

## 弱化信贷规模考评 银信业务格局或将生变

证券时报记者 张伟霖

本报讯 从近日公布的信托公司年报上看,银信业务仍是信托公司拉开收入差距的重要方式。但是,随着监管层对信托公司在主动管理方面加强要求,银信业务格局将发生明显改变。

### 银信业务的“热”与“冷”

今年一季度银信合作产品发行市场继续维持热度。根据益信信托研究中心估算,一季度银信产品总发行规模达到了9833亿,共有41家信托公司发行了328款产品。

而从近日陆续公布的信托公司年报看,当下这种以规模取胜的“通道业务”仍然是信托公司拉开行业收入差距的重要方式之一:以银信业务较少的杭工商信托为例,2009年杭工商主动型管理业务规模约为39亿元,而以银信业务为主的被动管理业务规模约为12亿元,公司信托手续费收入约为1亿元;但国内某信托公司的年报则显示,该公司主动管理型信托业务规模仅为杭工商的1.5倍,但其以银信业务为主被动型管理信托业务规模高达数百亿,约为杭工商规模的40倍,而相应地,在净利润方面双方差距在12倍左右。

值得注意的是,在业界仍为银信业务争个头破血流的同时,重组类信托公司在银信产品发行名单中却大多榜上无名。记者所采访的数家于近两年内重组成功的信托公司,其相关负责人大都表示,对银信业务关注度不高。

对此,西部某信托公司副总裁认为,缺少银信业务中所需的人脉和渠道资源是重组类信托公司关注度不高的主要原因之一。

### 银信业务关系亟待转变

上述负责人同时指出,中国银监会对信托公司的评级分类标准已改变,对信贷资产规模的标准作出了相应调整,弱化了简单利用信托平台的信贷资产规模的权重,信托公司不再需要通过拼规模的方式博取更好的评分级别,将对信托行业银信业务产生实质意义的改变。

事实上,在部分信托研究人士看来,属于简单、粗放的出表制度平台的业务模式,已经面临着更为激烈的市场竞争。此前由于竞争激烈,中部某信托公司曾开出了万分之五的“白菜价”。据某信托公司高管透露,为此,中国信托业协会3月初曾要求会员做银信业务时索取的“通道”费用要维持在千分之五左右,至少不能低于千分之三。

中国人民大学信托与基金研究所所长邢成认为,目前仍在疯抢银信业务市场的公司显然没有深刻体会到监管层透露的政策内涵。“从去年年末至今,监管层一直在强调加强信托公司在银信业务上发挥主动管理的作用,尤其是在评级标准上的改变,更与信托公司以后的异地发展以及创新业务的审批息息相关。”

但邢成认为,新的政策导向和市场环境并不意味着银信业务已经没有多少出路。邢成认为,当前需要建立新型的银信业务关系,需掉转信托公司与银行在合作中所处的位置,即信托公司应该责无旁贷地承担起主导角色和原创功能。而商业银行则恰恰应发挥营销、服务等平台功能,使得银信合作理财产品逐步接近基金化运作。

邢成认为,信托公司有条件做到这一点。因为国内的监管政策决定了要对理财产品的收益性和交易结构进行灵活的组合,目前只有通过信托公司的运作才能做到,因此信托公司应该加大银信产品的技术含量方面的研究。

## 广发证券为玉树捐款超738万元

证券时报记者 杨冬

本报讯 记者日前获悉,广发证券不仅在地震发生之初就迅速捐出300万元用于抗震救灾,同时还向全体员工发出捐款倡议。

截至4月28日,广发证券及旗下控股、参股公司连同员工向玉树灾区累计捐款已突破人民币738万元,其中广发证券捐款300万,广发基金捐款100万元,广发华福证券捐款100万元,易方达基金捐款50万元,广发期货捐款10万元,广发证券全系统员工捐款总额超过了178万元。

## 西南证券重庆两营业部开业

证券时报记者 黄兆隆

本报讯 今日,西南证券发布公告称,该公司重庆垫江证券营业部和重庆金渝大道营业部已于日前领取了营业执照和证券经营机构营业许可证,将于近期开业。

## 有关部门明确再融资募集资金投放比例

# 再融资募资补充流动资金不得超30%

### 配股融资和非公开战略投资者认购并锁定三年的可不在此列

证券时报记者 桂衍民

本报讯 针对近段时间以来上市公司再融资在募集资金投放上不明朗,部分公司甚至将全部再融资额用于补充流动资金的现状,有关部门日前在内部培训会议再次明确规定,要求上市公司再融资中用于补充流动资金或偿还债务的资金比例不得超过再融资额的30%,但配股融资和非公开战略投资者认购并锁定三年的可不在此列。

