

银监会鼓励信托公司设立中长期私募基金计划

见习记者 赵缜言

本报讯 昨日在上海举行的“2010年中国信托业峰会”上,银监会非银部主任柯卡生表示,鼓励信托公司研究创新设立中长期“私募基金型信托计划。”同时他表示,信托公司在异地设分支机构已经在研究中。

柯卡生说,信托公司应更专注于信托方式,主要发展成为向合格投资者提供资产管理和投资银行业务的专业理财机构。他表示,力争在3至5年内使信托公司盈利模式有较大改变,支持开发低风险信托产品,继续扶持有能力的信托公司开展QDII业务。

柯卡生说,今后将鼓励信托公司研究创新中长期的私募基金计划。在该类计划中,每个产品的设立由信托公司自主研发,但事先要向银监会报告,并经过审查;该类计划的最低规模为5亿,期限在2年以上。

中国人寿 29.9亿元增资广发行

见习记者 伍泽琳

本报讯 中国人寿今日公告称,该公司按照广东发展银行股份有限公司的增发方案,以每股4.38元的价格用自有资金以现金方式向广发行增资29.9亿元。增资完成后,中国人寿持有广发行30亿股,占广发行注册资本的0%。

嘉实旗下6只偏股基金 今年以来收益超20%

证券时报记者 鑫水

本报讯 据WIND资讯统计,截至11月30日,上证综指今年下跌13.94%,但嘉实旗下有6只基金收益超过20%:分别是嘉实增长28.77%、嘉实优质25.06%、嘉实策略24.06%、嘉实主题23.17%、嘉实价值20%。

截至上周五,基金丰和今年收益达到23.82%,名列行业第一。凭借强大的综合实力,嘉实基金在天相最新一期基金公司综合评级中被评为5A级基金管理公司。

招商基金 一对多发售惊现秒杀

证券时报记者 方丽

本报讯 证券时报记者从银行渠道获悉,招商基金-招商银行专户产品昨日早上起售,销售上限200户名额,50秒不到就被瓜分完,惊现“秒杀”。

招商银行一位客户经理表示,招商基金旗下一对多专户产品之所以受到投资者追捧,是因为该公司一对多业绩优异。业内人士表示,一对多业务运作一年多以来,未来一对多市场会呈现出“强者愈强”的马太效应,那些有良好投资业绩记录和品牌影响力的基金公司,将占领一对多市场的大半江山。

封闭式债基交银添利获批

证券时报记者 张哲

本报讯 今年以来,封闭式债券基金受到了市场的热烈追捧,频频出现首发当日售罄的消息。来自交银施罗德基金公司方面消息,该公司旗下第2只债券基金——交银施罗德信用添利债券证券投资基金已获监管部门批准,将于近期正式发行。

据悉,交银添利在基金合同生效之日起三年(含三年)的期间内,将采取封闭式运作,封闭期结束后转为上市开放式基金(LOF)。封闭期内,在符合基金合同规定的前提下,亦可提前转换运作方式为上市开放式基金(LOF)。该基金对债券等固定收益类资产的投资比例不低于基金资产的80%,其中,对信用债券的投资比例不低于固定收益类资产的80%。

长城中小盘 成长股票基金获批发行

证券时报记者 杜志鑫

本报讯 今年以来,A股市场中盘股的持续活跃带动中小盘风格基金的热销。长城基金公司旗下第12只基金——长城中小盘成长股票基金日前获得中国证监会核准,将于近期展开首次募集工作。

长城基金有关人士表示,中小盘股票的高成长性使中小盘基金受到青睐的重要因素。

开发贷款被压缩 明年开发商融资难

一批银行大幅减少明年开发贷额度,优质房地产企业的贷款额度减幅也达40%

证券时报记者 唐曜华

本报讯 在明年总贷款额度缩减已成定局的情况下,一批银行已开始压缩明年开发贷款。这意味着地产开发商明年获取开发贷可能更加艰难。

近日,深圳某股份制银行客户部客户经理忙着赶在年底前为深圳当地一家地产开发商办理贷款业务。这家上市房地产企业市值达到200多亿元。该经理刚接到通知,这位重点客户的贷款额度将由今年的50亿元压缩至明年的30亿元。

深圳另一家股份制银行客户经理近期则忙于储备明年的贷款项目,她甚至托付记者介绍上市公司或拟上市公司的客户资源。不过,对于企业客户的类别,只要不是房地产开发商就好。”这位客户经理告诉记者,她所在的银行规定,开发商贷款需要提出特殊申请,基本上很难批下来。”

