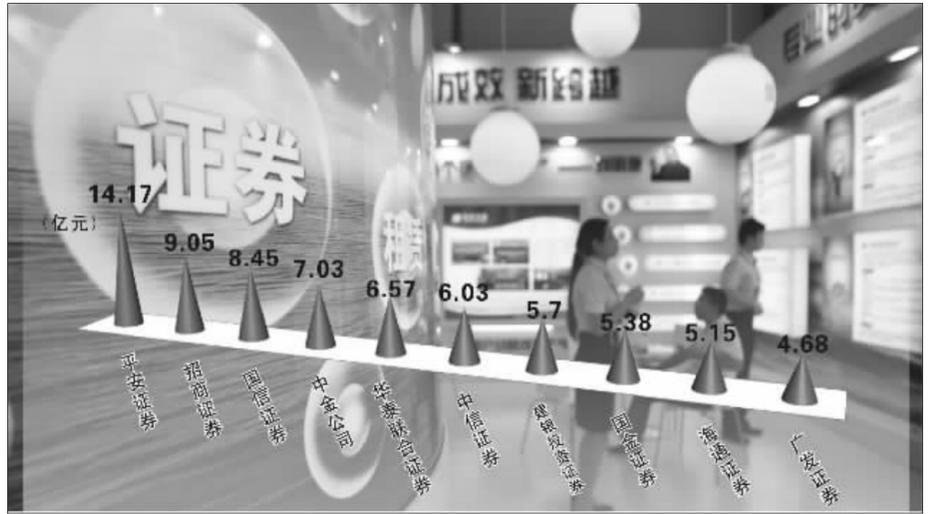


大投行承销费惊现“跳楼价”

一些大型投行不惜降低身价拼抢中小项目

证券时报记者 杨冬



今年投行承销保荐收入前十名 (截至10月26日)

翟超/制图

兴业证券 前三季度实现净利近7亿

证券时报记者 杜妍

本报讯 兴业证券今日发布三季报称,该公司今年前三季度共实现净利润6.98亿元,同比下降27.5%。

于今年10月13日上市的兴业证券,其各项业务收入中,投行业绩表现最为抢眼,前三季度证券承销业务实现收入1.69亿元,同比增长406.83%。

深圳银行业 前三季实现净利321亿

证券时报记者 罗克关

本报讯 昨日,在第一届中国银行业信息科技风险管理年会上,深圳银监局局长熊良俊表示,截至9月末,深圳银行业机构总资产30989亿元,同比增长19%;银行业机构本外币贷款余额16294亿元、存款余额21303亿元,同比分别增长9%和23%;1-9月,深圳银行业不良贷款余额和比例持续“双降”,实现税后利润321亿元,同比增长45%,资产利润率1.7%,法人机构净资产收益率13.2%,均居全国前列。

熊良俊称,截至目前深圳现有各类银行业机构79家,其中法人银行8家,包括4家中资银行总行和4家外资银行总部,银行业从业人员近5万人。

中再集团前三季 实现税前利润11.83亿

证券时报记者 徐涛

本报讯 中国再保险集团最新统计显示,截至9月30日,中再集团合并保险业务收入292.02亿元,合并资产总额1025.70亿元,合并税前利润11.83亿元,实现了整体账面盈利。

据介绍,中再集团第三季度的经营效益明显好于二季度,7家经营单位全部实现账面利润增长。截至三季度末,集团合并产险及短期人身险承保利润达9.11亿元,是年度预算2.61亿元的3.49倍。截至9月30日,集团实现账面投资净收益5.47亿元,账面投资收益0.78%;综合收益达到14.72亿元,综合收益率2.11%。

山西证券投行收入 近三年年均复合增长39%

见习记者 马晨雨

本报讯 昨日,山西证券完成了上海第二站机构路演推介,作为首家登陆中小板的券商股,山西证券以快速的成长性受到机构投资者的关注。

在上海推介现场,机构分析师向山西证券董事长详细介绍了公司的投行业务增长情况。据介绍,山西证券最近三年投资银行业务收入分别达7431.57万元、3714.76万元、14442.05万元,实现年均复合增长率39.40%。2010年上半年,投资银行业务实现收入10708.04万元。

山西证券旗下的中德证券自2009年7月成立至今今年6月末,已完成IPO项目6单,同时,仅今年9月就有5个担任主承销商及财务顾问的项目通过审核,预计年内将全部完成发行。山西证券投资业务保持迅猛增长势头,进入行业前列成为可能。

