

保险营销随机拨打 电话约访客户遭禁

证券时报记者 徐 涛

本报讯 针对保险营销过程中的电话扰民、管理不规范等突出问题,中国保监会近日下发了《关于进一步规范人身保险电话营销和电话约访行为的通知》,明确规定禁止保险营销员个人及其聘用人员随机拨打电话约访陌生客户,或者假借公司电话营销中心名义电话约访客户”。

根据《通知》规定,任何单位和个人未经许可不得开展或变相开展电话营销业务。各公司应当选择专用号码作为电话营销号码,并区别于普通电话号码,电话营销号码应当可以接受客户呼入的购买需求。此外,各公司电话营销专用号码应当逐步实现全国使用一个号码,现同一省、自治区、直辖市范围内多于一个号码的,在2010年底要统一到一号码,2011年6月30日前实现全国统一号码。

《通知》同时强调,各公司要加强对电话营销和电话约访行为的管理,建立权责清晰的内控管理体系,采取有效措施防止客户个人信息泄露,防止其他渠道销售人员假借保险公司的名义进行电话营销。对由于管控不到位出现误导、扰民等问题,保监会将从重追究公司的管理责任。

券商集合理财产品 维稳保值过年关

证券时报记者 杜 妍

本报讯 自11月12日以来,A股在本轮调整中累计跌幅近10%,与此相应,火爆了将近1年的券商集合理财产品在年关选择了休息调整,进入“保值”期。

根据朝阳永续的数据,截至12月3日,市场上公布业绩的157只券商集合理财产品中,仅有43只产品收益为正,占总数的27%,而在10月底时,有近90%的产品收益为正。

受市场影响,近期券商资管纷纷减仓。我们的几只产品都在按计划减仓。“一家管理多只集合理财产品的券商资管负责人告诉证券时报记者,“目前产品的仓位都保持在70%—80%左右,但是按照公司的策略要求,未来一周会陆续降低仓位。”该负责人表示,减仓是因为对年底市场走势难以预料。

在券商资管选择守势被迫冬眠时,也有券商不惧股市调整保持高仓位。近期我们没有降低仓位的计划,仓位还在80%,只是会对品种作出调整,对于好的品种会一直持有,毕竟波段操作并不适合资管投资。”某位业绩领先的资管基金经理强调,主动调整也是保值的一种有效手段,市场看上去没什么机会,其实暗潮汹涌,越是这个时候越能体现投资团队的实力。”

“保值”是券商资管近期传出的一个普遍声音。元旦前不打算有什么动作了。”深圳某券商资管总经理表示,为了对投资者负责,保持净值不出现大幅下滑,维稳是目前对投资团队的基本要求。”

工商银行香港获 公司管治卓越大奖

证券时报记者 刘 杨 见习记者 马晨雨

本报讯 在日前揭晓的香港2010年度公司管治卓越奖评选中,中国工商银行凭借在公司治理领域的卓越表现和行业示范作用,获评已连续空缺两届的“公司管治卓越大奖”。这不仅使工商银行成为该奖项自创立以来第一家获此殊荣的上市银行,也标志着工商银行的公司在治理在香港上市公司中已处于领先水平。

据介绍,香港公司管治卓越奖评选由香港上市公司商会主办,是香港最具影响力和公信力的公司治理类奖项,自2007年开始每年评选一次,至今已连续举办四次。

工商银行相关负责人表示,良好的公司治理是银行业乃至整个金融体系稳健运行的关键所在。近年来,工商银行注重通过加强公司治理和改进内控管理来应对各类不确定因素和风险的挑战,努力增强竞争发展能力,实现了资产质量的稳定和盈利的持续增长,获得历史性的发展,成为全球市值、盈利、客户存款第一的上市银行。

申银万国“宝鼎2期” 即将推广发行

证券时报记者 黄兆隆

本报讯 申银万国“宝鼎2期”将于12月13日—15日正式开始在营业部和光大银行各网点推广发行。据了解,该产品由业绩优异的“宝鼎1期”投资经理车纪祥掌舵。截至上周已有多家营业部来电预约登记认购,客户申购热情较高。

