

国元证券 拟增资直投子公司

证券时报记者 罗克关

国元证券今日发布董事会决议公告,同意向国元股权投资有限公司增资5亿元人民币,授权该公司经营层根据直接业务发展的需要,分两次(第一次3亿元、第二次2亿元)具体实施增资。

此外,该公司还审议通过《关于公司全资子公司国元股权投资有限公司发起设立“国元股权基金管理有限公司”的议案》。同意公司全资子公司国元股权投资有限公司发起设立“国元股权基金管理有限公司(暂定名称)”,注册资本1亿元人民币,国元股权投资有限公司出资不超过9000万元人民币。

交通银行预计 2月份CPI将达4.6%

证券时报记者 罗克关

交通银行营销中心昨日发布报告称,受多方因素影响,2月份居民消费价格指数(简称CPI)将较1月份有小幅下降,预计同比增幅将为4.6%左右。

交行表示,根据农业部 and 商务部监测数据,春节过后食品价格有所回落,特别是蔬菜价格回落幅度较大。同时2月份翘尾因素相比1月份也将下降。

中信上海分行建立 小企业批量开发模式

证券时报记者 赵缙言

中信银行上海分行昨日表示,已经初步建立了小企业金融集约化批量开发模式。该模式以重点搭建外部合作平台为抓手,建立了地方政府、专业市场、商会协会、产业园区、担保公司、小额贷款公司等合作平台。

小额贷款公司平台方面,该行上海分行已与14家小贷公司开展授信业务2.25亿元。在专业市场平台方面,基于大型专业钢材市场,创新建立了“银行+担保+市场+客户”的四方合作模式,已作为总行首批小企业金融业务成功典型案例在全行范围内推广。

创新业务将成 证券行业现金牛

证券时报记者 默然

日前,华泰联合证券发布报告撰文指出,证券行业在“十二五”期间将会呈现传统业务逐步成长、创新业务成为现金牛、券商差异化竞争明朗等三大变化。

报告认为,“十二五”期间国内要推动券商创新发展,将允许证券公司引入股票期权、员工持股或管理层持股等激励机制;将对运作规范的券商放行衍生品交易业务,沪深交易所实行备兑权证已悄然启动;积极引进国内产业资本和金融资本进入证券行业,支持券商组建证券金融控股集团;鼓励外资以合资形式进入证券行业,逐步放开合资企业的股权比例。



存款年”银行玩着花样拼创新

对银行来说,2011年存款压力显然要大于贷款,存款已成为银行创新的重点领域

证券时报记者 唐曜华

过去几年银行贷款产品创新曾经层出不穷,而2011年对银行来说,存款的压力显然要大于贷款,银行创新的重点已明确转向存款等负债类产品。

创新重点转换

近日,光大银行宣布推出阳光加息宝,宣称可时刻保持存款收益最大化。

根据产品介绍,每逢央行加息该理财账户可自动测算转存是否划算,若实际存款天数小于智能存款天数,则可在利率变动当天自动按新利率转存,否则保持原账户不变。这对于辛苦排队转存的客户群无疑具有吸引力。

广东发展银行也在今年1月份对“定活理财”业务进行了升级,升级后的定期活期业务可实现提前部分支取。如果活期账户余额不足导致扣款不成功,可从定期账户中扣划一部分视作部分提前支取。

目前,大多数银行均推出了定期活期灵活转变的业务,智能通知存款业务更是成为银行力推的品种。每逢假期银行常常以短信轰炸方式提醒客户将证券保证金账户资金转向储蓄账户,办理智能通知存款业务。平安银行更通过与平安证券合作,客户在不划转的情况亦可获得1.39%的年化收益率。

除此以外,银行还普遍通过推出存款替代型理财产品来吸引存款资金,开放式理财产品、滚动发售型理财产品就属于此类产品。开放式理财产品不仅可随时申购赎回(工作日),而且理财收益可随加息、市场资金面情况而浮动。比如兴业银行一款开放式理财产品的收益率就参照3个月定期存款利率。

