

四公司共享大摩所持中金 34.3%股权

除 KKR 和 TPG 外,受让方可能包括中金现有外资股东和另一家外资保险公司

证券时报记者 朱江

本报讯 摩根士丹利所持中金公司 34.3%股权转让近日已获中国证监会批准。据知情人士透露,此次股权受让方除原呼声最高的私募股权公司 Kohlberg Kravis Roberts & Co.(KKR)和德克萨斯太平洋公司(TPG Capital)外,可能还包括一家中金现有外资股东和另一家外资保险公司。

证券时报记者昨日就中国证监会批准大摩出让中金股权事宜向中金公司媒体联系人求证,对方并未否认。至此,大摩为中金股权寻找下家之旅基本画上了句号。这意味着,大摩与内地券商华鑫证券拟成立的合资投行已渐行渐近。

记者从知情人士处得到的最新信息显示,本次受让中金股权的机构并非只有 KKR 和 TPG,还包括一家现有

中金外资股东以及另一家外资保险公司。也就是说,共有四家机构共同分享了大摩手中的股份。

如果现有股东再次受让中金股权,那么目前中金股东的持股排名将发生变化。资料显示,除中央汇金外,中国投资担保、新加坡政府投资和香港名力集团分别持有中金公司 7.65%、7.35%和 7.35%的股份。

知情人士分析,新股东的加入将加快中金公司上市的步伐,并对中金公司的国际业务起到积极的推动作用。

而此次大摩的退出获利高达几十倍——15 年前摩根士丹利投资中金公司资金为 3700 万美元,而今上述股权转让价格已超过 10 亿美元。

昨日,华鑫证券多家股东发布公告称,华鑫证券将出资 6.8 亿元与摩根士丹利成立合资投行公司,并在合资投行中持有 2/3 的股权。



IC/供图

资金利率上行 银行理财产品收益率普涨

证券时报记者 唐曜华

本报讯 越来越多的银行提高理财产品的预期收益率,以增强吸引力。普益财富周报显示,上周发行的各个期限的债券和货币市场类理财产品平均预期收益率均较前一周提高,提高幅度达 20 个基点左右。

普益财富周报显示,上周(11月20日至11月26日),各个期限的债券和货币市场类理财产品预期收益率均有所提高。1个月至3个月(含)期产品 51 款,平均预期收益率为 2.89%,较前一周同期限产品 2.69%的平均预期收益率提高了 20 个基点;3个月至6个月(含)期产品 24 款,平均预期收益率为 3.21%,较前一周的 3.02%提高了 19 个基点;6个月至1年(含)期产品 9 款,平均预期收益率为 3.39%,较前一周的 3.21%提高了 18 个基点。

业内人士指出,资金利率上行以及年末银行吸收存款的压力加大,是理财产品收益率上行的原因。据悉,同业拆借利率 IBO007 从 11 月 11 日的 1.6850%一路攀升至 11 月 29 日的 2.69%。

受益于资产配置 券商货币型理财产品受捧

证券时报记者 黄兆隆

本报讯 受投资者避险情绪推动,固定收益类、债券类、货币型理财产品因较高的安全性和流动性,近期受到投资者热捧,其中包括券商货币型集合理财产品。

据介绍,券商系货币型集合理财产品由于其配置灵活,部分比例可投资权益类资产,可能获取比一般稳健型理财产品更高的收益。例如中银国际证券旗下产品中国红货币宝集合资产管理计划,在 11 月份股市震荡调整之时收益率反向增长,七日期年化收益率从 11 日的 2.36%跃至 24 日的 6.32%。远高于货币基金的七日期年化收益率。

业内人士推测,由于中国红货币宝最高可配置 20% 的新股以及市场可转债(含可分离交易可转债及其附送权证),在近期股市疲软、新股市场和可转债市场前景可观的情况下,有可能因此获得超额的收益。

