

广发银行更名换标 预计明年完成首发

证券时报记者 罗克关

广东发展银行日前在广州宣布,正式将原注册名称“广东发展银行股份有限公司”更改为“广发银行股份有限公司”,简称“广发银行”;英文名称则变更为“China Guangfa Bank”(中国广发银行)。记者获悉,在完成更名换标仪式之后,广发银行亦于昨日正式启动了IPO(首发)上市主承销商的遴选,上市进程开始步入快车道。

广发银行人士昨日表示,当日进行的程序是“各主承销商递交竞标材料”。该人士称:“年内上市的窗口时机是不错的,我们会争取在此期间登陆A股市场。但如果整套流程需要一定时间,也不排除在明年才能实现IPO。”而据有关媒体报道,广发银行目前的初步计划是同时登陆A+H股市场,但最终上市路径仍需依据监管部门审批意见,融资规模将按照该行在2014年之前无需再融资的资本补充目标拟定。

记者了解到,截至2010年末,广发银行累计实现净利润61.89亿元,增幅达82.73%;每股净资产达到2.78元,每股收益达到0.46元,连续4年盈利。2010年该行完成了150亿元增发,截至去年年底,广发银行资本充足率及核心资本充足率为11.02%、8.3%,分别较去年初增加2.04个百分点和2.68个百分点。

汇丰银行认为 中国通胀有望在年中见顶

证券时报记者 赵绪言

日前汇丰银行在上海举办财富论坛。汇丰银行中国区首席经济学家屈宏斌预计,二季度还会2次上调存款准备金率,以及实施1次25个基点的加息。年中左右通胀的压力将会见顶回落。

屈宏斌表示,通胀压力在目前并没有得到明显缓解,虽然货币增速放缓,经济在降温,但通胀压力还在不断上升。3月份CPI指数将会回升到5%以上,眼下认为调控可放松还为时尚早。未来三个月,如果政府决策层不受到其他因素的干扰,集中力量、一心一意实施紧缩性的政策,到下半年有望控制通胀,预计6月份左右将会出现通胀压力见顶回落。到今年年底,CPI升幅有望降至4%以下。同时,抑制输入性通胀最有效的办法还是收紧信贷政策,使中国过热项目恢复到正常的水平,这对抑制输入性通胀更有作用,也有助于抑制全球通胀。

交行获准 在美设立第二家分行

证券时报记者 刘晓晖

美联储日前正式批准交通银行在旧金山设立分行,经营批发性商业银行业务。交通银行旧金山分行是美联储自金融危机爆发以来批准设立的第一家中资银行在美机构。

据了解,交通银行自1991年设立纽约分行以来,已在美经营近20年。旧金山分行设立以后,交通银行在美国的业务范围将覆盖东西海岸,可更好地服务于中资企业的“走出去”战略,为中美经贸往来持续扩大提供一流的金融服务。目前,在国际化方面,交通银行在境外已设立香港、纽约、东京、新加坡、首尔、法兰克福、澳门和胡志明等8家分行,在伦敦、悉尼、台北设有3个代表处。

北京银行携手节能协会 开展战略合作

北京银行日前与中国节能协会节能服务产业委员会(EMCA)在北京签署战略合作协议,双方将充分发挥各自优势,共同搭建节能融资服务平台,以加大对节能减排领域的融资支持力度。根据协议,未来5年内,北京银行将为EMCA会员企业提供意向性授信100亿元,约形成节能能力560万吨标准煤,实现年减排二氧化碳1400万吨。(刘杨)

平安信托推出 个性化资产管理业务

证券时报记者日前获悉,平安信托公司依托信托平台的优势,配合创新的资产管理服务,推出了平安财富资产管理业务,核心投资组合包括了固定收益类、股票及股票型基金、阳光私募TOT(信托中的信托)、房地产信托基金、PE(私募股权)等投资品种,以满足高端客户的全方位财富管理需求。(陈承)