有关部门对上市公司再融资用于补充流动性或还贷比例的确切已不是第一次,就在去年底就向保荐机构转发过一份《关于再融资企业使用募集资金偿还银行贷款和补充流

动资金问题的审核指引》(简称《指引》),并已于2009年12月14日开始实施。

记者获悉,上述《指引》明确表示,原则上不鼓励上市公司通过发行股票、可转债和分离债权证募集资金用于偿还银行贷款和补充流动资金。但也将四种情况没有限制在此列,除了上述对配股融资和非公开战略投资者认购并锁定三年的外,还有“募集资金用于募投建设项目铺底流动资金、偿还或替换募投建设项目前期投入所使用的专项贷款(自有资金)”,以及“发行人由于经营模式或所处行业具有特殊性,募集资金难以与具体的建设项目挂钩,确实需要使用募集资金补充流动资金和长还银行贷款的”两

种情况。据投行人士介绍,去年一段时间以来,有些上市公司再融资因为原计划的募投项目出现问题,导致最终的募投向发生改变,不少企业甚至顺势将再融资资金全部或部分用于补充流动性或偿还银行贷款。为进一步规范上述这些情况,有关部门此次才再次重申此募投比例。

其实30%的比例需视企业类型而定,一些对流动资金要求高的企业可适当放宽,比如贸易公司、物流公司、银行等。”深圳一位投行人士表示。

相关部门同时要求,发行人在上述特殊情况下确需使用募集资金补充流动资金和偿还银行贷款的,应对其

行业或经营模式的特殊性做出专项说明。发行人募集资金用途中包含补充流动资金和偿还银行贷款的,应对募集资金偿还银行贷款的具体安排、补充流动资金数额的测算依据、偿还银行贷款和补充流动资金的必要性和合理性、使用募集资金进行上述用途是否符合上市公司全体股东利益最大化原则作出专项说明。

**监管层明确表示,原则上不鼓励上市公司通过发行股票、可转债和分离债权证募集资金用于偿还银行贷款和补充流动资金。**



## 滞欧旅客可获 保险公司赔偿

本报讯 自冰岛火山爆发以来,截至4月19日,在欧洲,火山灰已导致6.3万航班取消;在中国,超过150个飞往欧洲的航班也被取消,成千上万旅客滞留欧洲和中国。对此,美亚公司负责人日前表示,这种由于自然灾害等引起的“旅程延误”、“旅程缩短”和“旅程取消”情况,保险公司能承保此类风险并予以理赔,赔偿金额最高可达人民币300-1800元不等。(徐涛)

## 世博正式开通 自愿减排网

本报讯 世博自愿减排网络昨日在上海正式开通,世博自愿减排活动由此全面启动。

上海环境能源交易所理事长蔡敏勇表示,世博自愿减排正式全面启动后,企业和个人登录自愿减排网(www.2010ex-pover.org)可直接参与自愿减排活动,实现自身的碳减排。与此同时,个人自愿减排活动也正式启动,杨浦区常委、副区长庄少勤购买了首笔自愿减排量。(伍起)

## 中意人寿向赴震区 医疗队赠送保险

本报讯 近日,中意人寿四川省分公司主动与四川省卫生厅联系,以公司名义向赴玉树灾区的四川省医疗卫生救援队赠送了意外伤害保险,保额达800余万元,保险责任包括意外身故和意外残疾,为救援队全体人员提供了保险保障。(徐涛)

# 阳光私募频推另类产品

证券时报记者 张宁

本报讯 近期,一批另类、个性化的私募基金产品陆续面世。业内人士认为,这将对目前基金同质化趋势起到调剂或补充的作用。

证券时报记者从上海从容投资管理有限公司获悉,该公司作为管理人的首只阳光私募基金——“从容医疗证券投资集合资金信托计划”即将问世。该基金主要投资于国内A股市场中经营保健相关产品、设备及服务的开发、生产或经销等公司所发行的证券,投资范围包括保健产品的附属行业,如医疗产品、健康服务、主要药品、专业药品(例如非处方药剂、生物科技)等,可选的股票标的共150只。

对此,好买基金研究中心负责人认为,行业基金在公募中尚属小众,在阳光私募中更算是“另类”,是作为目前主流基金同质化趋势的一种调剂或补充。从私募管理人角度来看,“发行行业基金可能有以下三方面考虑:一是聚焦收益,在行业增长趋势确定时,市场中表现最好的股票往往集中在某一个行业;二是规模优势,在A股市场单个行业的投资标的尚不富裕的阶段,小资金投资单个行业更加便利;三是提升效率,私募研究上更注重深度而不是广度,集中力量挖掘一个行业的效率相对更高。

