

建行完成全球主要金融中心网络布局

证券时报记者 郑晓波 赵缙言

记者昨日获悉,随着建行台北代表处和莫斯科代表处在今年5月份按图开业,建行的海外机构已经覆盖到13个国家和地区,基本完成在全球主要金融中心的网络布局,24小时不间断服务能力和基本服务架构已初步形成。

目前建行拥有包括中国香港、新加坡、法兰克福、约堡、东京、首尔、纽约、胡志明市和悉尼9家分行,中国台北、莫斯科2家代表处,以及建行亚洲、建银国际和建行伦敦3家经营性全资子公司。随着建行海外业务发展的提速,各家海外机构已经成为了建行国际化发展的排头兵。

此外,截至日前,建行上海市分行手机银行客户规模累计突破100万户。今年手机银行新增客户较去年同比增长超过250%。

深圳上半年保费收入增长8.1%

记者昨日从深圳保监局获悉,今年上半年深圳辖区累计实现保费收入197.02亿元,同比增长8.1%,较全国平均水平高出7.3个百分点,增速列东部地区第四位。

分业务来看,上半年深圳辖区寿险公司实现保费收入126.1亿元,同比增长3.7%;产险公司实现保费收入70.92亿元,同比增长16.8%。其中,28家产险公司中有16家实现承保盈利,承保利润达5.21亿元(不含出口信用公司),同比增长116.6%;14个大类险种中有10个实现承保盈利。(郭吉桐)

西南证券更正前十名无限售条件股东名单

西南证券今日公告称,因工作人员录入有误,昨日披露的2011年半年度报告存在错误信息。

具体更正如下:截至2011年6月30日,西南证券前十名无限售条件股东中,第6名至第10名股东分别由重庆润源基础设施投资公司、中诚信托-中诚结构化3号集合资金信托、四川省港航开发公司、中国银行-嘉实沪深300指数证券投资基金、姚丽群,更正为中国建设银行-华夏红利混合型开放式证券投资基金、四川省港航开发公司、重庆市城市建设投资集团、中国银行-嘉实沪深300指数证券投资基金、工商银行-华夏沪深300指数证券投资基金。(郭吉桐)

工行上海分行5000万贷款支持两家小贷公司

工商银行上海分行昨日表示,在该行克服贷款规模紧张的困难前提下,向沪上金山区两家小额贷款公司分别发放了5000万流动资金贷款,希望以此缓解部分中小企业贷款难问题。

工行上海分行有关负责人介绍,该行为了更好做好小贷公司融资,引进了上海市再担保有限公司为小额贷款公司提供担保,有效扩大小贷公司融资额度,同时根据小贷公司营运特点,制定了与其现金流匹配的融资金额、融资期限及灵活的还款方式。针对小贷公司流动资金贷款业务这一新产品,制订了“小额贷款公司贷后管理办法”,提高了小额贷款公司的风险管理水平。(赵缙言)

国信“金理财”经典组合每10份分红0.3元

国信证券近日公告称,国信“金理财”经典组合基金集合资产管理计划(FOF型)于7月20日(登记日)进行了成立以来的第5次分红,分红额为每10份0.3元。至此,该计划自2006年8月成立至今累计分红金额已达每10份10.933元。

与此同时,“金理财”经典组合于7月26日起至8月8日10个工作日打开申购,投资者可在中国银行、广发银行、平安银行各营业网点和国信证券下属各营业部进行申购。截至目前,该计划成立至今复权单位净值增长率高达166.13%。(游芸芸)

中证期货 CITICS
 全国统一客服热线:400-6789-819
 www.citicsf.com
 公司地址:深圳市福田区福华南路大亚湾二座
 专心专业专注 创造财富财富

