请;资管业务较弱的市场新兵可能不具备这样的条件。”据了解,上述提出申请的这些券商近两年发行过多款集合理财产品,资产管理业务收入较为稳定。

深圳某大型券商资产管理负责人则表示,券商成立子公司在人事、财务、管理体制和激励机制方面相对更加独立,这有助于券商向着更专业化的方向发展。

首要面对生存难题

不过,有业内人士同时指出,券商资产管理主要业务为集合理财业务,该业务依靠的主要销售渠道为

券商自己的营业部。如成立子公司,则内部渠道支持的优势会减弱。上述负责人表示:“好像是分家一样,血缘关系会淡一些,对业务可能造成一定影响。”

多位券商相关人士认为,券商在申请资管子公司时首要考虑的是成立后公司的生存问题。

数据显示,虽然在2007年、2008年部分券商通过资管的主要业务集合理财赚了数亿元的收入,但占其主营收入的比例不足15%;今年上半年券商资产管理收入占比下降至5%以内。

WIND统计数据显示,已披露半年报券商中今年上半年资产管理收入排名前三名券商的相关收入分别为6645.62万元、5770.36万元和3105.37万元。

有助解决激励机制弊端

尽管如此,但在成立子公司后,其在财务和激励机制方面相对的独立性依然受到大部分券商资管人士的肯定。

子公司有利有弊,但如果激励和考核指标更独立和合理,可以从一定程度上避免目前人才大幅流失的局面。届时一些高端投资人才可能也会回归券商。毕竟,根据国外经验,资产管理是券商收入的

主要贡献业务,而国内券商在这个业务上的未来发展空间无疑是宽阔的。”

此前,由于激励机制方面的问题,自去年开始,券商资管业务的人才流失也在加快。据了解,国内资产管理排名前几位的券商资产管理处的投资经理均有“出走”。其中某家券商今年上半年相继出走两位投资经理,归根结底都是待遇和机制惹的祸。

“券商目前的激励和考核机制是留不住高端投资人才的,如果长期得不到改善,注定券商留住的只能是中庸的人才。”几乎所有受访券商资产管理人士均认同这一观点。

据悉,由于券商资产管理业务收入占比“可怜”,在公司的话语权很小。某券商人士笑谈:“我们的激励机制很尴尬,绝对数比不过私募基金经理,奋斗前景比不过公募基金经理,实在没有什么竞争力留住优秀人才。”

与此同时,券商的投资人员考核指标和当期业绩高度相关。深圳上海多位资产管理人士指出:“衡量投资能力应该是一个周期,但投资人员常常被短期的排名压力所困扰,本是追求绝对收益的,也面临和相对收益的压力。”