券商吃饭靠天难 收入格局演变快

创新业务将推动证券公司实现超常规发展

在经纪业务收入占比连续下滑同时,投行业务呈现跨越式发展,收入占比由2008年的8.49%上升至2010年的14.2%。现在券商普遍采用“保荐+直投”模式带来的投资回报率也在逐年上升。

证券时报记者 桂衍民

71.84%、69.23%和56.8%,这是三年来经纪业务收入在国内券商总收入占比的变化。这反映国内券商“靠天吃饭”的传统模式弱化的同时,投行等业务在券商业务构成的分量日益凸显。此外,在资管、直投等业务的推动下,券商将迎来超常规的发展机遇,业务收入构成将进一步演变。

经纪收入占比持续下滑

中国证券业协会公布的数据表明,最近3年里,券商经纪业务收入占比在加速下滑,由2008年的71.84%降至2009年的69.23%,再降至2010年的56.8%。

数据显示,106家证券公司去年实现营业收入1911.02亿元,其中证券经纪业务及服务净收入1084.90亿元,占比为56.8%。而在目前已披露2010年财务报告、且有可比口径的55家证券公司中,去年代理买卖业务净收入在营业收入中的占比平均为54.54%,低于56.8%的行业整体水平。

整体而言,上述55家券商,代理买卖业务净收入在营业收入中的比重低于行业56.8%整体水平的有20家,代理买卖业务净收入占比高于50%的有44家,占比低于50%的有11家。

单家公司而言,在55家券商中,代理买卖业务净收入占比最低的为瑞银证券的17.39%,其次是平安证券的25%,第三是第一

创业证券的25.66%。代理买卖业务净收入占比营业收入最高的为深圳某中型券商,该比例竟然高达116.17%。

业务格局持续演变

在经纪业务占比连续下滑同时,投行业务呈现跨越式发展,收入占比由2008年的8.49%上升至2010年的14.2%。即使在2009年,投行业务收入占比也达到了7.39%。

已披露2010年财务报告、且有可比口径的55家券商中,最高的平安证券达63.18%,其次为是瑞银证券的49.13%,证券承销业务净收入占比在20%以上的券商除了上述两家外,还有4家,分别为中银国际的40.5%、第一创业证券的31.98%、民生证券的24.26%和国信证券的22.88%。

除投行业务的爆发改写券商业务格局外,现阶段正在开展的资产管理、“保荐+直投”、新三板扩容、对冲基金和“融资融券+转融通”等新业务也将给券商带来“超常规”发展机会。以资产管理为例,去年下发的《关于调整证券机构行政许可的工作方案》征求意见稿显示,监管层拟将集合计划改为事前告知性备案,这意味着集合资产集合扩容将驶入快车道。而去年的数据显示,去年资管收入占比已从2009年0.78%上升到了1.14%。

同时,现在券商普遍采用“保荐+直投”模式不仅使得上市公司数量不断增加,带来的回报率也在逐年上升。相关数据显示,去年“保荐+直投”上市公司数量达10家,平均回报率为3.8倍。而今年年一季度已有7家“保荐+直投”公司上市,平均回报率已升至4.68倍,最高回报率甚至达7.43倍。

而作为监管部门今年的重点任务之一,新三板扩容已如箭在弦。新三板的扩容,不仅会给券商投行的承销发行、兼并收购业务、直接投资业务等带来巨额增量,还会让券商直投业务进一步蓬勃发展。

券商直投今年投资回报率5.4倍

今年以来其投资项目过会或首发数量,已逼近过去两年之和

见习记者 曹攀峰

继去年大放异彩之后,今年以来,券商直投项目IPO(首次公开发行)数量大幅攀升,投资回报率仍居高位。

截至4月10日,今年以来在16家过会或实现IPO公司中出现的券商直投身影,数量直逼过去2年券商直投参股IPO项目数的总和。统计显示,今年已上市的9个IPO项目将为4家券商带来9.8亿元账面浮盈(按发行价计算),平均投资回报率高达5.4倍。

