

### 外资行热炒国内现货金 交易量节节攀升

证券时报记者 孙玉

**本报讯** 外资炒国内现货金的热情正与日俱增。6月份至今,汇丰银行、渣打银行、澳新银行三家外资银行以自营头寸,在上海黄金交易所累计的现货金成交量已经超86吨,并呈现出成交量逐渐放大的趋势。

上海黄金交易所数据显示,今年6月份以来,外资银行以自营方式进行黄金投资日趋活跃。在上海黄金交易所批准的5家外资银行中,已有汇丰银行(中国)有限公司、渣打银行(中国)有限公司、澳大利亚和新西兰银行集团有限公司上海分行三家开展了黄金交易。

数据显示,从6月份以来,外资银行在国内炒金热情呈现稳步上升的趋势,自营交易量、在黄金交易所黄金自营交易总量中的占比双双提升。其中,汇丰银行已经连续十周位居上海黄金交易所自营业务前十名。按照上海黄金交易所披露的数据,汇丰银行目前在上海黄金交易所累计的成交量早已超过27.37吨,澳新银行累计成交量超过43.11吨,渣打银行累计成交量超过15.55吨。

值得注意的是,由于目前外资银行在中国境内黄金市场尚未被批准进行代理业务,境外的投资者还不能通过外资银行代理进行人民币计价的黄金交易,因此,现有的5家外资银行仅能以自营头寸在国内市场上用人民币开展黄金交易。

据记者了解,目前上海黄金交易所共有162家会员,其中,包括20多家境内金融类会员以及汇丰银行、渣打银行、澳新银行上海分行、瑞士信贷银行上海分行及加拿大丰业银行广州分行这五家外资金融类会员。除此之外,还有10多家境外银行和金商正在递交申请,通过获得上海黄金交易所牌照的方式在国内黄金市场进行交易。”上海黄金交易所相关人士表示。

上述人士指出,中国目前已经成为黄金消费大国,但是国内黄金市场一直跟随国际走势,是“影子盘”,缺乏自主定价权,随着更多的外资银行成为上海黄金交易所外资会员,参与国内黄金交易,将有效带动国内黄金市场流动性的提高,进一步打通国内国外黄金市场,提高国内金价联动性,有助于提升中国在国际黄金交易市场的地位和“话语权”。

# 审批改备案 券商集合理财彻底松绑

## 今后证券公司申请成立集合理财产品仅需事先告知证监会

证券时报记者 杜妍

**本报讯** 证券时报记者从相关渠道获悉,近期,证监会就《关于调整证券公司行政许可的工作方案》(以下简称《调整方案》)向各证券公司征求意见。《调整方案》拟将券商集合理财申报制度由审批制改为备案制。《调整方案》征求意见稿提出,拟取消证券公司集合计划的行政许可审批,而改为事前告知性备案。若这一方案得以实施,今后证券公司申请成立集合理财产品仅需事先告知证监会,且不以备案机关出具决定为前提,备案期限届满,备案机关不表示意见即视为同意。券商资管业务即将进入新纪元。

### 审批程序频频“松绑”

集合计划审批备案制酝酿已久。早在2008年,证监会主席尚福林就曾表示,将优化机构投资者结构,加大企业年金、社保基金和资产管理资金的规模,改变公募基金一枝独大的现状。”

2009年以来,监管层不断对券商资管业务加大扶持力度,在审批程序上频频“松绑”、“提速”。

2009年9月,证监会首先对券商集合产品的存续期和规模上限进行松绑,对成立两年以上的证券公司解除其新成立产品存续期及规模的限制,是否设置存续期由证券公司自己决定。

