

保监会提高 保险资产管理公司门槛

证券时报记者 徐涛

为防范资金运用风险,促进资产管理业务发展,近日,中国保监会下发通知,对2004年6月1日起施行的《保险资产管理公司管理暂行规定》的部分条款进行了调整。本次调整,进一步拓宽了保险资产管理公司的服务对象,也提升了其成立门槛。

通知明确,暂行规定中第三条“保险资产管理公司是受托管理保险资金的金融机构”调整为“保险资产管理公司是受托管理保险等资金的金融机构”。此调整为保险资产管理公司进一步拓展服务领域提供了法规准备。

为对应第三条的调整,暂行规定第三十四条也相应进行了调整,由原来的“自有资金和受托管理的保险资金”、“受托管理同一保险公司不同性质的保险资金”,调整为“自有资金和受托管理资金”、“受托管理同一委托人不同性质的资金”。

通知明确,暂行规定中的第八条第一款调整为“经营保险业务5年以上”;第三款调整为“偿付能力不低于150%,总资产不低于100亿元人民币,保险集团(控股)公司的总资产不低于150亿元人民币”。与原规定相比,虽然“经营保险业务8年以上”的门槛降低为5年,但增加了对偿付能力的要求,并把总资产门槛提升了100%,把保险集团(控股)公司的总资产门槛提升了50%。

此外,通知还调高了保险资产管理公司的注册资本最低限额,由原来的3000万元人民币增加到1亿元人民币。暂行规定的第二十九条,把原来的“受托管理运用其股东的人民币、外币保险资金”,调整为“受托管理委托人委托的人民币、外币资金”,同时增加“开展保险资产管理产品业务”的条款。

■记者观察|Observation|

券商资管渐回舞台中央

证券时报记者 黄兆隆

一只券商集合理财产品能够在首日募集3.5亿元,这让近年来称霸财富管理市场的公募基金感受到了强大的压力。创下该记录的产品是东方红7号。而这只是今年以来券商集合理财产品迅猛发展的一个缩影。

根据统计,一季度共有23只集合理财产品相继发行,募集资金规模超过200亿元。在首发规模不断增长的同时,券商集合理财的整体业绩也较为抢眼,其中一季度市场运行的173只产品中有超过六成获得正收益。与之相对比的是,根据晨星资讯统计,一季度开放式基金指数跌幅为1.79%,股票型基金指数、配置型基金指数和债券型基金指数均为负收益。

与公募基金“旱涝保收”的管理费收取模式不同,券商集合理财产品追求“绝对收益”。例如,东方红7号约定,只有当年化收益超过6%,管理人才提取6%以上收益的20%作为业绩报酬;同时,一些券商集合理财产品还投入自有资金,对持满一定期限的客户承担部分责任。这种“共担风险”的承诺赢得了很多投资者的信赖。

另外,券商资管业务的创新性也是赢得客户的重要法宝。首先是产品的创新,券商集合理财在仓位控制上较为灵活,同时新增一些投资标的,如FOF(基金中的基金)类产品主要投资于公募基金,“优中选优”让资产更加安全。其次是制度的创新。例如,以往资产管理归属于券商的业务部门,但东方证券资产管理公司成立后,资管业务的运营模式、团队建设、发展思路直至销售模式都发生了很大的变化。东方证券资产管理公司董事长王国斌曾表示,未来将向“对冲基金”模式看齐,即以规模为导向,而以经营好每只产品为立足点。

此外,长久以来制约券商资管发展的瓶颈也正在获得突破。例如,以往券商集合理财产品10万元的最低申购门槛一度把中小投资者拒之门外,但随着近年居民收入的快速增长,这显然已经不是问题了。同时,居民收入的增长以及越来越迫切的多样化理财需求,也为券商资管业务提供了开疆拓土的大好时机。

始于2005年3月的券商集合理财业务,经过整整6年的发展,目前的整体规模已超过1500亿元。券商集合理财与公募基金2.3万亿元的规模尚难匹敌,但后发优势正在逐步显现,并且已经形成一些颇具实力的行业龙头。

