

陈文辉:银保双方要审慎选择合作对象

证券时报记者 徐涛

日前,在中国保监会、中国银监会联合召开的贯彻落实《商业银行代理保险业务监管指引》视频会议上,保监会主席助理陈文辉表示,要进一步规范银保合作,银保双方要审慎选择合作对象,落实总部签订合作协议制度,保持双方合作关系的稳定性。

陈文辉强调,保险业要深入领会《指引》精神,在规范银保合作的同时,要促进银保业务转型和结构调整,大力发展与银行储蓄形成互补的风险保障型和长期储蓄型保险产品。

另外,要防止商业贿赂、恶性竞争等市场风险;强化总部管控责任,建立银保业务财务独立核算机制,加强代理费用集中管理。”

陈文辉表示,加强银保监管合作,建立联合检查制度,统一对违法违规行为的查处标准,引导银保销售模式平稳转型。

华夏银行每10股派2元

华夏银行日前发布的2010年度利润分配方案实施公告显示,该公司将以总股本49.91亿股为基数,每10股派发现金红利2元(含税),扣税前每股现金红利0.2元,扣税后每股现金红利0.18元,共分配利润9.98亿。股权登记日为4月20日;除息日为4月21日,现金红利发放日为4月25日。(曹攀峰)

保障房项目成为今年信托新投资重点

展恒理财日前发布的分析报告认为,今年许多保障房开始动工建设,此类风险比较低的基建类项目成为了2011年固定收益类信托的投资重点。

比较2009年、2010年、2011年一季度,变化最大的是房地产固定收益类信托,固定收益类信托一般集中在一年到两年时间,近段时间房地产打压政策使部分信托公司认为,目前地产类信托业务资本风险计量系数比较高,这也导致了目前房地产类信托整个占比都在逐年缩水。(许岩)

西南证券获准设立两家营业部

西南证券日前公告称,关于与国都证券的重大重组事宜,该公司正与相关各方就重大重组方案细节进行磋商和完善,公司股票继续停牌。此外,西南证券还公告称,根据批复,该公司获准在重庆市江北区、合川区各设立1家证券营业部。(曹攀峰)

2011武汉诚信论坛日前召开

2011武汉诚信论坛日前在武汉举行。本次论坛主题为“期货市场与诚信文化建设”,旨在全面总结2010年辖区期货行业诚信建设工作中的成绩和不足,深入探讨期货行业诚信建设的战略方针和实施路径,进一步促进辖区建设诚信、规范的期货行业文化。(禾禾)

CIFCO

中国国际期货有限公司

CHINA INTERNATIONAL FUTURES CO., LTD.

客服电话:
010-65082706

WESTERN
SECURITIES
西部证券

尊敬的投资者:
感谢您选择西部证券股份有限公司进行证券投资交易。根据《中华人民共和国反洗钱法》、《金融机构反洗钱规定》、《金融机构客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》等法律法规规定,金融机构在与客户的业务关系存续期间,应当采取持续的客户身份识别措施,客户先前提交的身份证件或者身份证明文件已过有效期,没有在合理期限内更新且没有提出合理理由的,金融机构应中止为客户办理业务。”
为了充分保护您的合法权益,现将有关事项公告如下:

银行投行业务再度发力 今年收入大增可期

债券承销占比逐年下降,多元化发展态势明显

今年一季度债券发行量大增,这对于银行传统的债券承销业务而言无疑是利好。同时,今年信贷紧缩力度超过去年,或将给银行带来挖掘新型投行业务收入的更多机会。

证券时报记者 唐曜华

对于国内银行,投行业务如今不再是债券承销业务的代名词。上市银行公布的2010年年报显示,在2009年投行业务激增的基础上,去年各家银行的投行业务继续保持快速增长并呈现多元化发展态势,新型财务顾问业务发展迅猛,债券承销的贡献比例则快速下降。据了解,随着今年信贷额度趋于紧张,银行今年新型投行收入增长将进一步加快。

投行业务再度崛起

2009年,工行投行业务收入突破百亿元大关达125.39亿元,同比增长56.2%。建行投行收入则接近百亿元,同比增幅48.22%。其他商业银行在投行业务上也呈现快速增长的势头。

2010年的信贷紧缩,更是促使银行挖空心思提高中间业务收入。除了发债承销服务、简单的财务顾问服务之外,多家上市银行还在新型投行业务上下功夫,并斩获不错的成绩。

2010年年报显示,建行并购重组、债务重组、上市及再融资顾问等新型财务顾问业务收入比重大幅提高,达26.2亿元,增长154%。

工行去年投行业务收入增加29.67亿元,同比增长23.7%。除

了归功于企业信息服务、投融资顾问、银团贷款服务等业务收入稳定增长外,重组并购、资产转让与交易、股权投资基金主理银行等新业务收入增长较快也是重要原因。

随着财务顾问、咨询服务等手续费收入不断增加,大型银行投行业务早已摆脱对债券承销业务收入的依赖。以建行为例,去年建行债券承销业务收入在投行业务收入中的占比已下滑至5.7%,2009年为6.9%。