随后,又将审批时限提速到2个月。而实际上,证监会公布的《证券公司行政许可申请受理及审核情况公示》显示,集合理财产品审批,最短的从受理到批复只用了12个

工作日。

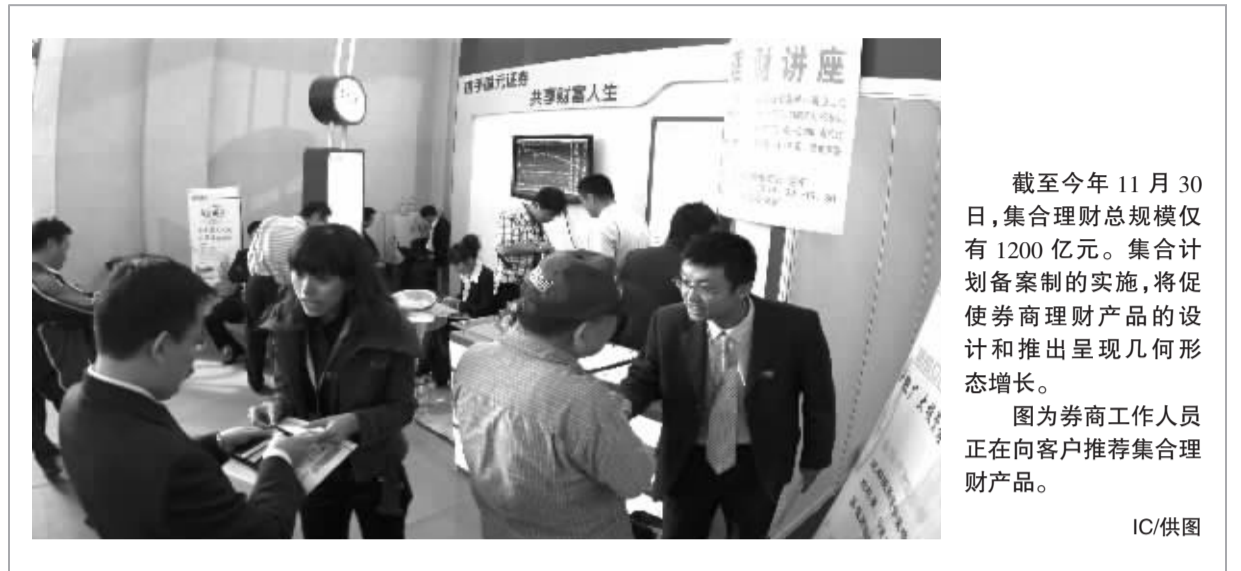
### 券商集合理财将飞速扩容

不少看到征求意见稿的券商都备受鼓舞。监管层大力推动券商集合理财,现在又要给我们彻底解放。”一位券商资管老总表示,我们对这个方案非常欢迎,希望很快能够实施。”

某大型券商资管老总分析指出,和信托产品一样,集合理财审批备案制并不是完全放开不管,还是会有相关细则出台,但是肯定会更加简便。”他说,预计对A类券商将会有所倾斜,那些业绩好的B类券商也将受益。”

朝阳永续的数据显示,目前已有50家券商参与集合理财,截至12月17日,公布净值的券商集合产品共有160只,其中小集合30只。今年成立了超过80只新产品,其中仅11月份就有18只产品同期发行。《调整方案》的公布将极大地给力已经陷入盈利瓶颈的各家券商,特别是在经纪业务因佣金战已陷入绝地的情况下,资管业务是券商可挖掘的最大宝藏。

据了解,目前上市券商中,华泰、光大等老资管品牌具有规模优势,而东方、浙商等非上市券商则借新型投资理念异军突起,虽然在收益上,集合理财已经逼近公募基金,但截至今年11月30日,集合理财总规模仅有1200亿元。集合计划备案制的实施,将促使券商理财产品的设计和推出呈现几何形态增长。2011年,或许正如某位资管老总预言的,是属于券商集合理财的一年。



截至今年11月30日,集合理财总规模仅有1200亿元。集合计划备案制的实施,将促使券商理财产品的设计和推出呈现几何形态增长。图为券商工作人员正在向客户推荐集合理财产品。 IC/供图

### 深发展行长理查德·杰克逊表示

## 深发展将如期完成与平安银行合并

见习记者 赵缙言

**本报讯** 昨日,深发展行长理查德·杰克逊在接受媒体采访时表示,在明年规定的日期前深发展与平安银行完成整合应该没有什么问题。之前中国平安高层表示,在今年9月份公布重大资产重组预案后,按照监管机构的要求,两行整合一年之内必须完成。

日前,关于深发展和平安银行的整合方案被深圳银监局退回的传言在坊间流传。对此,理查德·杰克逊表示,目前合并整合并没有结束,正在顺利进行,处于正常的监管审批阶段,在明年规定的日期前完成整合应该没有什么问题。未来将会继续优化发展两行的业务,相关业务也会及时公布消息。

此番回应是继本月18日并购双方发表澄清公告后,深发展行长首次对外表态。理查德·杰克逊说,今年深发展最重要的工作之一就是建设队伍,深发展和平安银行合并后将可以组建一个更有力的银行以及更大网络业务。

理查德·杰克逊称,供应链金融将是支撑该行未来发展的核心产品,随着资本约束缓解,同时借助平安集团的业务平台,未来该项业务将加速全面发展。

据介绍,供应链金融的核心在于

将核心企业的信用价值,转接给上下游众多的中小企业,提高供应链中小企业的信贷可得性,并降低融资成本,从而提升整个供应链的财务运营效率。复旦大学国际金融系主任刘红忠表示,除了解决中小企业融资难的问题外,银行加速发展该项产品主要是基于产品特性中的排他性,即一旦一家大型企业同银行合作后,银行有望控制整条供应链上的企业融资需求。