即使有的股份银行表示,明年的房地产开发贷款的比例将基本维持不变。但随着明年银行总体贷款额度的萎缩,开发贷额度缩水在所难免。

事实上,在监管部门频频提示房地产贷款风险之际,临近年底四大国有银行已经开始压缩房地产贷款。关于房地产贷款暂停的消息不脛而走。虽然没有完全停掉,但是新增额度是肯定没有了,只能等其他开发商还上一笔腾出额度,再放一笔新的开发贷。”深圳某国有银行公司业务部人士称。

进入12月份后,银行普遍存在今年的新增贷款额度紧张甚至早已用完现象。广州某国有银行公司业务部人士称,目前该行对新增贷款的控制非常严格,即使企业还贷腾出空间,开发商贷款还是受到严格控制。”

与国字号的四大行相比,约束

“只要不是房地产开发商就好。”这位客户经理告诉记者,她所在的银行规定,开发商贷款需要提出特殊申请,基本上很难批下来。”

广州某国有银行公司业务部人士称,目前该行对新增贷款的控制非常严格,即使企业还贷腾出空间,开发商贷款还是受到严格控制。”

相对较少的中小股份制银行收紧开发贷或将令房地产开发商“雪上加霜”。某股份制银行人士此前告诉记者,虽然中小银行受到的政策约束相对较小,但在多番调控之下,房地产开发商贷款的风险上升已不容忽略。监管部门对房地产贷款的风险也是一再提示。

深发展在去年下半年和今年上半年还不断提高房地产行业的贷款占比,今年第三季度不但将房地产贷款的占比从今年6月末的6.5%降至今年9月末的5.75%,还将房地产贷款余额压缩了13.86亿元。

信托是房地产开发商融资的另一重要渠道。除了不断向银行提示房地产贷款风险外,监管部门上月还发文向信托公司提示房地产信托风险,要求信托公司合理把握房地产信托规模扩张,并表示将加强房地产信托业务合规性监管和风险管理。

一些知名开发商的降价举动或已透露出对明年政策预期的谨慎。近期有报道称,万科、恒大等知名开发商已掀起一波降价促销大潮。



IC/供图

银行年末严控信贷增量

证券时报记者 贾壮

本报讯 在有关部门三令五申之下,几乎所有商业银行都开始加大对今年信贷投放的控制力度。证券时报记者日前了解到,为保证实现全年信贷投放数量控制在7.5万亿元的目标,一些商业银行将今年剩余时间的信贷投放控制任务层层分解,并下达到各分支机构,要求其严格执行。

一位监管部门人士告诉记者,在商业银行现行的考核体制下,分支机构比总行层面更有扩张信贷的动力,信贷投放超出预

期一般情况下都是分支机构“头快上”造成的后果。因此,商业银行要想使信贷投放数量符合监管和调控要求,必须加大对分支机构放贷的控制力度。

央行此前公布的数据显示,今年前10个月累计信贷投放已达6.88万亿元,距全年7.5万亿元的调控目标仅差六千多亿元,要想在今年剩余两个月内将信贷增量控制在如此小的范围之内,难度非常大。

据了解,商业银行控制信贷增量一般从两个方面努力:一是尽量少放贷,将一些贷款需求并

不迫切的客户留到下一年,这也是通常年初信贷激增的原因之一;二是尽快回收已发放贷款,为新增贷款腾挪空间。据商业银行人士介绍,目前已经有不少银行的分支机构开始加大对已发放贷款的回收力度。

尽管新增贷款被严格控制,但银行基层人员的工作量并没有减少。一家商业银行支行负责人表示,目前很多优质客户的贷款需求得不到满足,需要做好工作以防流失。另外也有银行加大了负债方业务的投入力度,下大力气扩张存款规模,为明年的资产方业务打下基础。

汇丰中国:洋行本土化服务标本

证券时报记者 唐曜华 罗克关



汇丰中国首席执行官黄碧娟

和三年前成立法人银行之初相比,汇丰中国在内地市场的网点膨胀了近3倍;但是汇丰的战略重点依然很明确:公司业务上,充分利用汇丰的全球网络和资源,为“走出去”的内地企业提供金融支持;在零售业务上,为有海外金融服务需求的内地居民提供财富管理。