首只私募债券年内有望发行

初期投资者或为私人银行客户;另一款创新产品超级短融券近期也将推出

证券时报记者 罗克关

本报讯 昨日,证券时报记者从相关银行了解到,银行间市场交易商协会私募债券试点准备工作进入最后阶段,目前银行上报试点项目中,AA+以上信用评级的大公司占据了绝大部分,此前市场关于私募债券发行额将突破发债企业净资产40%上限的传闻也将坐实。据悉,交易商协会在下发给各家银行的操作指引中并未规定发债额度需与企业净资产按比例挂钩。

年内第一单

我们原来以为今年推出的可能性比较小了,但看到新华社的文章之后感觉高层对私募债券的态度正在发生改变,如果一切顺利的话年底应该可以发行第一单。”某股份投行部相关负责人说。

据了解,目前交易商协会对试点期间每家行上报的项目数亦没有限制。协会持鼓励态度,你可以报1家,也可以报10家。我们上报的项目目标比较大,总共发10个亿额度,

按不超过200人的上限,每个投资者的平均额度是500万。”上述负责人对记者称。

考验银行销售

而据记者了解,由于各家银行首批上报的项目中AA+级企业占据主流,因此其发行利率可能将仅比同期的公募债券略高。参与试点的银行人士表示,这一利率水平对银行的销售能力将形成比较大的考验。

我们现在主要考虑从两个渠道招徕客户:一是行外客户资源,二是我们的私人银行客户。但估计多数投资者都还是我们的私人银行客户,因为这个收益水平相对还比较有吸引力。”另一家股份投行部相关负责人表示。

未来发展前景看好

数位接受采访银行人士均表示,在明年信贷额度已经铁定缩减的情况下,私募债券这样的新产品未来将受到市场的极大追捧。

一位银行投行人士称,私募债券兼顾利率市场化的特点,对企业来说

负担减轻,同时相对贷款而言其货币创造的能力也更弱,更为诱人的条件是发债企业不受净资产40%发债上限的约束,企业的融资空间将更加充分。在目前这个时点上推私募债券,用意也是通过直接融资市场来满足一部分企业的融资需求,为明年分流一

部分贷款压力。”

业内人士称,按照银行间市场交易商协会的规划,除了私募债券将于近期试点并推出以外,另一款创新型的产品——超级短融券预计也将于近期推出。投行人士称,超级短融券和私募债券同样将突破发债比例40%的

上限,而且超级短融券的发债期限将比目前1年期左右的短融券更加短。

这个产品前景会更好,因为在公募市场里发,不用担心销售的问题。它同样也可以突破40%的上限,企业的融资空间将变得非常灵活。”前述股份投行人士称。



放开发债上限将缓解货币增速压力

时近年底,各方面早已筹备成熟的私募债券终将推向市场。

仔细解读私募债券发行规则,突破《证券法》中关于公司债券余额不得超过企业净资产40%发债上限无疑是一大亮点。据记者从业内了解的信息来看,目前多数企业的债务融资余额均接近这一红线,这意味着企业在债券市场无法满足的融资需求只能转移到银行信贷当中来。

而大量融资需求依赖银行贷款的

结果是,整个社会的货币乘数将由此推高,因为派生存款的数字效应将会急剧放大银行的资产负债表。过去两年期间,除了央行因为吸收外汇储备而被动投放大量基础货币外,国内融资结构“重间接融资、轻直接融资”的不平衡状况,也对流通中整体货币量的上涨起到一定的推波助澜作用。

从目前的情况来看,监管层预期的明年信贷供给约在6.5—7万亿之间,考虑到今年上半年各家银行曾经

持有大量的表外贷款,因此明年的信贷额度较今年缩减幅度将相当可观,银行的压力并不轻松。在这种情况下,私募债券这种拓宽企业直接融资空间产品的放行,意味着不仅企业的融资需求能够得到满足,对于保证经济增长有积极意义,另一方面也可以分流相当部分的贷款需求,同时也能降低整个社会的货币乘数,对于控制M2增速亦有积极意义。

(罗克关)

为明年信贷结构调整优化提前布局

银行调研频繁 新兴行业摇身变新宠

证券时报记者 唐曜华

本报讯 在经济结构加快调整之下,一味依赖“铁公基”的后续项目以及房地产开发贷款已不具有可持续性。一些银行开始密集地对一些新兴行业进行调研,希望在经济结构调整的浪潮中挖掘优秀企业,实现银行信贷结构的调整和优化。