山西证券董事长张广慧在推介会中表示,山西证券力争5年内实现经纪业务网点达百家;投行业务跻身行业前五;期货业务网点达20家;其他各项业务进入行业前20名。

东亚中国完成 外发行首张电子商业汇票

证券时报记者 罗克关

本报讯 证券时报记者获悉,东亚中国昨日在西安成功开立国内外资银行的首张电子银行承兑汇票,成为外发行中首家开通电子票据业务的银行。

电子商业汇票(简称电子票据)是出票人以数据电文形式制作的,委托付款人在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。与纸质商业汇票相比,电子商业汇票具有以数据电文形式签发、流转,并以电子签名取代实体签章的两个突出特点。

光大银行债券投资收益 连续两年位居同业第一

本报讯 最新统计数据表明,光大银行债券投资收益率连续两年位居全国性商业银行第一,银行间债券交割总量位居股份制银行第二。

今年以来,光大银行依托于新的交易定价机制,运用金融工具组合,创新推出了本外币结构化贷款产品,通过组合安排债务融资工具、货币市场工具、金融衍生品工具,优化客户综合融资成本,规避利率汇率波动风险。(楼蓉)

在痛失今年部分IPO市场份额后,大投行近期开始以低价策略加入中小IPO项目的争夺。

据知情人士透露,近期在争夺上海某拟上中小板IPO项目时,某大型投行以2500万元全包的超低报价震撼整个投行圈,而此前多数投行的报价均在5000万元以上。该报价创下同类项目的新低,业内惊呼IPO保荐出现了“跳楼价”。

无独有偶,另一家老牌大型投行近期亦开始放下身段极力拼抢项目。据透露,该投行近期在多个中小IPO和并购项目中均报价低廉,甚至曾在争夺某并购项目时报出了300万元的低价,远低于同业1000万元以上的报价。

痛失市场份额

自去年10月份创业板开板以来,大投行普遍执行了“以价补量”的竞争策略。

以中信证券为例,相关数据显示,其保荐的神州泰岳(000002)去年10月份IPO共募集资金18.33亿元,其中中信证券共获得保荐承销费1.21亿元,保荐承销费率高达6.6%。再以中金公司为例,据Wind数据统计,其保荐的东方财富(300059)今年3月份IPO共募集资金14.2亿元,其中中金公司共获得保荐承销费1.09亿元,保荐承销费率亦高达7.68%。

在一定意义上,这种高价策略令这些大投行今年仍然获得不菲的收入。据Wind数据统计,截至10月26日,今年以来,中信证券实现保荐承销收入6.03亿元,中金公司则实现7.03亿元。

如果从单笔保荐承销收入来看,大投行要相对较高,这源于大投行承销水平较高,取得的超募收入较高,也源于大投行本身的报价也较高。”投行人士指出。

但另一方面,这些大型投行却失去了一定的市场份额。据Wind数据统计,去年中金、中信在承销保荐收入上排名前两位,但今年以来,中金排名降至第四,中信排名降至第六;在承销家数上,今年以来至今,中信主承销8家,中金则主承销5家,排名分别为第9和第16。

对于大投行在今年的相对弱势,某资深投行人士指出,大投行做金融和地产项目有优势,但今年地产再融资多数熄火;此外,以往大投行在中小项目上报价过高也导致了竞争优势的不足。

相反,一些中小投行则由于很早执行了“低价策略”,从而大大提升了业绩。以兴业证券为例,数据显示,该

投行保荐的鼎汉技术(300011)去年10月份IPO融资额4.81亿元,而兴业证券则仅收取保荐承销费800万元,费率仅为1.66%;在此低价策略影响下,该投行保荐承销业务收入由去年的0.28亿元快速提升至今以来的1.03亿元。

长江证券研究员刘俊认为,出于考核压力以及稳定团队的考虑,是促使大投行从“以价补量”策略到“以量补价”策略转变的重要原因。

低价抢项目备战明年

在目前激烈的投行竞争中,高价延揽项目显然已不合时宜。据某资深投行人士介绍,目前一个较为优质的IPO项目,至少会有5家以上投行参与报价。”

一个反映市场竞争日益激烈的另一个佐证是,近年来保荐机构和注册保荐代表人均呈现快速增加。据公开资料显示,去年年初至今,新注册保荐机构共有7家,截至今年9月底共有71家保荐机构;注册保荐代表人数截至今年9月底突破1509人,仅在今年就增加217人。

某大型投行深圳分公司人士接受证券时报记者采访时坦言,除非是前期深度介入的项目,否则高价拿项目已变得越来越难,靠关系批条子拿项目阻力也变大。

在此情形下,为了快速储备项目资源,以应对明年更加激烈的市场竞争,大型投行开始纷纷纷纷降价承接项目。据资深投行人士透露,目前一些大投行在一些中小项目上的报价已与中小投行相差无几,甚至还要低,3000万元左右一单全包的报价屡见不鲜。