无独有偶,国内管理阳光私募产品最多的私募管理公司——星石投资也打算推出一款个性化的



绝对回报”产品。据星石投资的常务副总经理杨玲介绍,星石投资将该产品的投资目标分解为长期收益目标和风险控制目标,并进行量化:将长期收益目标设定为五年期及五年期以上的长期复合年化收益率达到15%-20%之上;将风险控制目标设定为任意连续六个月的下行风险控制控制在5%-10%之内。”

杨玲表示,星石投资之所以在国内率先明确提出了绝对回报产品的量化投资目标,就是试图为绝对回报产品设定业内第一个业绩标准。

## 国金证券:一季度私募平均仓位降低

本报讯 国金证券最新研究报告指出,一季度私募平均仓位较2009年底有所降低。报告还指出,多数私募的减仓行为发生在1月中旬左右,即大盘开始一轮连续下跌之前。

国金证券分析师张剑辉认为,提前减仓的私募多数跑赢大盘,这期间产品业绩分化尚小。2、3月份大盘弱势整理而中小盘股则表现超预期,私募管理人操作也出现了较大分歧,一部分维持谨慎观望,一部分管理人开

始调整持股结构并积极参与中小盘股行情,加上持股集中度因素,这也使得一季度中后期私募业绩分化愈加明显。以非结构化产品为例,其中六禾财富银盈一期上涨24.14%居收益首位,与最低收益产品之间的差距最大达43.3%。

张剑辉认为,在弱势震荡的市场环境下,仓位因素对业绩的影响仍是次要。

(张宁)

# 首季完成超越 国海投行起飞

——专访国海证券副总裁燕文波

证券时报记者 吴清桦

定向增发项目14个,其中国海独占三席,高居榜首。随后的4月,由国海投行保荐的尤洛卡又成功通过证监会发审委审核。

### 发展:从区域到全国

“其实去年国海投行成为首批创业板企业保荐机构时,外界也很惊讶,但我们内部很平静。因为不断积累、不断成长的国海投行具备这样的实力。”燕文波提到的创业板第一单,是指2009年9月由国海证券保荐的北京思立康。简单的话语,透出这位国海投行领导者的自信。

而支撑这份自信的,是国海投行连续多年稳定、快速的发展。

2007年,国海投行完成深圳惠程

IPO项目;2008年,国海投行完成五洲交通可转债和柳工可转债主承销、香溢融通和鼎立股份定向增发项目;2009年,国海投行完成银泰股份定向增发、同力水泥重大资产重组、博朗环境三板挂牌,以及思立康创业板上市等项目。此外,国海投行还先后完成河池化工、桂柳外、广西斯壮、桂林集琦、郴电国际等多个项目主承销(保荐)及上市推荐工作,100多家副主承销和分销项目、60多家财务顾问及上市辅导项目。

国海投行在演绎出一条上扬曲线的同时,也悄然完成了从区域到全国的布局。

### 秘诀:战略先行 机制创新

在燕文波眼中,“战略先行”和“机

制创新”是国海投行成长的奥秘所在。

早在2006年,国海就制订了投行三年发展规划,提出“立足广西,集中资源优势突破”的业务策略,并以南宁、深圳、上海、北京为中心,各有侧重地推进投行、创业融资、收购兼并等业务,为投行特色化发展奠定了基础。同时,国海又于2006年大胆创新性,推出准事业部制,这样既能有效控制成本,又能全面激励人才,使国海拥有了专业、稳定、忠诚的投行团队,确保业务能长远发展。

### 未来:三年进入前20名

不过,与总结成功经验相比,燕文波显然更愿意将目光投向未来。如今,一份全新的战略规划已摆

在他面前。“到2015年,国海投行承销家数、营业收入等综合排名力争进入行业前20名,并购业务力争进入行业前5,广西市场占有率力争超50%,再发展1到2个重点区域,扩大区域品牌影响力。”短短几句话,勾勒出国海投行的明天。

对于实现以上愿景,燕文波显得胸有成竹。他表示,未来国海投行将继续精耕广西市场,巩固区域优势;强化内部资源整合,发挥与经纪业务系统的协同优势,提升综合营销和服务能力,确保规划实现。他同时认为,随着项目的增加,要更加注重风险内控,努力打造精品项目,为国海投行的品牌负责,更为客户和投资者负责。