新型投行业务品种的不断丰富不仅给银行增加了收入,也为企业增添了更多的融资渠道。

中信银行2010年结构性融资资产规模达825.1亿元,超过了债券承销520.54亿元规模,中信银行结构性融资手续费收入也因此获得77.16%的同比增幅。

紧缩效应

信贷资源稀缺也使得银行议价能力得到提高,企业愿意接受银行提供的附加服务并支付费用。”招行投资银行部人士称。

因此,银行不但提高企业贷款利率实现以价补量,还将一部分利息收入转化为中间业务收入,体现为一部分投行业务收入。这一方面使得银行投行业务收入实现突飞猛进增长,另一方面也暴露了投行业务猛增的隐忧——一旦信贷环境重回宽松,投行业务快速增长可能将难以为继。

就今年而言,投行业务快速增长并无太多悬念。在贷款紧缩之下,今年一季度债券发行量大增。央行公布的数据显示,今年一季度企业债券净融资4551亿元,同比增长70%。这对于银行传统的债券承销业务而言无疑是利好。就新型投行业务而言,今年信贷紧缩力度超过去年,或将给银行带来挖掘新型投行业务收入的更多机会。

国金证券去年盈利4.4亿

今年一季度净利润暴增 76%

见习记者 曹攀峰

国金证券上周末发布的2010年年报显示,该公司去年实现净利润4.38亿,同比减少15.11%;每股收益为0.44元,同比降15.12%。同一天发布的一季报则显示,该公司今年首季实现净利1.56亿,同比大增76.42%;基本每股收益0.16元,同比增加77.27%。

以主营业务看,去年国金证券证券经纪业务实现营收8.61亿,同比减少16.46%,营业利润率为52.35%,同比减少6.57%;投行业务实现营收6.25亿,同比大增290.43%,营业利润为42.74%,同比增加38.26%;证券投资业务实现营收5047.45万,同比减少64.57%,营业利润率为22.48%,同比减少59.23%。

受益于去年股权融资市场的快速发展,国金证券投行业务收入大幅增长。2010年该公司共取得承销收入4.37亿元,其中主承销收入4.35亿元,副主承销及分销收入257.07万元;取得保荐业务收

入1.76亿元;取得财务顾问收入1176.5万元。

面对未来,国金证券表示,将继续做强做大主营业务,继续打造以研究咨询为驱动,以经纪业务为基础,以投资银行业务为重点突破,以自营业务和创新业务为重要补充”的“一体两翼”业务发展模式。相对行业其他大中型券商,国金证券资产规模偏小,业务开展受净资本制约较为明显。该公司可以通过资金拆借、债券回购、银行短期借款等方式,保障公司短期资金需求;另一方面,为提高公司的综合竞争力和抵御风险的能力,还可以通过增发等方式解决公司的长期资金需求。

根据国金证券同一天发布的2011年度一季报。以合并利润表计算,该公司一季度共实现营业收入4.78亿,同比增加82.4%;归属于上市公司股东的净利润1.56亿,同比大增76.42%;基本每股收益0.16元,同比增加77.27%;加权平均净资产收益率为5.03%,同比增加1.69个百分点。

如因履行上述反洗钱义务给您造成了不便,敬请谅解,并感谢您对我们工作的大力支持。如有疑问,请咨询我公司客户服务中心或您开立账户的证券营业部。

客户服务热线:95582

公司网址:www.westsecu.com

特此公告

西部证券股份有限公司
二〇一一年四月



银行投行业务如今不再是债券承销业务的代名词

资料图片

■克观银行 | Luo Keguan's Column |

银行无需担忧日均贷存比监管



证券时报记者 罗克关

上周二,光大银行业绩会上传出“监管层可能于6月起对存贷比按日进行监管”消息,让多数贷存比指标逼近红线的股份制银行股价当日大幅跳水。市场信心动摇的逻辑是,如果被抓住了贷存比,那么这些银行季度中做大规模、季度末再调节的资金使用策略难有运作空间,这将影响它们下半年的盈利情况。

假如参照上一次监管层动用这一工具的背景,市场的这一担忧将变得顺理成章。但是如果我们回顾整个3月份银行信贷投放的数据,市场的担忧似乎并不符合逻辑。

央行上周四公布的3月份货币信贷数据显示,3月份人民币贷款

余额同比增幅为17.9%,与2月份相当;3月人民币贷款增加额和1月份相比仍然大幅回落。存款方面,3月份人民币存款增速达19%,是今年首次高于同期贷款增速;整个一季度来看,人民币存款增速也呈现逐月递增态势。3月份的票据利率也走势平稳,银行票据贴现额度相对稳定,没有出现此前两个月的紧张局面。

也就是说,3月份银行实际已经主动踩住了信贷投放的油门。但这似乎仍然不符合逻辑,因为如果存贷比按日进行监管正式实施,监管层最早也得在三季度启动考核,那么二季度银行仍有冲刺做业绩的空间。但从目前看,多数银行都没有在二季度超常规投放贷款的意愿。