银信力推组合类理财 化整为零转让信贷资产

市场各方难以舍弃单纯融资类理财产品,于是将之化整为零,打包发行含有信贷资产的组合类理财产品。

证券时报记者 张宁

中国信托业协会日前公布的二季度信托业数据中,银信业务余额达到了1.61万亿元,占比43.06%,环比增长了5.23%。据记者了解,面对年

末达标压力,目前银信业务结构中,上半年单纯融资类银信产品的占比大幅下降,但大多转型为组合类理财产品。

数据显示,银信合作业务规模一季度曾大幅减少,仅有1.53万亿元,但二季度则环比增长5.23%。此外,去年年末银信产品规模为1.66万亿元,而去年的峰值为2.08万亿元,相比峰值水平,今年二季度末规模下降了22.6%。

融资类理财产品之所以盛极一时,源于该产品符合参与各方利益。一般而言,先由银行发行理财产品,

向投资者募集资金,然后银行以单一资金信托的方式将所募集到的理财资金委托给信托公司,由信托公司将该资金以信托贷款的形式贷给银行指定的企业。在此过程中,银行减少信贷额度压力,信托公司获取了大量通道费用,投资者则获得高收益。

此后,监管层被迫连续出台相应政策控制银信产品发行。上海某信托经理表示,在监管政策限制下,尤其面对年末达标压力——以信贷资产为主的融资类产品占银信产品在30%以内,纯粹的信贷资产类理财产品事

实上已经走下“神坛”。除了部分近两年才成立的信托公司因资本金充裕,同时需要拼规模而发行外,原来的发行大户基本不再发此类产品。

然而,作为一个多方受益的业务模式,市场各方不会完全放弃,而是将之化整为零。取而代之的是,发行含有信贷资产的组合类理财产品。数据显示,上半年银行共发行含信贷资产的组合类理财产品达1648款,占比18.34%,是纯粹信贷资产类理财产品的6.5倍。该类产品的模式依然是信托,而投资组合方式除了信贷资产外,主要是债券,小部分还包

括票据和股票等。

中国社科院金融研究所理财产品中心研究员王增武认为,组合类产品虽然在满足监管要求的前提下成功实现信贷资产转让,但其潜在风险值得关注:第一,原有信贷资产转让的固有风险并未通过组合管理类产品进行有效分散;第二,降低了理财产品市场的信息透明度,较其他财富管理产品而言,银行理财产品市场本身的透明度较低,组合管理类产品更是强化了这一弱势;第三,增大了监管难度,不利于监管机构实施有效的监管政策。

整合内部渠道服务资源

券商试水理财产品新销售模式

证券时报记者 曹攀峰

券商正尝试以新模式销售旗下理财产品。据证券时报记者了解,与以往产品销售由资产管理部自己负责的模式不同,已有券商尝试将此部分职能独立出来,改由经纪业务部门的渠道服务部全权负责,实现渠道服务专业化。此举将有利于券商资产管理部专注于产品设计和投研业务。

今年以来,南方以创新著称的某券商资产管理部的产品销售出现新变化。与以往由资管部内部消化不同,产品销售的部分职能独立出来,由经纪业务部门的渠道服务部负责,同时,原属于券商资管部的销售人员也转移到新部门。此前,中部某上市券商也进行了此类尝试。

券商跟银行的渠道合作有很多方面,包括第三方存管、集合理财产品的销售等,现在把跟渠道打交道的职能整合在一起,可以说相辅相成,有利于增强与银行合作的紧密度。”上述南方某券商相关负责人表示。

该负责人还表示,对于券商内部而言,现在的渠道服务部不仅做经纪业务条线上的渠道服务工作,还把经纪业务之外的工作也转移到渠道服务部,承担着公司层面的渠道服务工作。

这只是整合的第一步,但体现的是方向上的变化。”该负责人表示,以前是多个条线对口联系,现在由一个条线负责,有统一的对外合作窗口。改变后的资管销售模式,一方面因为当地的营业部与其沟通,可以使服务更加本地化;另一方面,合作领域更广,券商和银行可以共同为客户提供理财服务。