是这个梦想的支撑点,汇丰内部趋于成熟的内部转介机制则是梦想实现的催化剂。

扩张+深耕

在基本完成全国主要城市的网点布局后,汇丰中国进入扩张期的第二阶段——网点扩张和深耕并重。然而,深耕网点并非易事,如何发挥自身的优势挖掘更多客户需求是难题。汇丰中国把焦点放在了外向型企业身上。

2010年上半年,汇丰中国向集团其它市场的业务转介量超过集团总量的40%,同比翻倍。”汇丰中国首席执行官黄碧娟告诉记者。

香港作为多数中国企业走出去的

第一站,与汇丰中国的互动更为频繁。汇丰控股在香港发布的2010年半年报显示,过去12个月内,汇丰在香港的工商业务所吸纳的新客户当中,约有半数是为拓展境外业务的内地企业。

仅仅向汇丰其他分支机构推荐中国企业客户还不够,并不能让中国企业产生文化认同感。随着走出去的中国企业越来越多,汇丰中国开始向海外地区外派中国籍服务专员。在中国企业直接投资额快速增长的拉丁美洲,今年9月份汇丰银行在巴西设立了拉美地区中国公司业务部。更早的今年6月份,汇丰中国向中东地区派驻银行专业人士,在当地设立了“中国公司业务部”。目前,汇丰在欧美、亚洲、中东、非洲和拉美等各主要市场都有专人在当地服务中国企业。”黄碧娟表示。

向海外重点地区派驻服务专员只是区域联动的一部分。在汇丰中国外派服务专员常驻拉丁美洲之前,汇丰巴西的资深银行家就加入了汇丰中国的拉美企业服务团队常驻中国,为有意开拓拉美市场的中国企业提供咨询与贸易服务。

了解你的客户

数据显示,截至今年第三季度末,汇丰广州、深圳、东莞3家分行的小型企业客户数占汇丰当地工商业

务客户总量的约3/4,以开展进出口业务的外向型企业为主。

外向型企业由于经营状况受海外市场的波动影响较大,金融危机以来国内银行对这些客户大多保持谨慎的态度。汇丰银行却从2008年开始逆势拓展外向型中小企业的业务。

黄碧娟认为,“了解你的客户”这句话听起来直白却内涵深邃,是控制风险的根本。银行不仅需要了解客户的资质和业务本身,更需要了解他们所处的“商业生态环境”,以达到一个全面、深入的认知。

汇丰遍布全球的几百万工商和公司客户网络对我们控制此类贷款风险带来很大帮助。”黄碧娟举例称,如果内地一家出口企业的海外买家也是汇丰在海外的客户,那么,汇丰中国就可以通过了解买家的经营和资信状况,判断内地出口企业的收款风险。

黄碧娟预计,中国的对外贸易会以每年13%的速度增长,5年后达到5万亿美元,其中将有约一半以人民币结算。为分享人民币国际化带来的重大历史机遇,汇丰目前已在全球33个国家和地区具备了跨境贸易人民币结算的服务能力。

工商企业业务的深耕也间接带来了更多个人客户。2010年上半年,汇丰中国的工商业务部向零售业务部的客户转介量同比近乎翻倍。

关注 中国外资法人银行 系列(二)

中欧增强回报 债券基金首募23.74亿

本报讯 今日,中欧基金发布公告称,旗下中欧增强回报债券基金首募23.74亿,于12月2日正式成立。

据悉,该基金是国内首只一年封闭期结束后转为LOF,且附带强制分红条款的债券基金,同时也是广东发展银行首只托管基金。

(程俊琳)

华宝兴业成熟市场 动量优选基金获批

本报讯 首只专门投资成熟市场ETF的QDII基金——华宝兴业成熟市场动量优选基金日前获批,即将于近期发行。该基金主要投资于发达市场ETF等金融工具。其中,ETF占基金资产的比例为60%至95%,债券、现金等其它投资品种的比例为基金资产的5%至40%。

(程俊琳)

法兴银行推出 新版现金管理平台

本报讯 近日,法兴银行推出新版企业银行现金管理平台,为中国企业和客户提供境内人民币收付款、跨境外币收付款、监管账户服务、委托贷款等一系列现金管理服务。

该行表示,针对中国集团客户资金集中的需求,法兴中国为客户提供了人民币和外币现金池解决方案,能够最大限度发挥内部资金潜力,降低对外部资金的依赖。

(张若斌)