事实上,从近期一些大投行的项目收费情况上就可窥端倪”。以某大型投行为例,据Wind数据显示,该投行在今年9月份承销了一单中小板IPO,承销费率为4.5%,较该投行以往承销的多个项目有所下降。

业绩考核的压力是敦促大投行大幅降价的重要原因。刘俊指出,今年大投行业绩不佳已成定局,明年的业绩考核必将加强,目前大投行的降价潮意在为明年储备项目。

此外,为求实现团队的稳定也是促使大投行降价抢中小项目的一大原因。证监会的数据显示,截至今年9月底,某两家大型投行的保荐代表人数分别为80人和47人,而这两家大型投行今年以来至今已承销保荐项目家数分别为8个和5个。

IPO项目较少闲置了大量代资源,要想实现人员稳定,大投行必须要去抢项目来做,把通道塞满。”刘俊认为。

投行格局嬗变 “华南五虎”逞强

证券时报记者 杨冬

中小板和创业板正深刻地改变着国内投行的竞争格局。

投行界有“华南五虎”之称的平安证券、国信证券、招商证券、华泰联合证券和广发证券正迅速崛起,而有着“北方二狼”之称的中金公司、中信证券则趋于弱势。相互之间的江湖地位发生了改变。

据Wind数据统计,截至10月26日,今年以来在主承销家数排名中,平安证券、国信证券、招商证券、华泰联合证券、广发证券5家华南地区投行位列前5,而中金公司和中信证券则分别排名第9位和第16位。

在保荐承销收入排名上,“华南五虎”今年以来也占尽优势。据Wind数据统计,在上述期间,平安证券、招商证券、国信证券分别占据保荐承销收入的前三把交椅,中金公司位列第4,华泰联合证券排名第5,中信证券

则排名第6,广发证券位列第10。

长江证券研究员刘俊指出,在中小型IPO项目上拥有丰富的储备资源是“华南五虎”今年快速崛起的重要原因。

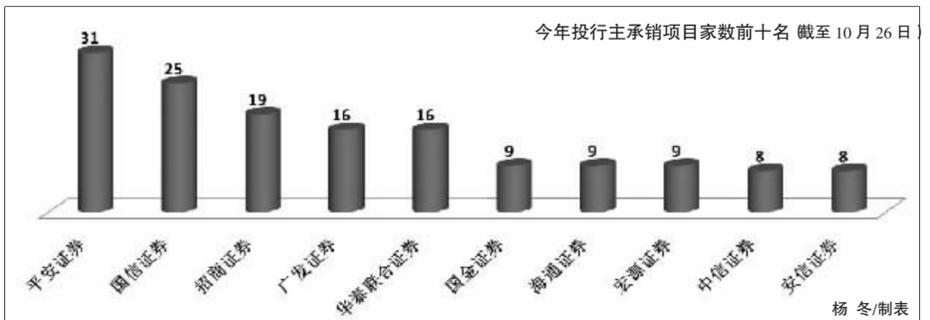
以平安证券为例,年初至今主承销项目家数为31家,在承销数量和收入上均排名第一。据Wind数据统计,该投行今年以来成功保荐上市的项目皆为中小板和创业板公司,没有一家主板公司。

平安证券总裁薛荣年此前在接受证券时报记者采访时指出,平安证券在挖掘以民营经济为代表的中小IPO项目上做了大量的工作。

与此相反,“北方二狼”在今年中小项目争夺战中却落得下风。以中金公司为例,数据显示,该投行今年年初至今担任了5家IPO项目的主承销商,其中仅有1家为创业板IPO项目,其余4家皆为主板IPO项目。

对此,投行人士分析认为,一是由于老牌大型投行对中小项目的报价较高,不具竞争力;另一个原因是大投行一般看不上中小项目的收入,大型IPO才是其重点业务所在,但今年以来中小板和创业板的发行节奏和规模要明显快于主板。据Wind数据统计,今年年初至10月26日,共有163家中小板企业实现IPO,98家创业板企业实现IPO,而同期主板IPO企业仅有21家。

对于未来的投行格局,刘俊认为,可以预期至少在明年上半年内,中小板和创业板的发行节奏不会有大的改变,即发行节奏依然会比较快,老牌大投行要想奋起直追,必须要加大对中小项目的储备和争夺力度,和中小投行比拼价格在所难免,不过,大投行的降价也比较符合新股发行制度改革的政策思路。