在新销售模式下,券商资管产品销售能力得以加强。如上述南方券商今年上半年销售的一只产品,在募集期内募集了近20亿元。



券商如何进一步整合渠道资源,还有待继续探索

资料图

把渠道工作分出去之后,我们部门就可以专心从事投资、研究和产品设计工作。”上述中部券商资管负责人表示。

眼下,对于多数刚成立资产管理部的中小券商而言,产品销售期间往往会动员资管部门所有人

参与。全员营销好比让我们的精锐放下武器去干自己不擅长的工作。”深圳一家券商资管部负责人表示。

上述两家试行新销售模式的券商均表示,整合的大方向应该是正确的,但具体该如何进一步整合资源,还有待继续探索。

云投债风波有新进展

云投酝酿债权人权益保障措施

证券时报记者 唐曜华

近期云投债风波的主角——云南省投资控股集团有限公司昨日公告称,该公司相关资产划转方案正在拟定当中,方案包括对债权人权益保障措施。

云投集团称,根据云南省政府2011年第56次常务会议,云南省决定组建云南省能源投资集团有限公司。该组建方案涉及云投集团部分资产划转。此次划转主要是为了进一步做强做大能源产业,将云南省资源优势转化为经济优势。

市场人士对此看法不一。上海某投资公司人士认为,市场近期被担忧城投债违约风险的气氛笼罩,该公告有助于稳定市场信心。城投债最终违约的可能性很小,近期市场的恐慌情绪放大了风险。不过,作为云投债发行人,云投集团此次并未公布具体资产划转方案以及对债权人权益的具体保障措施,因此

一些机构对此仍持观望态度。

平安证券固定收益事业部研究主管石磊认为,云投集团划转资产纯粹是为了整合地方资源,还是增加融资平台“圈钱”尚难判断。该公告未明确划转后采取何种措施保障债权人权益。估计采取的措施可能是向云投集团注入其他资产,也有可能采取云南省国资委旗下公司进行担保等增信措施。

随着近期云投债风波的发酵,直接导致企业债发行放缓。中国债券信息网信息显示,最新发行的一只企业债为2011年厦门企业屿集团有限公司债券,此后至今20天左右,再未有一只企业债发行。此前,每周企业债发行数量一般达2只至6只。

城投债发行放缓的主要原因是机构认购意愿较弱。石磊认为,要想让投资者恢复信心,需要地方政府清债务,比如采取新老划断的措施,市场才会对新发行的城投债更有信心,解除投资者对地方政府借新还旧的顾虑。

东北证券上半年实现净利润8887万

东北证券今日公布的半年报显示,今年上半年该公司实现营业收入5.78亿元,增长13.23%;实现净利润8887.4万元,下降19.5%。

东北证券表示,上半年该公司各项业务发展较为平稳,营业收入同比出现一定幅度的增长,但受证券市场佣金下滑、公司新设营业网点费用增加以及借入次级债务利息增加等因素影响,该公司上半年整体经营业绩同比出现一定幅度的下降。

东北证券上半年利润总额为1.09亿元,主要来源于经纪业务、自营业务及资产管理业务。这三项业务利润占公司利润总额的比重分别达169%、3.94%、5.87%。分业务来看,上半年东北证券

经纪业务实现营业收入4.65亿元,同比下降15.99%;实现利润总额1.84亿元,同比下降36.55%。资产管理业务方面,上半年该公司实现营业收入2710.19万元,同比增长153.87%,但受累于同比大增的营业成本,报告期内该业务实现利润总额640.25万元,同比下降22.17%。自营业务方面,该公司上半年实现营业收入667.47万元,同比增加103.61%;实现利润总额429.72万元,扭转去年同期该业务亏损局面。

此外,东北证券证券承销与保荐业务上半年出现亏损。数据显示,上半年实现营业收入2118.86万元,发生营业支出3278.32万元,实现利润总额-1159.22万元。(郭吉桐)

民生银行:小微金融助中小银行可持续发展

证券时报记者 唐曜华

今年信贷环境明显收紧,中小企业资金链断裂等现象受到了广泛关注,但这并未改变民生银行继续深耕小微金融这片广阔蓝海的决心。

日前,民生银行零售银行部总经理高级助理周斌接受证券时报记者专访时称,当前金融脱媒趋势加快,银行议价能力必然面临挑战。而议价能力较强、市场广阔的小微金融服务将成为中小银行应对外部市场变化、实现可持续发展的重要支柱。

小微金融桎梏待解

证券时报记者:小微企业是银行服务的新领域。民生银行从2009年起将小微企业金融服务列为重点业务,是出于何种考虑?