私人银行进入“战国时代”

预计今年中国高资产人群将增长16%至约59万人,可投资资产规模约18万亿元

《2011年中国私人财富报告》认为,尽管目前中资银行在离岸业务方面仍落后外资银行,但境内绝大多数高净值客户都集中于中资私人银行体系之中,而且中资银行吸引的富人客户资金占比呈明显增加之势。

证券时报记者 罗克关

未来3-5年,中国私人银行业务的竞争将进一步升级。

招商银行昨日公布的《2011年中国私人财富报告》对这一市场发展趋势进行了前瞻性分析。招行私人银行部常务副总经理王菁表示,未来3-5年内私人银行行业集中度将逐渐提升,当前各家财富管理机构全方位、多角度的竞争将加快这一趋势。未来品牌好、产品全、服务专精的私人银行将赢得多数客户,客户也将逐渐开始倾向选择一家主要机构作为统一的财富管理平台。”王菁表示。

竞争将加剧

随着中国内地财富管理市场的崛起,商业银行、证券公司、第三方独立理财机构、信托公司和基金公司等机构近年来均从不同角度切入其中,相继开发出为高端客户理财的专属服务,期间定位各异,竞争不断升级。

经过数年的发展,目前各家机构所瞄准的高净值客户对私人银行的理念开始有了更深入的了解。

现在大家都在依托自身的优势,为客户提供多元化的产品和服务。我们认为今后几年市场的发展会进一步分化,中资银行在其中的优势会更加显现出来。”王菁称。

她表示,券商、信托以及基金公司等境内非银金融机构受平台局限,大多只擅长某一类别的投资产品;而第三方理财机构和外资银行等受到渠道和牌照限制。从目前来看,只有中资银行能够提

供比较齐全的产品线和相对周到的各类服务。

随着未来中资银行品牌投入、产品配比和客户营销等方面的升级,现有较为分散的市场格局将逐渐呈现集中化趋势。之前客户对私人银行还处于认知阶段,倾向于多家配置进行比较。但现在随着银行服务能力的提升,客户越来越倾向选择一家主办机构,以便集中管理自身名下的财富。”王菁对记者表示。

《报告》披露,尽管目前中资银行在离岸业务方面仍然落后外资银行,但境内绝大多数高净值客户都集中于中资私人银行体系之中,而且中资银行吸引的高净值客户资金占比呈明显增加的趋势。

潜力巨大

据《报告》统计显示,目前中国私人财富市场蕴含巨大潜力,且保持相对快速增长势头。

调查数据显示,2010年中国个人可投资资产达到62万亿人民币,比2009年增长19%。2010年,中国的高净值人群达到了约50万人的规模,比2009年增长22%;高净值人群持有的个人可投资资产规模达到15万亿元。

这一增长势头在2011年仍将延续。今年全国个人可投资资产总体规模将达到约72万亿元,同比增长16%;中国高净值人群将达到59万人左右,同比增长16%;高净值人群持有的个人可投资资产规模将达到约18万亿元,同比增长18%。按照这一预计,2011年境内市场高净值人群的人均资产将达到3000万元以上。



2010年,中国高净值人群约50万人,对应的可投资资产规模达到15万亿元左右。

翟超/制图

■链接|Link|

富人群体投资地产意愿降低

证券时报记者 罗克关

经过数年发展之后,内地市场高净值人士财富目标、资产配置和服务需求均呈现多元化趋势。

《2011年中国私人财富报告》认为,除了继续关注财富积累和高品质生活之外,财富安全、财富传承和子女教育等也都成为了高净值人群的主要关注目标。

资产配置方面,这部分人群对银行理财产品及其他类别投资产品的需求也有所增加,包括私募股权、信托、阳光私募等新兴的投资热点;增值服务方面,高净值人士根据自身事业、家庭和生活品质需求对医疗健康、子女教育、社交平台等提出需