项目数赶超前两年总和

4月7日,由广发证券保荐的纳川股份登陆创业板。广发证券直投子公司广发信德于2009年8月,出资1548万元获得纳川股份400万股,按31元的发行价计算,广发信德浮盈1.08亿元,投资回报率高达7倍。

自2009年来,券商“保荐+直投”模式所创造的高收益率受到人们关注。今年以来,“保荐+直投”继续演绎疯狂。纳川股份已是今年以来

第8个此类项目。清科研究中心数据显示,截至4月10日,今年以来已有9家被券商直投子公司参股的企业IPO上市,占今年以来全部IPO上市企业总数的10.7%,其中8个IPO项目采用了“券商+直投”模式。

除上述已上市项目外,据证券时报记者统计,截至4月10日,仍有7个已过会项目隐现券商直投子公司身影。其中,由中信证券保荐的浙江开山、九牧王,中信证券直投子公司金石投资分别于2009年12月和2010年3月向这两家公司注资;由广发证券保荐的鸿利光电和林洋电子,广发信德分别于2010年3月和6月向这两家公司注资;由平安证券保荐的通达动力和贝因美,平安财智分别于2009年8月和2010年3月向这两家公司注资;由海通证券保荐的闽发铝业,海通开元于2010年向其注资。

清科研究中心数据显示,2009年和2010年两年,共有18家有券商直投子公司背景的公司实现IPO。然而今年以来,仅仅三个多月的时间,券商直投子公司投资的企业中,就有16家过会或成功IPO。

券商直投今年一季度投资浮盈概况

上市时间	公司名称	直投公司	保荐人	入股时间	入股金额(万元)	浮盈(万元)	投资回报率(倍)
2011.1.7	安居宝	广发信德	国信证券	2009.12	800	4100	5.1
2011.1.7	恒泰艾普	金石投资	中信证券	2009.11	2400	8177	3.4
2011.2.15	中海达	国信弘盛	国信证券	2009.4	1537	10707	7.0
2011.2.15	腾邦国际	国信弘盛	国信证券	2009.6	1600	7160	4.5
2011.2.22	东软载波	金石投资	中信证券	2009.12	2000	10435	5.2
2011.3.2	顺荣股份	国元股权投资	国元证券	2009.6	2036	10039	4.9
2011.3.1	张化机	国信弘盛	国信证券	2009.4	4620	22033	4.8
2011.3.16	维尔利	国信弘盛	国信证券	2009.12	1890	13905	7.4
2011.4.7	纳川股份	广发信德	广发证券	2009.8	1548	10852	7.0

注:浮盈以上市公司发行价为基础计算。

曹攀峰/制表



国内券商收入结构仅堪比美国37年前

证券时报记者 邱晨

国内券商靠天吃饭的格局还在延续,而这一现状与上世纪70年代美国的证券公司如出一辙。两者之间的差距足足有38年。

经纪业务中美对比

2010年,国内券商经纪业务、投行、资管和自营的收入占总收入的比重分别为56.8%、14.2%、1.1%和10.8%,这一收入结构与1973年的美国基本相似,当年美国投行上述各项业务收入的占比分别为56%、9%、10%和8%。

1973年石油危机爆发后,美国遭遇经济困境,其投行不得不依赖交易佣金收入过日子。但仅仅经过十年发展,美国投行的收入结构就发生了重大变化。1983年,经纪业务占美国投行的收入比重降至28%,投行、自营、资管业务则分别上升至12%、26%、24%。2009年美国投行

的收入中,经纪业务收入仅占7%。

与2009年相比,国内券商的收入结构也正在经历一场看得见的变革。根据证券时报的统计,在经纪业务收入占比上,2010年国内券商56.8%的占比,已较2009年的69.2%下降了12个百分点。同时,自2008年伊始的新一轮佣金战,也将各家券商逼上业务创新、加强服务之路。