周斌:近年来,随着国内多元

化金融市场的发展,利率市场化和金融脱媒趋势明显加快,银行议价能力面临挑战,公司银行业务将首先受到影响。以民生银行目前的业务结构和议价能力来看,利差空间必然收窄。相比之下,零售业务特别是小微金融服务具有较大的发展空间,分散的客户结构,银行议价能力相对较强,随着规模不断扩大,将成为应对外部市场变化实现可持续发展的重要支柱。

证券时报记者:近期民生银行宣布升级小微金融服务,为什么要升级小微金融?

周斌:小微金融业务只有通过不断创新才能得到发展。过去两年民生银行小微业务通过种种创新初步取得了规模扩张的阶段性成果,但在业务发展过程中,我们发现了一些深层次问题,需要通过进一步创新解决。这些问题主要包括观念不到位、制度

不支持、方法不对路、特色不明显四个方面。

比如观念方面,目前我们小微金融业务风险观念相对保守,仍然倾向于以抵押和担保方式发放贷款;产品定价偏低,没有反映出与小微金融风险特性相适应的定价水平;报价方式落后,没有建立对小微企业(住)的定价主导权。

由于以上几方面原因,目前民生银行以“商贷通”为代表的小微金融业务没有形成成熟的商业模式,缺乏核心竞争力,容易被其他银行模仿,无法形成竞争壁垒。这也是我们提出以提高财务贡献度和实现可持续发展为核心目标,打造“升级版”小微金融的原因。

两大法则控风险

证券时报记者:开拓小微企业信贷业务关键在于控制风险,要求银行有较高的风险定价能力,民生银行在

这方面是如何探索的?缺少抵押物的小微企业的信贷风险目前可控吗?

周斌:经过我们实践和研究,比较有代表性的风险控制法则是“大数法则”和“价格覆盖风险”。其他还有“军装理论”、“蜜蜂理论”、“入质理论”等与小微特征相关的研究成果。

简单地说,大数定律就是,当样本足够多时,事件发生的频率无限接近于该事件发生的概率”。零售银行是为大量、分散的个人客户和小企业客户提供现代金融服务,其客户分布、海量交易、产品服务等因素决定了其符合大数定律的特征,特别是现代保险业,其商业运营的基本前提就是大数法则。民生银行在一些商圈开拓业务时充分运用了大数法则,比如全国电子产品集散地深圳华强北、深圳水贝珠宝商圈等。

小微金融必须建立成熟的商业模式,才能实现可持续发展。价格覆

盖风险”正是可持续商业模式建立的基本前提。所谓“价格覆盖风险”是指小微业务的价格,在覆盖资金成本、运营成本后,能够覆盖大数定律所揭示的预期风险损失。

今年上半年,民生银行以建设售后服务部门为重点,进一步加强了风险管理。截至6月末,民生银行小微金融信贷资产质量保持良好。

证券时报记者:有报道说已有不少中小企业出现资金链断裂风险,银行如何规避风险?

周斌:2011年宏观货币信贷政策明显收紧,是造成中小企业经营成本持续攀升的主要原因。我们曾专门聘请国际知名公司开展小微客户调研,深入了解其需求特征、风险特征,通过调研建立一个框架完整的小微客户描述结构,并形成一套可复制的专业化方法,最后选择了与国内消费市场紧密相关的防御性行业作为民生银行小微金融的目标市场。