求。可见,高净值客户的需求已从单纯的“产品推介”转向全方位、多角度的“综合打理”。

值得注意的是,富人的投资取向也能在一定程度上反映当前宏观经济的走势。现有的调研发现,高净值人群在2011年投资住宅地产的意愿正在不断降低,投资方式更多地转向商铺和间接投资。2011年初,投资性房地产在高净值人士资产配置中的比重下降4个百分点至14%。90%以上的受访者表示将不再增加房地产市场投资,一半的高净值人士表示逐步在撤回房地产市场上的资金。

在高净值人群的构成比例上,企业家的占比比较2009年开始逐渐

下降。这一方面是因为部分企业资产配置呈现多元化趋势,希望通过近年来高速膨胀的资本市场更快地积累财富;另一方面是由于投资企业周期较长,企业经营受到诸多外界因素影响,给企业家长期经营实业带来了更大的挑战和不确定性。

目前内地市场财富拥有者依然以创富第一代为主。真正掌握投资决策权的第二代财富继承人人数有限,不足中国高净值人士的1%,并且所掌握的平均资产规模相对较小。第二代财富继承人在企业传承和社会责任上逐步发出了渐强大的声音,成为倡导环保、慈善、节能等社会公益的一支新兴力量。

5家新三板企业有望续写财富神话

证券时报记者 伍泽琳

6860倍和8033倍!从“新三板”转板上市首日久其软件(002279)和北陆药业(800016)所演绎的创业者财富暴涨故事,正吸引着越来越多的镁光灯聚焦于此。

在镁光灯聚焦之下,目前5家已获中国证监会受理创业板首发(IPO)申请的“新三板”企业有望续写上述神奇的财富故事。这5家公司分别是紫光华宇、海鑫科金、星昊医药、合纵科技、双杰电气。

中国证券业协会公开信息显示,目前共有37家股份报价公司符合创业板上市财务要求。同时,中信证券日前发表的一份研究报告指出,目前已有13家左右公司就创业板IPO事宜召开董事会以及股东大会。

上月底,佳讯飞鸿IPO申请获批。至此,佳讯飞鸿历经三年努力后将成第4家成功转板的“新三板”企业,同时也是2011年首家转板成功的“新三板”企业。截至目前,共有4家“新三板”企业转板到中小板和创业板,成为场外市场与二级市场成功对接的先行者。

根据交易所公开信息,对比久其软件、北陆药业、世纪瑞尔这3家公司转板前和上市首日的市值后发现,世纪瑞尔转板后的市值膨胀了32倍,是目前转板中最大的市值暴发户。

久其软件和北陆药业虽然转板市值只放大了5倍和8.6倍,但公开资料显示,这两家公司的初始注册资本分别只有50万元和30万元,上市首日市值(按收盘价计算)为34.3亿元和24.1亿元,创业者的财富分别暴涨了6860倍和

8033倍。

与此同时,已转板的3家上市公司2010年净利润均大幅增长。年报显示,久其软件、北陆药业去年净利润同比分别增长11.65%和22.69%,世纪瑞尔的净利润同比增幅更高达50%。

中信建投日前发布的一份深度研究报告称,随着对“新三板”扩容、转板绿色通道以及引进做市商制度呼声的日益高涨,众多机构投资者意识到“新三板”的投资机会

将日趋闪现。中信建投经过筛选,推荐投资者关注多家企业,其中包括了紫光华宇、海鑫科金等5家欲转板企业。

其中,紫光华宇所有软件均为自主开发,涉及法院、检察院等领域的业务软件研发较早,具有自主知识产权;海鑫科金是唯一一家拥有多项生物特征识别技术的企业。

光大证券投行人士表示,“新三板”运作得当,将是给创业板、中小板输送项目的平台。上市对企业而

■相关新闻|Relative News|

地方券商借地利抢占新三板先机

证券时报记者 吴清粹

作为今年中国资本市场改革发展重点工作之一,“新三板”试点扩容酝酿达到了高潮。虽然各种机构千方百计争夺上市资源,但具有地域背景的券商凭借其地域优势,在“园区争夺战”上占得先机。