涉足新兴行业

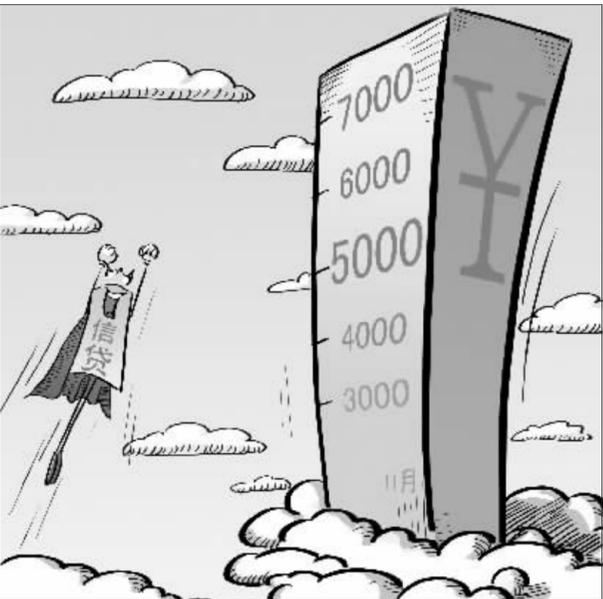
我们近期集中对一些新兴行业进行了调研,包括一些动漫公司、私立学校、整容行业等。”某股份制银行信贷部门人士负责人告诉证券时报记者,此类新兴行业此前银行较少涉足。

银行调研新兴行业主要是为明年的信贷布局做准备。在经济结构调整加快,明年地方融资平台贷款和房地产开发贷款仍将受限之下,一些银行正尝试适当进行信贷结构调整。

调研主要是为了对这些新兴行业的经营特点和情况进行摸底,从而确定哪些企业可以支持,如何支持。”上述股份制银行人士称,为了对新兴行业加深了解,该行还安排了专人对战略新兴行业进行研究。

在地方融资平台贷款和房地产开发贷款仍将受限之下,明年大企业中长期贷款增速将下降的趋势或难以扭转。公开数据显示,9、10月份以来企业短期贷款新增额连续出现回升。某国有银行深圳分行集团客户部人士告诉记者,从储备明年贷款项目的情况来看,大客户的信贷需求出现了一些下降。

为了引导银行向新兴行业增加信贷投放,严格退出一些产能过剩行业,据了解,国家有关部门此前还组织商业银行信贷部门进行座谈,向银



CFP/供图

行介绍当前宏观经济形势,以及国家推动经济结构调整的想法。旨在引导银行配合国家经济结构调整,坚决退出产能过剩行业。

面临风险控制考验

事实上,顺应经济结构调整支持此前较少涉足的新兴行业,银行不但可以拥有更高的议价能力,而且也可以规避一些政策风险。某股份制银行资产管理部负责人告诉记者,政府对一些产能过剩行业、两高行业的整顿力度很大。有的电厂、钢厂突然就被关闭了,银行之前给这些企业的贷款一下就变成了不良资产。”

不过,新兴行业的发展虽然得到政策支持和鼓励,但对一向喜好傍大

企业、好企业的商业银行而言,真正转变观念大力支持新兴行业还有待时日,目前观望的银行还是占大多数。

我们发现,一些新兴行业的企业,经营过程中变化较多,随意性比较大,这给我们风险控制带来难度。”上述股份制银行信贷部门人士称。

以动漫行业为例,某国有银行广东省分行公司业务部经理告诉记者,该行今年以来对动漫行业保持关注,寻求适当的介入方式。不过,动漫行业前期投入大、回报周期长使得银行保持谨慎,只有等动漫企业有了核心品牌,并创造稳定收入来源以后该行才会提供信贷支持,但这部分企业的数量屈指可数。

抽调精兵强将为他人理财

券商自营不再只扫门前雪

近期,多家券商抽调自营骨干援助资管部门

证券时报记者 黄兆隆

资产管理重要性提升

本报讯 自今年以来,资产管理业务盈利在券商各项业务盈利中占比逐渐提升,部分券商不惜重金打造资管品牌,但优秀投研人才不足一直是困扰业内发展的瓶颈。日前,据证券时报记者了解到,不少券商将原本属于自营部门的研究人才划至资产管理部,补充后者在研究人才方面的不足。