银行如此重视负债产品的创新在

过去几年并不多见。此前银行大多将创新重点放在贷款产品上,比如按揭贷款业务曾一度成为银行创新领域的业务领域。

2011年成为存款年

国信证券在银行业2011年投资策略报告中指出,2011年由于明显的负利率,加上货币供给增速下降,吸存能力的重要性大幅上升,吸存能力的高低将成为决定2011年银行业绩分化的主要因素。

2011年伊始,即有多位银行人士向记者坦陈,存款压力较大。多家银行在给分行分配贷款额度时采取存款和贷款挂钩的方式,规定存款增长多的分行才能分配到更多贷款额度。

主要是多次上调存款准备金率以后,银行的贷存比状况更为紧张,只能采取量入为出的办法了。”某股份制银行公司业务部人士称。

而这种分配标准也影响到银行基层员工。“我的客户经理说要先存一笔定期存款,才能尽快获得贷款。”一位准业主近期无奈地告诉记者,“我要有那么存款,还贷款干吗?”

民生银行调整再融资方案:A股可转债加H股增发

证券时报记者 许韵红 马晨雨

日前,民生银行发布公告,决定对再融资方案进行调整,把A股非公开发行的原方案调整为A股发行不超过200亿元人民币的可转债加H股增发的新方案。

2月25日,民生银行董事会审议通过拟发行总额A股发行不超过200亿元人民币的可转债,在转股期间可转换为民生银行A股股票,该可转债及未来转换的A股股票将在上海证券交易所上市。民生银行此次



可转债期限为6年,转股期自可转债发行结束之日满6个月后的第一个交易日起至可转债到期日止。可转债的初始转股价格不低于公布募集说明书之日前20个交易日民生银行A股股票交易均价和前一个交易日民生银行A股股票交易均价。

如果在这20个交易日发生因除权、除息引起股价调整的情形,则对调整前交易日的收盘价按经过相应除权、除息调整后的价格计算。

民生银行本次发行的A股可转

债所募集资金在扣除发行费用后,用于补充附属资本。在可转债持有人转股后补充核心资本。

此次董事会会议同时审议通过拟向境外投资者发行并在香港联交所的主板挂牌上市的面值为每股人民币1.00元的H股。此次H股发行的总量不超过1,650,852,240股,占目前民生银行H股总股数的40%。在发行前,如因派送股票股利、转增股本等情况,使民生银行股本发生变化,此次H股发行总量的上限按变化后的发行在外的H股总股数的

40%确定。民生银行此次H股发行募集的资金在扣除相关发行费用后,将全部用于补充核心资本。

此外,民生银行昨日还举行了投资者网上交流会,公司董事长董文标和各位高管就投资者的问题进行了耐心的回答。董文标表示,中间业务这几年有大幅提高,银信合作相关政策出台后,公司采取积极措施进行应对,通过中间业务收入来源多元化保证中间业务的持续增长,未来公司还将在高收益业务领域进行积极探索,创造中间业务收入新的增长点。

首份上市券商年报亮相 兴业证券去年净赚7.87亿元

证券时报记者 罗克关

兴业证券今日披露了2010年年报。数据显示,兴业证券2010年实现营业收入27.38亿元,较上年下降了11%;营业利润11.93亿元,较上年下降了27%,归属于上市公司股东的净利润为7.87亿元,较上年下降了32%。

兴业证券称,公司经营业绩下滑主要受市场环境变化和证券行业竞争加剧、佣金费率快速下跌的影响所致。

2010年证券市场震荡下跌,公司自营业务收入和利润同比大幅减少;同时,受新设营业部快速增加的影响,传统经纪业务竞争惨烈,股票基金交易佣金费率快速下降,出现增量不增收的窘境。

年报显示,兴业证券2010年经纪业务实现14.4亿元营业收入,较上年下滑22.82%;自营业务实现1.8亿元营业收入,较上年下滑59.55%;投行业务实现营业收入2.4亿元,较上年大增263.94%;资产管理业务实现营业收入5621万元,较上年亦大增93.59%。