兴业银行与中国联通 签署战略合作协议

证券时报记者 唐曜华

本报讯 11 月 30 日,兴业银行股份有限公司与中国联合网络通信有限公司在福州签署战略合作协议,双方将在基础通信、金融服务、移动互联网应用、联合创新和市场创新等领域全面合作,共同进军移动支付、手机银行、移动商务、增值业务等战略领域。

建设银行悉尼分行昨日开业

证券时报记者 郑晓波

本报讯 昨日,建设银行悉尼分行在澳大利亚悉尼举行隆重开业仪式。建行悉尼分行是建行在大洋洲设立的第一家分行。

据悉,建行悉尼分行的业务范围包括商业存款、贷款、贸易融资、外汇买卖以及其他商业银行业务。

渣打:明年上半年 中国将有 3 次加息

见习记者 赵缜言

本报讯 渣打银行昨天将中国 2011 年 CPI 年均增长预期从 4%上调至 5.5%,并预计明年上半年中国将有 3 次加息。该行同日发布的另一项报告预计,未来中国不会推出新一轮大规模调控政策。

新华保险 140亿新增资本金到位

证券时报记者 徐涛

本报讯 据新华保险消息,该公司向股东定向增发 140 亿元资本金已于上周全部到账,其中包括不久前在北京股权交易所进行转让的部分股权新增资本金。

据介绍,此次增资按照内部原有股东每持有 12 股认购 14 股的比例,共发行 14 亿股,每股价格为 10 元。监管机构正在对若干新替换入场的股东进行资质审查,如无意外,验资可于年底前完成,届时,新华保险总资本金将达到 152 亿元。

某银行 30-45 岁员工名下人均住房 4.57 套,内部福利贷款人均 233 万

监管部门敦促银行压缩内部个人房贷

证券时报记者 文武

本报讯 30-45 岁员工名下人均住房 4.57 套,内部福利贷款人均 233 万,年利率 1.8%。”这是某商业银行上海分行内部员工房贷情况汇总表的一部分。虽然房地产新政下贷款利率和首付比例均大幅调高,但一些商业银行中层干部享受着多套房低息福利房贷。据悉,这一现象已经引起了监管部门的重视,并要求各商业银行摸清情况,压缩内部个人房贷。

某国有银行支行长告诉记者,人均 5 套商品房,是该行正科级干部的大致

情况。作为主管贷款发放的银行从业人员,对 2003 年以来的国家房产调控和贷款政策变更有着最深刻的理解,自然对房地产市场有着独到的把握。此外,一些从事零售银行业务的人员与房地产中介有着密切的业务联系,对于优质低价的商品房源,更是力争“先下手”。

更关键的是,大部分银行员工均可享受一定份额的内部福利贷款。以某股份制银行 2008 年入职的正式员工为例,一般均能获得上限为 80 万人民币、贷款利率为三个月存款利率的低息贷款,折合年利率为 1.71%,不仅低于央行公布的一年期 5.31%贷款利率,甚至

还低于一年期 2.25%的存款利率,相当于内部“贴息贷款”。该笔福利贷款的份额一般随着员工的升迁而不断调高,并不受国家房产调控的影响。

对于不少经历过内部大整合的国有银行资深员工来说,尽量用完内部福利贷款还有一个考虑,那就是对于未来的隐忧。据了解,在 2004 年前后四大国有银行内部整合时期,各分行都有减员清负的任务,为了鼓励员工主动离职,不少银行都曾非正式地部分核销过离职人员内部贷款。所以,对这些银行的老员工来说,内部贷款用得越多,自然下岗的可能性

越低。某知名经济学家承认,在其任教的商业银行中层干部培训课上,学员们最关心、讨论最多的便是中国房产问题。除了担心其发放的贷款抵押外,更主要的原因在于绝大多数银行中层均通过职务之便购置了多套住房。

他认为,这显然有损银行从业人员的职业道德,甚至在一定程度上加重了中国银行业与地产业的高度相关性。从职业规范角度看,和证券从业人员严禁炒股一样,银行从业人员理应杜绝炒房。该问题在房地产调控日趋紧张的今天,亟待有关部门立法规范。

