

中信银行配股方案 获财政部批准

证券时报记者 黄兆隆

本报讯 中信银行今日公告称,财政部同意该行配股方案及中信集团认购该行配股股票的方案,按照中信集团持股比例计算,中信集团将为此出资160亿元。

中信银行于2010年9月28日发布《关于中国中信集团公司承诺认购配股股票的公告》,中信集团承诺按持股比例认购该行配股方案中的可配股票。

根据此前公告,中信银行拟A+H配股融资不超过260亿元。本次配股按照每10股配售不超过2.2股的比例向全体股东配售,A股和H股配股比例相同。

华夏银行前三季业绩 同比预增超五成

证券时报记者 黄兆隆

本报讯 华夏银行今日公告称,该行预计2010年前三季度净利润与上年同期相比增长50%以上。据悉,该行上年同期净利润为26.43亿元,每股收益为0.53元。

华夏银行表示,业绩增长主要原因是:该行2010年前三季度资产规模增长,资金成本下降,利息净收入增加,中间业务收入增长。

宏源证券 9月份实现净利1.44亿

证券时报记者 黄兆隆

本报讯 宏源证券今日公告称,该公司9月份实现营业收入3.22亿元,净利润1.44亿元;9月末净资产达70.78亿元。

交银国际:新资本协议实施 将利好小企业信贷

证券时报记者 罗克夫

本报讯 交银国际日前发布研究报告认为,随着巴塞尔新资本协议未来在中国陆续实施,原本与一般贷款风险权重一样的小企业贷款,其风险权重未来有可能得以降低。如果小企业贷款的风险权重能够降低,那么其加权风险收益将有望比肩或超过住房按揭贷款,成为部分中小银行未来发展的一个新的方向。

以市场目前的利率水平为例,小企业信贷利率通常在1年期基准利率上浮20%左右,为6.37%;而普通的住房按揭贷款利率则为5年期基准利率的8折左右,为4.75%。从账面利率看,小企业贷款利率收益率高于按揭贷款1.62个百分点。但是各自除以对应的风险权重之后,小企业贷款的加权风险利率依旧为6.37%,而按揭贷款的加权风险利率则高达9.50%,反超小企业贷款3.13个百分点。

交银国际认为,在各风险变量相同的情况下,被视为零售型贷款的小企业贷款风险权重应该小于一般性贷款。

实际上,招商、民生等在小企业贷款业务方面相对进取的银行近年来一直维持相对较低的不良率水平。招商银行小企业信贷中心总裁杨少伟即表示,监管层在目前的情况下如果能够进一步降低此块业务的风险权重占比,那么将更有利于小企业信贷业务的发展。

新增两家台资银行 获批在大陆筹建分行

证券时报记者 贾壮

本报讯 继前期批准首批四家台资银行在大陆筹建分行后,银监会近日又批准了台湾国泰世华商业银行股份有限公司筹建上海分行、华南商业银行股份有限公司筹建深圳分行以及台湾中小企业银行股份有限公司设立上海代表处。

此前,银监会已批准台湾土地银行、第一商业银行、合作金库银行和彰化银行在大陆进行分行的筹建工作。中国银行和交通银行也已于近期先后获得银监会和台湾金融监管机构批准,在台设立分支机构。银监会希望近期两岸银行业的良好互动局面能够继续保持下去。

A股近期大热 热钱加速流入推波助澜

由于人民币升值预期强烈,国际热钱将会加速流入中国。而在地产调控趋严的背景下,股市将成为热钱最佳藏身地。

国内专家比较一致的看法是,人民币升值趋势不会改变,只是中国一定要控制住人民币升值的速度和幅度,一切以服务中国的国家利益为出发点。

证券时报记者 桂衍民 朱凯

本报讯 昨日,多位研究国际热钱问题的专家接受证券时报记者采访时表示,由于人民币升值预期强烈,国际热钱将会加速流入中国。而在地产调控趋严的背景下,股市将成为热钱最佳藏身地;A股近期大涨,热钱或为重要推手。

人民币缓慢升值成共识

中国政府一再重申,一些发达国家对华贸易逆差原因是结构性和政策性因素,而非汇率问题,逼迫人民币升值无助于解决贸易失衡问题。不过,国内专家比较一致的看法是,人民币升值趋势不会改变,只是中国一定要控制住人民币升值的速度和幅度,一切以服务中国的国家利益为出发点。

中央财经大学教授郭田勇表示,人民币未来存在持续升值的预期,中国尽管不会如美国所愿采取一次性升值到位的做法,但中美最终的博弈结

热钱加速流入中国

9月份热钱流入量比8月份多,10月上旬热钱流入量比8月、9月上旬要多。”广东社科院热钱研究专家黎友焕昨日向记者表示。

据黎友焕介绍,从2009年10月至2010年4月,热钱总体维持净流入态势。尤其是今年“两会”上,温家宝总理所作的政府工作报告对房地产的态度较为“温和”,使热钱对国内房地产市场产生良好预期,热钱流入速度加快。但4月中旬国家对房地产宏观调控政策出台后,投机性热钱开始大量流出并持续到7月底。不过监控发现,