杨冬/制表

保监会查处 14 家险企中介违规行为

已处罚 5 家上级保险机构,并追究 15 名上级机构管理人员责任

保险公司违法违规问题集中表现为通过虚构中介业务、虚构销售人员等手段套取资金,虚列业务管理费、私刻投保单位印章、给予投保人保险合同以外利益等,与中介机构财务、业务关系不合法、不真实、不透明的问题相当严重。

证券时报记者 徐涛

本报讯 日前,中国保监会针对上半年保险公司中介业务检查情况,分别向人保财险、中国人寿、中国人寿财险、大地财险、平安财险、太平洋财险、中华联合财险、阳光财险、天安保险、华安财险、都邦财险、安诚财险、嘉禾人寿、华夏人寿等14家保险公司下发监管函,向上述公司详细通报了其被查出中介机构违法违规行为,并提出了综合性的整改要求。

保监会在监管函中明确提出,各保险公司要及时向各级机构和全体工作人员通报本公司中介业务违法违规行为查处情况,传达保监会关于规范和加强中介业务经营管理的精神、政策和要求,采取多种方式加强对中介业务相关的管理、业务、财务人员法律法规教育。要严格按照《保险机构案件责任追究指导意见》及公司内部责任追究制度进行责任追究,做到责任到人、处理到位,涉嫌违法犯罪的,坚决移送司法机关。要在11月30日前,向保监会提交关于整改落实及责任追究情况的专门报告。

据悉,在今年上半年保险公司中介业务检查中,保监会系统加大了对上级公司和各级责任人员的责任追究力度,针对基层机构查出的违法违规行为,依法对5家上级保险机构做出处罚,依法对15名上级机构管理人员进行了责任追究。

保监会有关部门负责人在接受采访时表示,在上述处罚的基础上再次向14家总公司发出监管函,目

的是进一步强化保险公司的管控意识和责任,督促其转变经营理念和价值导向,从制度机制入手,全面建立健全中介业务管理制度,狠抓内控执行,与中介机构之间建立起合法、真实、透明的合作关系。

据了解,上述14家公司被查的36个机构违法违规行为较多,集中表现为通过虚构中介业务、虚构销售人员等手段套取资金,虚列业务管理费、私刻投保单位印章、给予投保人保险合同以外利益等,与中介机构财务、业务关系不合法、不真实、不透明的问题相当严重。有关保监局依法对上述36个机构合计罚款989万元、警告4家次、责令停止接受新业务13项、吊销1家省级公司营业部业务许可证;依法警告86名责任人,罚款85人计219.2万元、责令撤换11人、撤销任职资格7人。同时,依法向税务、公安、司法等部门移送了偷逃车船税、以虚构劳务派遣事项套取资金、私刻其他单位印章等违法线索7起。

阳光私募节后发行升温 信托TOT渐成气候

证券时报记者 张宁

本报讯 受益近期股市回暖,证券投资类信托产品发行规模大幅增长,同时TOT产品的推出也渐成气候。

普益财富监测数据显示,10月8日至21日信托市场共发行11款证券投资类信托产品,平均每工作日发行1款。从统计数据看,9月份发行的证券投资类信托产品的平均规模为4258.62万元,而“十一”长假至今发行的11款产品的预计发行规模为92000万元,平均每款发行规模为8363.64万元,增幅为96.39%。其中,北京国信发行的“利稳健收益集合资金信托计划(2期)”是这11只产品中预计发行规模最大的产品,该产品计划发行3亿元,期限5年。

值得注意的是,伴随证券投资类信托产品发行数量的快速上涨,TOT产品目前已渐成气候。10月份国信信托的TOT产品已正式运行,加上此前的中铁信托、华润信托、平安信托等公司陆续构建的产品线,信托系TOT产品总数量已突破10只。

但记者从上述公司了解到,这部分信托系TOT产品目前仍没有跨信托平台的可能。据信托公司证券部人士表示,一来目前TOT规模小,单只产品最高者不过2000万,而目前上述信托公司旗下的私募数量至少也在50只以上,已经是典型的僧多粥少;其次从安全角度考虑,据信托人士介绍,只有在自家信托平台上才能直接观察私募投资的运作,并有可能在必要的时候对所管理的资产进行干预,而信托公司之间目前还不可能做到信息共享;再次,TOT还是一种吸引优秀私募投资上门的方式,以其“保底销售”的特殊作用来筑巢引凤。

而银行系TOT则没有这方面的困扰。作为多个证券投资类信托的托管行,银行可以同时与多家信托公司系统实现对接,便于对各家私募投资的操作进行监控。同时,银行系TOT发行规模较大,更有条件选择部分优秀私募投资进行合作。

截至目前,光大银行、邮储银行、中国银行、招商银行的TOT产品已相继成立。