截至2010年,兴业证券总资产

为305.37亿元,同比增加51.47亿元,增长20.27%。

年报显示,兴业证券2010年末归属于母公司的股东权益为83.96亿元,同比增长65.89%。2010年母公司净资产为65.36亿元,较2009年末增长72.58%,母公司净资产与净资产的比例为80.67%。

年报称,2010年兴业证券进一步加大了对直接投资、期货及IB业务、融资融券、股指期货等创新业务的资源投入。2010年5月,兴业证券直投业务子公司兴业创新资本管理有限公司正式成立,注册资本1亿元,2010年12月完成增资1亿元,股本规模达到2亿元,并完成了2个项目的股权投资。

2010年,兴业证券控股期货公司兴业期货注册地迁福建省福州市,完成增资1.9亿元,增资完成后注册资本达到3亿元。

截至2010年末,兴业期货客户保证金总额达到10.48亿元,同比增长106%。此外,兴业证券2010年11月25日顺利获得融资融券业务试点资格,截至2010年末,公司已完成30名客户的开户工作,客户平均融资额28.97万元。

净资本约束下 期货公司演绎各自活法

证券时报记者 游石

一些期货公司在劝客户出金,一些期货公司在高息冲权益,一些期货公司老总又突然离职,三幅图景交错在一起,折射出股指期货上市近一年来的行业状况。数据显示,2010年国内期货市场客户资金总额突破2000亿元,创下历史新高,然而上述状况的出现,又从侧面反映出当前国内期货业的贫富不均和激烈竞争。

据了解,受股指期货推出和全球通胀环境的影响,去年国内期货市场资金大幅增加,一批根基牢、发展快的期货公司从中受益,但同时也受到了公司净资本规模的限制:不少期货公司客户保证金比率屡屡触及7.2%的预警线,甚至逼近6%的监管红线。为满足净资本对业务规模的要求,一些公司采取了“两手抓”的策略:一方面增资扩股,仅去年5月-8月期间,共有7家期货公司合计增资近15亿元;另一方面也劝部分资金大户暂时出金。

有些客户把钱放这里,交易量却不大,反而占用了公司总权益

为满足净资本对业务规模的要求,一些公司不得不劝部分资金大户暂时出金。另一些期货公司却担心保证金不足,被迫在市场上高息买资金冲权益,以润色年度报表。

额度,在这样的情况下,公司更喜欢能够创造手续费的客户。”期货公司结算人员如是称。

与之相比,另一些期货公司的处境却显得尴尬,由于担心保证金不足,引起股东对市场占有率和经营能力的怀疑,有些公司被迫在市场上高息买资金冲权益,以润色年度报表。据了解,去年年底,就有公司搞突击入金,高额返奖的活动,以开户入金100万元为起步标准,不用交易,2天后资金可取出,即退还给出让者千分之一的利息,折合成年率为18%。

去年底银根紧缩,银行也在外面抢资金,期货公司不出高价很难拿到资金。另外,为了做账,这些奖励是以购物卡的形式返还客户的。估计今年公司还可能继续搞类似的活动。”有期货公司人员告

诉记者。

不过,在《期货公司分类监管规定》中,对期货公司市场影响力指标进行加分,主要考核其上一年度日均客户权益总额在行业中的排名,上述高息冲权益的短期行为,很难对期货公司分类结果构成实质影响。

另外,近期有关南方某大型期货公司高层变动的消息在行业内流传,据称,由于公司管理层和董事会意见不合,该公司副总已跳槽到另一公司,总经理也有离职意向。无独有偶,上海、广东也传出有公司一把手变动或即将变动的消息。