图片合成/张长春

今年境外的储蓄资金有加大流进的趋势,尤其是6月份前后,境外的储蓄资金和投资性资金大量流入。形成了投机性资金大量流出和储蓄资金、投资性资金大量流入的“进出繁荣”流动新局面。

欧洲债务危机使得投资性资金暂时撤出,但它们也在等待股市蓄势盘整的机会。目前境外热钱对国内股市的抄底似乎已经完成,等待的可能是一波大幅上涨,新疆等西部板块也成为热钱进

攻的方向。”8月份时,黎友焕在一篇有关热钱的文章中如此写道。而从8月至今,上证指数已大涨了8%。

厦门大学的张亦春教授认为,最近A股市场的大涨,很有可能就是热钱大势进驻A股的结果。张亦春分析,随着近期国家年内第二次加大对房地产的调控力度,不少热钱被迫从楼市中撤出,而在人民币升值的预期下,热钱再次潜伏进了尚处价值洼地的A股市场,这也是热钱目前在中国

的最佳藏身地。

不过,国金证券高级宏观分析师李治平持有不同观点。他指出,日前已有一些省市出台了较为严厉的房屋限购令,这除了对国内的投资投机资本有较强的抑制作用外,同时对这些热钱的未来收益预期也将造成影响。而且我国政府对房地产市场的持续调控,对于经济增长也会形成一定制约。李治平预计,热钱继续加快流入的态势今后有望逐步消减。

投资者信访集中投诉营业部三顽疾

广东证监局率先祭出四招,禁券商到竞争对手场地揽客

证券时报记者 桂衍民

本报讯 证券时报记者日前获悉,监管层近期对投资者信访突出问题分析发现,证券营业部主要存在三方面问题:办理转托管及撤销交易拖延、违规开展业务、服务质量欠佳。

为根治这些存在已久的“顽疾”,广东证监局率先提出四大应对措施,其中包括严禁券商到竞争对手场地招揽客户、赠送礼品等不正当竞争行为。

营业部服务三大“顽疾”

据了解,监管层分析发现三方面问题突出:个别证券营业部以需要预约、负责人不在等理由拖延客户办理转托管、撤销交易、转销户等业务,或者趁机收取各种不合理费用;也有个别营业部在未经批准的情况下,违规经营期货业务、超业务范围经营资产

管理产品、违规向客户提供资金并收取高额费用及手续费、代替客户操作股票、撤出客户资金,损害投资者合法权益;还有个别营业部对电话委托的客户按现场交易佣金标准收取佣金、操作客户账户反复交易、不按约定收取佣金,交易系统不稳定导致证券交易无法进行。

多位证券客服人员接受证券时报记者采访时称,上述问题很普遍,尤其以转户和佣金收费方面存在的拖延或阻碍,比较常见的是找客户谈话,游说客户不要转户,谈话者从客户经理、团队长、区域经理,甚至到营销总监或营业部老总。谈话内容包括主动给客户降佣、送礼品、承诺提升服务质量等。而有些营业部为了给转户客户设置障碍,还经常拿诸如老总

不在,签不了字等为借口。

一位已改行做管理的前经纪人透露,在佣金收费问题,不少营业部也有很多“花招”,除电话委托的客户按现场交易佣金标准收取佣金外,不少营业部还会悄悄提高客户佣金收取标准,比如当面给你承诺的是万分之五,但没过几天,营业部后台会悄悄给你提高到千分之一,而客户几乎很难发现这种猫腻。”

广东证监局提出四“药方”

接受证券时报记者采访时,不少业内人士就上述“顽疾”提出了自己的看法。一位证券经纪人建议,监管部门应严惩阻挠客户转户的行为;对于私下提高客户交易佣金费率的,监管部门要鼓励举报,欢迎社会监督,发现一起通报一起。

就上述问题,广东证监局日前向辖区证券公司提出四点要求:第一,

对客户办理转托管和撤销指定交易等业务的,各证券经营机构不得以任何理由刻意阻挠、拖延,也不得向客户收取不合理费用。

第二,辖区证券经营机构,逐步实现从提供“交易通道”为主转变为为客户提供投资顾问服务的经营模式,避免只重营销而忽视服务的同质化、低层次竞争。

第三,各证券经营机构要认真对待客户提出的合理诉求,能够立即解决的,要立即采取措施解决问题;不能立即解决的,也要耐心解释,记录在案,与客户协商解决方法和期限,不得推诿扯皮、随意处理、拖延不办。