自营老总改披资管帅袍

自东方证券成立资管子公司以来,其他券商也在跟进。如何打造出一支强大的资管队伍,成为多家券商亟待解决的课题。

在业内人士看来,要想解决上述问题,当务之急是搭建起一个能被市场快速认可的投研团队。为此,部分券商将目光投向自家的自营部门。

在此背景下,一批在自营领域卓有建树的投研团队纷纷“过档”至公司的资产管理部。日前,国泰君安成立资产管理子公司,而接掌子公司董事长大印的便是国泰君安证券原自营部总经理顾颀。据悉,顾颀曾带领国泰君安证券自营部创造了该公司历史上最好的投资业绩,并曾在2008年的熊市之中实现20%的业绩增长。

除却国泰君安为代表的大型券商,一批资管业务发展较为滞后的中小券商为了壮大资管业务,也将自营骨干调至资产管理部。以上海证券为例,近期,该公司将原自营部总经理调至资管部掌舵,并抽调了自营部一批骨干投研人员进入资产管理部负责搭建投研体系。

眼下,不少券商高层开始重新认识资产管理业务的价值,在经纪业务下滑的长期趋势下,财富管理业务或将成为券商下一个掘金点。

我们公司自营业绩一直在业内处于领先地位,这次调整是基于公司高层对资管业务进行重新布局的战略考虑。目前,公司已经向资产管理部倾斜性注入大量资源。”上海证券副总裁朱学华表示,内部人才的整合是资源倾斜的一部分。”

事实上,这种内部人才整合在券商内部已日益频繁,抽调自营投资人才进入资管部,成为意图急速扩张资管业务券商的必选战术。

身份转换职责多

对于“跳槽”至资管部门的老总而言,转换身份或许成为其需面对的第一要务。目前,业内部分券商资产管理负责人身兼总经理、投资总监等多项要职,全面负责部门各项运营管理工作,而这需要具备丰富的企业管理经验和出色的人际沟通能力。

资产管理子公司老总要肩负的职责是多重的,比如公司运营管理、投研队伍搭建磨合、投资操作管理,以及市场营销策划、产品谈判路演、客户拓展服务等等,这需要其要有复合能力。”上海某大型券商副总裁表示。

对此,有业内专家指出,资管老总承担多方面的工作,在所管理资产规模不大的时候,尚且能够应付,但伴随着管理资产规模的快速增长,面对复杂多变的证券市场,难免会力不从心。

三券商公布 11 月份业绩

证券时报记者 罗克关

本报讯 兴业证券和华泰证券今日分别披露11月份经营数据。公告显示,兴业证券11月实现营业收入1.99亿元,实现净利润5991万元。截至2010年11月30日,兴业证券期末净资产为80.97亿元。

华泰证券11月份实现营业收入为6.5亿元,当期净利润为2.98

亿元,公司期末净资产为298.77亿元。华泰证券控股子公司华泰联合证券11月份实现营业收入为3.16亿元,当期净利润为3168.76万元,期末净资产为38.67亿元。

加上此前9家券商公布的盈利数据,截至目前,公布11月份业绩的12家券商当月共实现盈利12亿元。

兴业证券倾力打造“金麒麟”集合计划品牌

为了打造“金麒麟”资产管理品牌,兴业证券管理的“兴业卓越1号”、“兴业卓越2号”集合计划已分别更名为“金麒麟1号”和“金麒麟2号”。至此,从金麒麟1到金麒麟3号,兴业证券已管理3只集合计划。

麒麟,是中国古代神话传说中的吉祥物,主正财,象征丰年、福祿、长寿与美好。麒麟岂是池中物,一遇风云

便化龙!” 兴业证券确定“金麒麟”作为集合计划的主品牌,意在与广大投资者共同创造美好的未来。

据了解,大力发展资产管理业务是兴业证券一项重要战略目标,兴业证券管理的集合计划在市场上已经树立了良好的口碑,其中,以新股申购及债券投资为主的“金麒麟1号”集合计划今年前11个月的收益为15.04%,在36

只限定型产品中排名第一,股票型的“金麒麟2号”以及FOF型的“金麒麟3号”的投资业绩也雄踞业内领先水平。

兴业证券资产管理素来以稳健著称,“金麒麟1号”及“金麒麟3号”的投资主办人朱烈十分讲究投资哲学的运用,朱烈曾表示,投资需要耐心和等待。证券市场不是任何时候都适合投资,但是一旦时机成熟,就要敢于出手。” (企业形象)