近日,南宁高新区与国海证券签订战略合作备忘录,双方就共同推动南宁高新技术企业进入“新三板”建立起紧密的合作机制。国海证券表示,将根据南宁高新区及园区内企业的个性化金融需求,为高新区及其下属机构和所属企业提供多层次、多元化的战略合作服务。

之前,成都高新区管委会已与申银万国证券、国泰君安证券、西部证券、广发证券、上海证券等多家券商签订了《战略合作框架协议》。四川两家本土券商华西证券和国金证券在获得代办券商资格后,也加入到这场“争夺战”中。

其他不少拥有地区背景的券商也在紧锣密鼓地筹备“新三板”业务,与当地高新区洽谈合作事宜。如兴业证券之于福州高新区、东北证券之于长春高新区、长江证券之于武汉东湖高新区等。

有券商人士透露,由于现有的制度下券商内部审核对企业能否挂牌至关重要,各省证监局及金融办都希望由本土券商来做本地企业的主办券商,储备丰富的拟挂牌资源,以确保本地的科技园区能顺利进入首批扩容名单。中部地区某个省级监管机构为了尽快储备挂牌企业,早在去年上半年就鼓励当地券商向中国证券业协会申请主办券商资格,而这家券商尽管从未筹备“新三板”业务,也不得不紧急搭队伍。这种竞争环境之下,外地券商想入场抢客户将非常困难。

实际上,有地方政府背景的券商,不仅可以获得当地科技园区的项目资源的倾斜,在做市商的资格方面也会有更多优势。一位券商分析人士指出,由于股份托管的区域

性特点,“新三板”所在地的券商相对来说更容易获得当地公司的做市商资格。

南方一家券商“新三板”负责人分析了主攻“新三板”券商的不同诉求。一是本身公司质地良好的大型券商,由于一直着眼于大型企业的服务和上市,忽视了中小企业,错过了中小板、创业板的发展机会,希望能借此机会重新进军这块市场。二是中等规模的券商,这些券商大多有上市需求,但尚未达到券商上市需有两项业务进入行业前20名的条件,而“新三板”可能为他们带来契机。三是地方性券商,有着当地政府背景,与当地高新区联系紧密,能够相对容易地拿到更多上市资源。

资料显示,“新三板”将引入做市商制度,规定企业在新三板挂牌之后到实施首发(IPO)期间,由主办券商实施终身保荐。对券商而言,这不仅仅是一次性的保荐承销费用,更是一项长期收入来源,利润可观。

中信银行 无房地产风险压力

中信银行行长陈兆宪昨日在接受记者采访时表示,银监会将启动新一轮房贷压力测试,这反映监管部门对于房地产风险采取审慎的态度,但并不表明目前房地产贷款现状糟糕、存在较大风险。

日前在“2011年第二次经济金融形势通报会”上,银监会主席刘明康表示,要做好房地产信贷风险防控工作,特别提出要开展新一轮的房地产贷款压力测试。

压力测试只是对未来可能发生情况的想象,银行可依据测试结果提前准备应对措施,但并不表明现在房地产类贷款真的那么糟糕,这类贷款不存在非常大的风险问题。”陈兆宪说。

他表示,中信银行目前没有房地产风险压力,房地产类贷款不良率低于股份制银行平均水平。”

年报显示,截至2010年末,中信银行房地产企业贷款在贷款总额的占比为5.72%,在公司类贷款比重为6.33%,个人住房抵押贷款占比达9.57%,占比在同业中都相对较低。(据新华社电)

中信银行与阿里巴巴 开展全面战略合作

昨日中信银行与阿里巴巴集团在京签署全面战略合作协议。这标志着双方的合作进入新阶段,将推动双方营销模式和营销服务的持续创新,提升在各自市场的竞争力。

此次双方达成了多项金融服务领域的创新共识。中信银行将为阿里巴巴集团提供全方位、多层次的金融服务,同时阿里巴巴集团也将依托其技术优势和在电子商务领域的客户优势,支持中信银行进一步拓展客户服务范围。(李彦)

全国统一客服热线 **95579**

长江期货成功增资扩股至2亿元