昨日,深圳发展银行与复旦大学共同签署了“供应链金融战略合作协议”,深发展每年将为复旦大学金融专业所开设的“供应链金融”研究提供专项课题研究经费。

# 广发投行业绩全面提高 质量提升成效显著

2010年,中小板和创业板新增上市公司数量均超过了100家,A股历史上从未有节奏如此频密的首发。

这种历史机遇令国内投资银行业迎来了再次繁荣。这一年,以广发证券、平安证券、国信证券、华泰联合证券、招商证券为代表的“华南五虎”迅速崛起,成为了2010年投行市场最大的亮点之一。

对于今年所取得的成绩,广发证券投行负责人透露,截至12月15日,广发证券在IPO承销、增发承销、债券承销、并购重组等投行业务收入和排名上均实现了大幅提升,预计全年取得承销收入可超7亿元。”

与此同时,广发证券狠抓投行内控内核制度,努力提升保荐代表人的执业水平和责任感,坚决杜绝“带着问题申报材料”的现象发生。

我们致力于打造精品项目和品牌项目,在严格的内控制度和内核程序下,只签字不干活”的保代在广发证券没有生存的空间。”广发证券投行负责人指出。

对于未来的发展战略,该负责人表示,广发证券将继续发挥在中小企业保荐承销市场优势的同时,将积极参与大型投行项目的竞争。

### 各项业务全面开花

2010年,对于广发证券而言,无疑是个不折不扣的丰收年。这一年,广发证券投行业务各个领域均取得了令业界瞩目的成绩。

据了解,在股票承销业绩方面,截至2010年12月15日,广发证券共完成23家企业的主承销工作,其中IPO20家(包括主板14家,创业板6家),再融资3家,尚有6个项目已过去会待发行。承销金额为180亿元。

据广发证券投行负责人透露,“全年承销费收入预计可以超过7亿元,较去年有较大幅度增长。”

在债券承销业绩方面,截至11月25日,广发证券共完成7个企业债券主承销项目(其中6个企业债券项目为联合主承销),募集资金81.5亿元。

兼收购业务方面,截至11月25日,广发证券共完成4个重大资产重组项目,1个新增股份换股吸收合并暨关联交易项目,完成项目家数排名全国券商第1名。

这些成绩的取得,一方面源于投行人员的不懈努力,另一方面也得益于公司以客户为中心的服务战略。”上述负责人表示,广发证券在综合管理部下设了战略客户部,专门负责对公司具有战略意义的重点投行业务的服务工作;此外,值得一提的是,资本市场部下设的客户关系管理群组亦为客户服务工作贡献巨大。

### 提升保代执业水准

今年以来,由于IPO项目申报过于集中,而审核资源相对有限,监管层开始重视保荐代表人的执业水准以及保荐职责。

对于如何保证保荐代表人的执业水平,广发证券投行相关负责人表示,公司相当重视提高保代及项目人员的执业水平,并形成了一套独特的机制。例如,构建了比较健全的组织架构,对每个投行项目都是多层次、流程化管理,项目运作的每个环节都有不同的人参与,以避免信息过分集中在某个业务人员手中,也保证了公司对项目情况有个基本把握,如果保代执业水准较低,公司也能很快发现并且纠正。”

此外,广发证券在保荐项目运作上的责、权、利划分比较清晰,对保代要求全程参与、全面负责,并且要求保代所在部门的负责人对项目执行情况负有督导责任。

广发证券还建立了比较健全的项目质量检查和评估制度,强调项目立项和内核会议的权威性,强调对项目立项意见和内核意见的落实,尤其是内核意见,不落实就不允许上报,杜绝“带着问题上报”的情况发生。与此同时,广发证券还建立了项目材料的质量考核评价以及相应的奖惩制度。

上述负责人表示,这些机制都保证了保代必须提高执业水准。此外我们也非常注重内部培训和案例积累,今后

我们还要继续加强投行知识管理平台的建设、维护和完善,编制和完善《投行业务操作手册》,为保代和项目人员提供一个比较好的学习平台。”

对于目前市场关注的保代不尽责问题,该负责人坦言,“这种情况在市场上确实是有,但是广发这种情况非常少,主要原因是三个方面:首先是跟广发的企业文化有关,我们历来强调项目人员的责任心和使命感,广发有一个比较好的传统;其次我们要求保代对项目全程参与、全面负责,保代必须参加立项会和内核会,要接受立项委员和内核委员的询问,这些都为保代提高执业质量提供了条件,也使得保代签字不干活”的客观条件不具备;第三个方面是,公司从相应的配套制度为保荐代表人履职提供了保障,也建立了比较行之有效的考核和奖惩制度,从机制上保障了保代的切实尽责。