与美国相比,目前沪深两市股票账户总数为15802.13万户,实际股民人数还不到总人口的一成,而在当今美国已有超过50%的家庭在股市中有投资。对此,多位券商分析师表示短期内国内的经纪业务仍有较大的市场拓展空间。不过,宏源证券分析师黄立军表示,即使券商通过增值服务来加强经纪业务,但提升服务的同时必将带来相关成本的增长,因此券商经纪业务收入增长很难有大的突破。

投行业务率先发力

值得注意的是,去年国内券商资

管业务收入仅为21亿元,占比约1.1%。而自上世纪90年代起,资管业务已经成为美国投行收入结构中最主要的一部分,占比一直在40%左右。对于我国券商,已启动多年的资管业务占整体收入比重极为有限,多年来对券商业绩的贡献有限。

对此,上述分析师表示,随着我国券商集合理财产品申报制度由审批制改成备案制,资管业务将进入高速增长期。

相对于经纪业务和资管业务的困境,去年成为全球第一的我国IPO市场造就了券商投行业务的快速崛起。2010年券商承销收入比重由2009年的7.4%大幅上升至14.2%。

资料显示,从美国同行的投行业务收入结构来看,传统的证券承销业务的比重一直在下降,而收购兼并和私募配售等相关收入比重在上升。而我国券商主要靠IPO承销收入,但随着市场的发展,并购等新业务的开展将进一步拓宽投资银行业务收入。

■克观银行 | Luo Keguan's Column |

体验私人银行 “在岸”服务模式



值得注意的是,中国内地的财富管理市场正随着第一代富豪的逐渐老去而发生变化,他们所积聚的财富正以惊人的速度转移给下一代。

证券时报记者 罗克关

两周前证券时报记者在香港参加瑞银亚太区记者论坛,得以近距离体验所谓的“在岸”私人银行服务模式。

和传统商业银行业务类似,私人银行的业务也有“在岸”和“离岸”之分。两种模式针对的客户基本相同,但满足的需求却不同。“在岸”模式下,客户的资产配置更加本土化,其财富积累的方式以本土市场为主。这种情况下,银行需要具备充分的本土化经验,对本土市场的金融环境以及产业投资环境烂熟于心。而“离岸”模式下,客户的需求则变得更加复杂。有的是为了寻求避税和遗产继承的方便,有的是将资产从产业转向金融,还有的是随着家族的开枝散叶,“富二代”们散落地球村的各个角落,这

也会带动客户资产的跨境移动。

在瑞银亚太区主席暨首席执行官尹致源看来,目前包括中国市场在内的整个亚太区市场,私人银行的主要服务模式都将是“在岸”模式。尹致源的理由是,目前亚太区正处于经济快速成长期,私人银行所服务的客户大多是产业领域的第一代富豪,这些客户最关心的问题往往并非私人银行给他们带来多少财富增值。“这些客户管理私人财富的核心诉求有两个,一是财富的继承,二是家族的传承。”尹致源认为。

从银行业务的角度来看,财富的继承主要涉及税法、公司法以及产业和金融等领域。私人银行所提供的服务,已不局限于私人财产的管理,还需要更深入客户所处的行业,提供股权结构、套利收入、管理咨询等方面的专业服务。而家族的继承含义就更宽泛,其中既涉及子女教育、家庭决策管理等领域,也涉及为家族后代对财富的支配和使用提供咨询意见等等。例如,在瑞银亚太区的私人银行部门中,就有一个团队专门为为客户提供免费的专业慈善服务,它指导有志于慈善的客户如何设立并运作慈善基金。

值得注意的是,越来越多的内地银行已经注意到市场的这一特点,一些外资银行在内地的私人银行业务已高调喊出了“本土化”和“在岸”的口号。如果仔细观察,可以发现中国内地的财富管理市场正随着第一代富豪的逐步老去而发生变化,他们所积聚的财富正以惊人的速度转移给下一代。同时,随着中国金融和产业市场的逐步升级和开放,财富管理的工具和手段也将在未来变得更加丰富。