第四,各证券经营机构严格按照有关规定规范市场竞争行为,严禁诋毁竞争对手、到对方场地招揽客户、怂恿客户甚至假冒客户名义发起不实投诉、赠送礼品等不正当竞争行为。

VC/PE联袂掘金中西部企业 深创投、永宣、达晨表现活跃

本报讯 9月底至今,中西部地区企业在境内外资本市场表现活跃,太阳鸟、乡村基、金风科技、大全新能源等公司成功实现IPO,在其背后,多家VC/PE机构也浮出水面。

据China Venture 投中集团统计,2008年9月至2010年8月的两年间,超过130家私募股权投资机构参与投资近200家国内中西部地区企业,总投资金额超过50亿美元;在此期间,共有40家VC/PE背景中西部地区企业实现IPO,涉及退出机构超过70家,以并购方式退出的机构也在10家以上。其中,深创投、永宣创投、达晨创投、九鼎投资和中信产业基金名列前五位。(以投资规模排名)。

(胡岩)

工行推出 中非跨境现金管理平台

本报讯 中国工商银行近日正式推出与南非标准银行共同研发的中非跨境现金管理平台及非洲服务方案。据悉,这是国内首个服务于中国与非洲间跨境现金管理的金融产品,开启了现金管理中非跨境直连的新模式。

(于扬)

交行推出“POS 缴税通” 银行卡刷卡缴税服务

本报讯 日前,交通银行推出POS“缴税通”银行卡刷卡缴税服务,纳税人在税务大厅完成税务申报后,即可通过交通银行布置的POS机轻松刷卡,自助完成税款缴纳全过程。

此次“POS 缴税通”的推出,是交行继缴税通、缴税通集团客户服务方案、网上缴税通之后的又一金融服务创新成果。

(刘晓晖)

人保健康农村小额信贷险 风险保额接近76亿

本报讯 据人保健康有关部门负责人介绍,截至目前,该公司农村小额信贷保险业务已覆盖15个省、45个地市,保障人群达10多万人,累计风险保额达到了75.95亿元,为农村金融服务体系的发展建设提供了有力保障。

(徐涛)

人才告急 私人银行策动挖角大战

证券时报记者 唐曜华

刚从国内某银行私人银行部辞职的陈先生已接到4家银行抛出的橄榄枝,其中不乏国际大型银行,开出的薪酬和职位条件均明显优于陈先生此前就职的银行。

除了像陈先生这样的私人银行管理人才外,私人银行投资顾问人才紧缺的现象也日益突出。陈先生前不久曾组织招聘时发现,市面上投资顾问的薪酬行情已达到年薪50万—60万,而次贷危机爆发时投资顾问年薪水平只有20万出头。

私人银行人才加快流动、薪酬水涨船高的背后,是私人银行业务的快速发展,以及因此而加剧的人才匮乏现象。

主要是业务发展太快,之前靠银行内部选拔、培养私人银行人才的速度,已赶不上私人银行业务发展的速度。”招商银行常务副总经理

王菁表示。按目前的发展速度,今年私人银行客户数量增速超过40%应该没有问题。

数据显示,招行私人银行客户数量从2007年刚成立时的3000人,增长到目前的12000人,3年时间内增长了3倍;另一家大型银行今年9月末的私人银行客户数量也达到了刚成立时的3.92倍,私人银行客户资产达到刚成立时的3.2倍。

国内高净值客户群体的迅速增长,给私人银行业务带来了前所未有的发展机遇,也引发了匹配更多客户经理和投资顾问等专业人才的迫切需求。然而由于行业发展历史短,私人银行业务的人才培养尚需时日,与私人银行业务的快速发展形成反差,导致了私人银行人才紧缺的矛盾更加突出。

开展私人银行业务之初,各家

银行普遍采取的做法是,从银行内部个人金融业务条线和公司业务条线提拔和培养人才,通过专业培训迅速提升专业素养和技能,培养了第一批私人银行人才。然而,由于私人银行业务对客户经理提出的要求,远远高于贵宾客户对于客户经理的要求,从贵宾客户的客户经理队伍直接提拔私人银行客户经理并非易事。

贵宾客户的客户经理与私人银行客户经理最大的差别在于,贵宾客户的客户经理只要做好销售、维护好客户关系就好,而私人银行客户经理、投资顾问需要更全面的专业技能,需要熟悉融资、并购、宏观经济、房地产等多个领域,并能为客户提供专业的咨询服务。”陈先生称。

在内部培养人才难以满足当前

私人银行发展需求的情况下,王菁今年年中展开了大规模的外部招聘,除了从其他银行包括外资银行挖角外,还引进了一大批法律、税务、基金、券商、保险、私募等行业的优秀人才。

“不同行业的专才通过互相学习和提高,相信将有助于培养复合型人才以及提升私人银行团队综合素质。”王菁称。

随着越来越多的银行推出私人银行业务,并加快私人银行业务跑马圈地,私人银行这一行业对人才的饥渴现状,恐怕仍将在未来一段时期内持续存在。而外资银行自受金融危机后再度卷土重来,无疑将令私人银行业务竞争更加激烈。向陈先生抛出橄榄枝的外资银行,已经提出了私人银行市场份额翻番的增长目标。或许中外资银行对优秀私人银行人才的争夺战才刚刚开始。

金融新闻热线

全面征集金融机构相关新闻线索。 一经采纳并经记者采写见报,将有奖励! 电话:0755-83501747、83501745 邮箱:jgb@zqsbs.com