第七类询价机构成为 IPO 询价新“贵”族

这些推荐类机构已达 127 家

证券时报记者 杜妍

本报讯 新股发行制度改革措施实施以来,包括私募、创投和民企在内的 IPO 第七类询价机构在网下申购询价中频频报出最高价,成为 IPO 询价机构中的新“贵”族。

频频报出询价最高价

根据相关公告显示的数据,近期江苏旷达、星河生物和宋城旅游等新股询价中,第七类询价机构纷纷报出了高价,其给予江苏旷达的平均报价为 21.22 元,给予星河生物的平均报价为 36.85 元,给予宋城旅游的平均报价为 54.19 元,三者均为各类机构平均报价的最高值。

在江苏旷达公布的配售对象明细

中,报价最高的 6 家机构中有 3 家属于第七类询价机构,其中南昌洪城大厦股份有限公司报出了最高价 26 元,而历来报价最高的基金公司平均报价仅为 21.22 元。对于宋城旅游,第七类机构的平均报价为 54.19 元,高出各类机构平均报价 5%。

数据显示,第七类询价机构在第一阶段的询价中以新人姿态参与报价,但由于报价偏低,导致在第七类机构参与询价的首批三只新股中,仅有 1 家第七类机构中签 1 次。

掌握报价力度需锻炼

“我们之前是在试水”,一位具有询价资格的私募老总告诉证券时报记者,毕竟我们以前没有参与过新股申购询价,对于报价力度的掌握,我们也

需要一个适应的过程”。深圳某投资公司负责人也认为,前一阶段该公司参与新股申购询价报价偏低。

目前,第七类询价机构参与询价的仍然很少,只占全部机构的 3%,远远少于基金公司和券商。不过,第七类机构仍表示乐观。能够有资格和基金共同参与询价,对于我们来说已经提供了很好的发展机遇。”深圳某知名私募负责人说。

以前,私募对于优质公司股票,只能等到公司上市后在二级市场上去买,新政下私募可以参与询价配售是重大利好。”某投资公司总经理表示。该总经理还说:私募的询价资格是好不容易争取来的,太少私募参与询价或者总是报低价,对整个私募的发展不利。”

今后,对于看好的公司,我们会

与承销保荐机构多沟通,以确保我们的报价不低于发行价,获配才是最终目的”,深圳一位投资公司负责人表示,目前极端报高价只是过渡时期的手段”。

链接

第七类机构指证券投资基金公司、合格境外机构投资者(QFII)、证券公司、保险机构投资者、信托投资公司、财务公司等六类机构之后,获得 IPO 询价资格的机构统称。

由于此类机构经保荐机构推荐获得新股询价资格,故在新股发行公告中,第七类机构又被称作推荐类机构。目前,共有 127 家推荐类机构具有询价资格,其中近半数均为私募机构,也包括一部分创投机构和民营企业。

薪酬偏低、制度建设不完善使得内部挖潜和外部挖角困难重重

部分券商投顾团队建设推进缓慢

见习记者 胡岩

本报讯 经纪业务由“通道”服务向财富管理转型,是券商盈利模式的重大变革。而开展证券投资顾问业务,成为券商经纪业务转型的突破口。但目前部分券商已启动的投资顾问团队建设却推进缓慢。

证券时报记者了解到,一些券商将符合一定资金标准(如资金量在 50 万以上)的客户交由投资顾问服务,从而实现培养人才和提高经纪业务服务品质的一举两得。

总部将现有的经纪人队伍和客户资源进行分类,一部分业务突出、实

战经验丰富、分析能力强的经纪人,会被挑选出来作为投资顾问特别培养。”北京某营业部负责人向记者介绍。

不少券商试图从分析师队伍中吸收合适人才作为投资顾问培养。过去分析师为客户提供咨询时,大多坐镇后台。这一模式不足之处在于服务的脱节,分析师对客户的行为习惯、交易喜好、风险偏好并不了解,很难提出有针对性的建议。”上述券商负责人说。