那么,是什么预期束缚住了银行?要回答这个问题,我们有必要回顾一下一季度央行货币政策的走势。1月14日,央行宣布上调存款准备金率;2月8日,央行宣布加息;2月18日,央行再次宣布上调准备金率;3月18日,央行年内第三次宣布上调准备金率。

读者如果留心去年末到今年初央行上调准备金期间相关的市场舆论,会发现曾经有相当部分声音认为国内

的准备金率水平已接近上限,再往上调空间相当有限。但出乎市场预料的是,央行不仅很果断地抛出了“池子论”,而且坚定地连续上调已经处于历史高位的存款准备金率。4月17日,央行再次宣布年内第四次上调存款准备金率。

如果判断无误,那么从3月份开始束缚银行贷款增速的最大诱因就是对央行此次上调存款准备金率的预期。实际上,今年前两个月,已经有部分银行在流动性管理上错判央行意图,并未留足备付金比率,导致在准备金缴款期间捉襟见肘,流动性一度陷入枯竭境地。相距并不太远的前车之鉴,各家银行自然不可不防。

从市场反馈的信息来看,步入二季度首月后,银行资产配置上对债券的需求仍然在明显放大。但是,这并不意味着二季度银行贷款空间会很紧张,如果存款增速能够像3月份那样持续超过贷款增速,银行整体的信贷额度就不会过分紧张。不过,这一趋势对于银行间债市来说却是利好,由于各家银行都必须在手中配置应对短期兑付需求的资产,各家主承销商年初头疼的市场空间问题或许可以因此而得到缓解。

保监会给互联网保险业务定规

证券时报记者 徐涛

中国保监会日前起草并公布了《互联网保险业务监管规定(征求意见稿)》,向社会公开征求意见。《规定》对保险公司、保险专业中介机构开展互联网保险业务的资质条件、经营规则、监督检查、法律责任等进行了规范。

《规定》明确,保险公司、保险专业中介机构开展互联网保险业务,应当具有健全的互联网保险业务管理制度,要有满足业务需要的管理人员、技术人员和从业人员。

其中,从业人员应当具备保监会规定的资格条件;保险专业中介机构的注册资本不得低于人民币1000万元。

《规定》明确,保险公司、保险专业中介机构在自办网站或非自办网站开展互联网保险业务后10个工作日内,应当由其总公司向中国保监会备案。保险公司、保险专业中介机构从业人员不得以个人名义通过互联网网站销售保险产品。《规定》还要求,保险公司、保险专业中介机构应当对互联网保险业务实行集中运营、集中管理。保险公司、保险专业中介机构开展互联网保险业务的,应当如实

记载业务收支情况;应当按照中国保监会的规定,及时、准确、完整地报送有关报告、报表、文件和资料。

就互联网保险业务的监督检查和法律责任,《规定》明确,中国保监会及其派出机构依法对开展互联网保险业务的保险公司、保险专业中介机构进行现场检查,并将合规管控情况作为现场检查的重要内容。若发现保险公司、保险专业中介机构利用互联网从事涉嫌销售假保险单、非法集资、传销、洗钱等违法犯罪活动的,应当依法移送有关部门处理。

衍生品套利研发应具备四大优势

——访中投证券金融衍生品部总经理张晓东

证券时报记者 黄兆隆

时值期指上市运行一周年,衍生品投资在中国市场方兴未艾,未来该市场将如何发展,金融机构该如何应对挑战,又必须具备哪些核心优势呢?证券时报记者带着诸多问题专访了中投证券金融衍生品部总经理张晓东。

证券时报记者:贵公司在开发期现套利中采用什么策略?属于中性策略还是属于绝对收益?收益情况如何?

张晓东:二者相互结合,但主要是以中性为主,所谓中性就是对冲交易,追求绝对正回报。中性策

略有一个基本的概念是买的同时一定会有卖,这才是所谓的市场中性。中性的组合总体来讲跟市场的指数之间就没有关系了。当然,中性策略分很多种,有些基金获利较高是因为其中性策略不是无风险的,我们现在做的中性策略是无风险的,所以绝对收益可能达不到50%这么高。

证券时报记者:在套利交易策略研发和执行中,金融机构的核心竞争优势有哪些?今后的竞争趋势会怎样呢?

张晓东:核心优势在于以下四个方面:现货组合与指数的跟踪误差控制、程序化交易系统的速度、持续开发套利策略的能力、更丰富的套利品种。

长期趋势应该是通过套利、对冲等方法,使产品收益和风险特性与客户收益预期和风险偏好相适应,为客户提供完整的个性化金融服务。

证券时报记者:随着更多市场参与者的介入,尤其是机构投资者进入衍生品投资领域,未来市场将如何变化?

张晓东:将来这个领域是否会发展得快,取决于金融产品开放程度、管制放松的步伐、金融产品推出的速度,也取决于企业是否有能力做这个东西。对冲投资需要借助数学模型、数量分析、计算机系统、程式化交易,这方面就需要很多人才。另一方面,还取决于金融机构管理层能否理解透、认识到如何做去这块业务。