到目前为止,广发的保代数量已有66名,相对于项目资源来说比较充足,客观上保代不干活也没有签字的机会。未来随着保代数量的增加,这种趋势会更加明显。”该负责人表示。

### 把握政策趋势

#### 选择优质项目

如何提高保荐成功率,是每一家投行都要认真研究的问题。广发证券的经验或许值得借鉴。

据上述负责人介绍,近年来,广发证券的投行项目在行业选择上有一定的倾向性,主要是倾向符合国家发展战略的行业,这些企业大多与产业升级、消费升级、现代服务相关,比如今年我们保荐的潮宏基、杰瑞股份、星网锐捷、国星光电、汤臣倍健都属于这一类,从一定程度上说,这些企业更容易得到监管部门和投资者的认可。”

该负责人表示,对于这些企业,我们觉得最重要的是要有战略性的眼光,与企业有一个比较充分的沟通,对企业过去发展和未来规划有一个比较好的提炼,让投资者能够理解企业的竞争力和成长性。比如我国人均可支配收入已超过3000美金,正处于消费升级

的关键阶段,我们保荐的汤臣倍健正是在这种背景下快速成长起来的,我们在企业发展早期抓住了这个时代的特点,也抓住了与企业共同成长的机会。”

以刚刚登陆创业板的汤臣倍健(300146)为例,该项目发行价达110元/股,创出创业板发行价新高,引起了市场的广泛关注。

据了解,汤臣倍健是我国膳食营养补充剂非直销领域的龙头企业,主营全系列的膳食营养补充剂产品。广发证券投行人员在2007年底就进场与企业开始接触,当时汤臣倍健的税后利润只有1,200万元,但是广发证券经过尽职调查之后认为这个行业符合国家消费升级战略,未来发展空间很大,但市场却非常分散,汤臣倍健能做到行业前列,与其长期的战略发展眼光,以及坚持不懈地在品质、渠道和品牌方面的长期积累有很大关系。

广发证券花了近1年时间对该企业进行规范和重组,并且在企业发展的每一个关键步骤都给予及时的指导或建议。2010年8月,汤臣倍健聘请姚明作为形象代言人,标志着汤臣倍健开始向大众知名品牌转变。今年前三季度,汤臣倍健就实现了7,200万税后利润,比当时广发证券与其接触的2007年全年翻了6倍。

今年12月我们组织汤臣倍健高管进行路演的时候,受到了机构投资者的热捧,甚至一些机构开玩笑说,请该公司路演时带上POS机,因为基金经理都是过劳一族,最需要补充营养。”广发证券投行负责人表示,“我们花了3年时间将汤臣倍健项目做上市,项目组进场的时间早,问题解决的彻底,尽职调查也很充分,最终结果是投资者给予了高度评价,募集资金总额超过15个亿,也超出了我们的预期。我们作为保荐机构,很感谢投资者的认可,作为企业的长期合作伙伴,未来也会跟进募集资金的使用,争取为投资者带来更好的回报。”

### 拒绝低价恶性竞争

近年来,具备保荐资格的券商已由



多年来,广发投行成功保荐了一大批优秀企业上市,丰富的保荐承销经验获得了企业的高度认可。

60余家增加至71家,行业竞争日益激烈,部分投行甚至不惜低价抢项目。

针对这种现象,广发证券投行负责人表示,“目前行业内仍有71家保荐机构,但根据我们统计,有少部分机构全年1个项目也没有,这说明了收费因素只在投行项目承揽中占据次要的因素。广发证券投行业务的收费在业内处于中等偏上的水平,我们认为,投行项目的运作具有很强的个性化因素,投行业务的核心竞争力主要体现在一支队伍的专业水平、敬业精神以及投行队伍的协作和配合能力。多年来,广发证券也是不断在上述几方面进行强化。因此,未来我们不会采取低价倾销策略承揽项目,我们会不断通过实际项目的成功运作,在市场上赢得口碑,提升广发投行在市场上的品牌地位,提升广发稳健、规范的市场形象,最终通过为客户提供优质的服务作为承揽项目最主要的手段。比如,今年我们在资本市场部下设了客户关系管理群组,专门维护与投行客户之间关系,这也是我们最新为客户提供优质服务的手段之一。”

另据了解,广发证券还设立了投行战略客户部,专门参与大型投行项目的承揽与承保。

该负责人表示,总体上,我们在大型投行项目上有一些成功的经验,但与市场上在大项目上有传统优势的国资背景券商还有差距,未来我们会继续积极参与大型项目的承揽与承保,继续积累经验,通过长期、优质的服务建立和维护与战略客户之间的关系,通过专业服务和敬业精神争取在投行大型项目中赢得一席之地。”(CIS)