记者联系了多位券商经纪业务负责人,他们均表示,目前关于投资顾问的组织架构、激励措施等仍不明朗。

在从研究所挑选投资顾问的同时,需要考虑保证研究、经纪等业务的平稳

过渡,目前推进速度并不快。”一位券商经纪业务负责人称。

在薪酬体制上,有别于传统意义上的经纪人,投资顾问将采取固定薪酬加所服务客户带来的佣金收入。但面临的问题是,按营业部现有的薪酬标准,很难招到高水平的投资顾问。

如果投资顾问的薪酬没有灵活性,按现在营业部的收入水准,想月薪最高万元招到一个水准较高的投资顾问,是不现实的。较高水平的分析师可能看重研究所的平台和收入,一般不会去做风险更高、压力更大的投资顾问。”上述营业部人士说。

除内部挖掘,另一条路便是外部挖角”。一位券商经纪业务负责人表示:目前各家营业部都在争抢投顾,毕竟真正能让客户心甘情愿提高佣金的专业咨询人员比例很低,谁先出手,谁就占据先发优势。”

很多人认为投资顾问就是向客户推荐股票,而事实上投资顾问做得更多的是客户关系管理。通过和客户沟通交流,了解客户需求,再定制个性化的理财解决方案。一家营业部并不需要太多的投资顾问,对于投资顾问团队而言,重要的是服务风格差异化,能满足不同风格客户的需求。”上述负责人认为。

北交所国际投资日 吸引四国 13 项目亮相

本报讯 北京产权交易所集团投资日暨金马甲第六期投资日近日正式拉开帷幕,来自南非、俄罗斯、澳大利亚、日本四个国家的 13 个融资项目集体亮相,吸引了超过 300 家机构和企业到场参会。

在本次投资日上亮相的 13 个项目,行业分布非常广泛,涵盖了新能源、消费、节能环保、高科技等多个领域。(杨扬)

中国电子银行高峰论坛 在北京举行

本报讯 由中国人民银行、财经中国会、和讯等机构组织的第四届中国电子银行高峰论坛在北京举行。

2010 年个人网上银行业务第六次测评报告在此次电子银行峰会上隆重发布,工商银行、招商银行、中信银行、交通银行、建设银行获得此次中国网上银行测评最佳网上银行奖(个人网银);农业银行、北京银行、华夏银行获得最具成长性奖;中国银行、北京银行、广发银行获得最佳用户价值奖。(鑫水)

法兴银行 力争 2011 年底存贷比达标

本报讯 2011 年 12 月 31 日前,外资法人银行的存贷比需要达到 75% 的监管“红线”。对此,法国兴业银行商业及个人银行业务首席执行官毕鹏飞近日接受本报专访时表示:该行今年贷款量增长了 60%,存款业务增长超过 100%,该行对存贷比率先达标很有信心。

毕鹏飞还表示,近两年,法兴银行的企业客户数量增长了 5-6 倍,客户构成也由此前的以跨国公司和少量大型国有企业为主,逐渐转为企业客户的 70% 是中资企业,并以民营和国有企业为主。(张若斌)

第一创业“创金避险增值” 12 月 1 日起发行

本报讯 12 月 1 日,第一创业证券旗下集合理财产品——“创金避险增值”将正式发行。据悉,该产品是由明星基金经理苏彦祝和万晓西担纲的非限定性集合资产管理计划,属低风险品种,固定权益类投资比例为 0-95%,权益类资产投资比例为 0-50%,另配有不低于 5% 的现金类资产投资。该集合产品规模上限为 20 亿元,仅可在推广期(2010 年 12 月 1 日至 2010 年 12 月 17 日)参与,认购起点为 10 万元,产品存续期为 3 年。(凌峰)