业内预计,在股指期货上市即将满一周年之际,随着2010年期货公司财务报表和排名的出炉,期货业可能发生第二波人事地震。

上一波是发生在2006-2008年券商大规模收购期货公司的背景下。

金融创新给力“三农”业务发展

——四川分行成功注册发行新希望集团有限公司中期票据

2010年,由中国农业银行担任独立主承销的新希望集团有限公司30亿元中期票据项目成功注册;同时,本次中期票据是首次以创新方式采用3+2期限结构化设计成功注册的5年期中期票据项目;截至2010年末,该项目已经成功发行两期,为企业募集资金20亿元。该项目是农业银行独立承销的首笔“三农”和民营企业中期票据,这不仅是一次金融创新,更彰显了农行人“服务三农”的经营理念,产生了良好的经济和社会效应。

新希望集团是国家农牧产业化龙头企业,其产业链覆盖了饲料、养殖、肉制品加工、乳制品,生产的产品做到了从

田野到餐桌”,在业内具有广泛的知名度和影响力。该企业一直也是农行四川分行、农业银行总行级重点客户;长期以来农业银行利用其雄厚的资金实力,覆盖全省的网点渠道,以及长期服务三农的专业,为新希望集团提供了贷款、存款、结算、国际贸易、现金管理、理财等全方位的金融服务。而此次中期票据的成功注册发行进一步扩大了双方的合作领域和范围,银企双方的合作步入新的阶段。

此次中期票据项目的营销、运作,到最后成功注册发行凝聚了农行人辛勤的汗水。自项目营销工作启动以来,四川分行党委给予了高度重视。在项目营销过程中,该行精心准备、沉着应对,

以极佳的现场表现脱颖而出,独家获得项目的主承销商资格。项目正式运作以来,省分行专门组建了项目领导小组、项目运作小组、授信小组、承销小组以及项目支持小组,整个项目团队分工明确,并制定了详细的项目工作计划表。团队以极高的效率完成了项目策划、尽职调查和发行文件制作,高质量完成了项目募集说明书、项目特别授信报告,并积极与评级公司、律师事务所等中介机构保持良好的沟通。

此次中期票据项目的成功注册发行也是农行上下联动、交叉营销的成功典范。由于该项目政策性强,审核程序多、规范化要求高,加之本次项目是该行独

立承销的期限最长、金额最大的民营中票项目,运作难度明显大于其他项目。为此,总行专程派出两位专家牵头负责项目运作,省分行、二级分行和经营行联合抽调精干力量共计8人组成运作小组,团队采取封闭式运行,日均工作达十多个小时;项目上报后,该行四次派员跟踪、协调审批流程、补充完善申报材料,在透过总行管道积极与交易商协会沟通的基础上,还积极向人行成都分行汇报、争取重视,确保项目在最快时间内成功获准发行。

此次中期票据的成功注册发行给新希望集团有限公司带来良好的经济和社会效应。在信贷利率持续走高、信贷额度

逐步收缩的形势下,农业银行通过债务融资工具承销发行30亿元中期票据,给新希望集团注入急需的资金。公司将募集的资金主要用于其农牧业新上及技改项目,包括其在贵州、四川、甘肃、江苏的畜禽、水产饲料项目,在安徽、四川的奶场建设及乳制品加工项目,有力的支持了其农牧产业链条的扩张;此外,公司还使用中期票据所募集资金偿还了部分成本较高贷款,节省了财务费用,降低了财务成本。此外,此次票据发行采用无担保方式,并是西南地区第一个、全国第二个在银行间市场发行债务融资工具的民营企业,极大的提升了企业社会形象,得到了银行间市场众多投资者高度认可。

辛勤的付出也带来丰厚的回报,此次中期票据的承销发行为农业银行带来良好的经济效益。同时,新希望30亿中期票据的成功发行在四川省内也产生了深远的社会效应。2010年4月,在该项目注册成功之后,中国农业银行与新希望集团在成都签署了中期票据发行的合作协议,得到省内政府部门领导、企业家群体的广泛好评和热烈反响。四川分行更以此为契机,加大业务推广力度,2010年成功营销了多个客户的债务融资工具的承销和发行,进一步树立了农行人投行业务的品牌形象、促进该行的经营战略转型。