

兴业银行 上半年净赚122亿增四成

证券时报记者 朱中伟

兴业银行今日公布的半年报显示,该公司上半年实现营业收入 262.46 亿元,同比增长 28.92%;归属于母公司股东的净利润为 122.32 亿元,增长 39.57%;基本每股收益 1.13 元。

半年报显示,今年上半年兴业银行盈利增长明显快于规模增长,经营效率持续提升。截至 6 月末,全行总资产达 20899.06 亿元,比年初增加 2402.33 亿元,增长 12.99%;本外币各项存款余额 12229.79 亿元,比年初增加 902.12 亿元,增长 7.96%;本外币各项贷款余额 9294.74 亿元,比年初增加 751.35 亿元,增长 8.79%。值得关注的是,二季度实现归属于母公司股东的净利润 70.11 亿元,环比一季度增加 17.9 亿元,增长 34.28%,利润增长不仅高于同期业务规模增长,也高于同期营业收入增长。

资产质量方面,截至 6 月末,兴业银行不良贷款、关注类贷款继续双降。其中,不良贷款余额 32.49 亿元,比年初减少 3.67 亿元;不良贷款率 0.35%,比年初下降 0.07 个百分点;关注类贷款余额 53.34 亿元,比年初大幅减少 13.16 亿元,降幅 19.79%;关注类贷款占比 0.57%,比年初下降 0.21 个百分点;贷款损失准备余额 123.45 亿元,拨备覆盖率 379.96%,继续保持较高水平。

工行建成全球24小时 外汇和贵金属交易体系

记者从工行获悉,随着该行伦敦子行代理总行外汇买卖报价与交易业务于 8 月 22 日起正式运行,工商银行已实现了外汇买卖及账户贵金属交易两项业务北京、伦敦、纽约三地的无缝衔接和连续运转,其中亚洲时段(北京时间 8:30 至 17:00)的报价和交易由总行负责,欧洲时段(北京时间 17:00-24:00)和美洲时段(北京时间 00:00-次日 08:30)的报价和交易分别由伦敦子行和纽约子行负责。

工行相关负责人介绍说,该体系的建成进一步提升了工行金融市场业务集约化和全球化处理水平,有利于加强风险统一管理,全面提升金融市场业务服务水平。(贾壮)

中行跨境人民币结算 业务领跑同业

昨日,中国人民银行正式公布我国跨境人民币结算新的试点扩大政策。中国银行充分发挥前期试点业务领先优势,海内外机构跨区域联动,试点扩大当日即率先在安徽、甘肃、贵州、河北、河南、湖南、江西、宁夏、青海、山西和陕西等扩大试点地区为客户办理当地首笔业务,继续领跑市场同业。至此,中国银行跨境人民币结算业务已经覆盖我国境内全部省、市、自治区。

试点两年以来,中国银行集团跨境人民币结算量已突破 1.4 万亿元,市场份额始终保持同业首位。进入 2011 年以来,中行跨境人民币结算业务发展迅猛。今年 1-7 月,中国银行境内分支机构已为境内数千家客户办理跨境人民币结算近 4000 亿元,是 2010 年全年结算量的 2.5 倍,市场份额超过 30%,涉及海外客户遍及 100 多个国家和地区,领跑国内同业。(贾壮)

民生银行为 东方希望授信3亿元

民生银行今日公告,该公司将为关联方东方希望提供综合授信额度 3 亿元(含原授信额度),授信期限一年。

授信品种为短期流动资金贷款、银行承兑汇票、国内信用证及国内信用证项下买方押汇(或国内代付)、有追索权国内卖方保理(可以代付形式出账);各项融资利率按照行内政策执行且不高于行内同类客户、同类业务的平均定价标准,其中贷款利率不高于基准上浮 10%;银承保证金比例不低于 50%,开立信用证保证金比例不低于 10%,单笔国内信用证融资期限不超过 180 天。(伍泽琳)

广东辖区期货公司前7月 净资产收益率排名公布

广东证券期货业协会日前公布了今年 1-7 月份广东辖区(不含深圳)期货公司净资产收益率排行榜。数据显示,盛达期货、广发期货、摩根大通期货分别以 9.01%、5.99%、3.71%的净资产收益率名列该辖区前三甲。紧随其后的是华联期货(3.36%)、华泰长城期货(3.09%)、珠江期货(1.97%)、广晟期货(0.57%)、集成期货(0.2%)。(郭吉桐)

盘活客户保证金 券商探索现金管理业务

从长远来看,现金管理业务将给券商业绩带来较大贡献。以券商运用客户资金投资通知存款工具为例,央行公布的最新利率显示,7 天通知存款的年化利率为 1.49%,而活期存款的年利率为 0.5%;以 1 万亿元的客户保证金运用计算,投资通知存款的利息要比保证金躺在第三方存管账户上多出 99 亿元。

证券时报记者 杨冬

躺在第三方存管账户上的近万亿元客户保证金,未来有可能获得比活期存款更高的收益。

证券时报记者获悉,多家券商目前正在探索现金管理业务,其中,国信证券凭借“金天利债券质押式报价回购业务”已率先试水。

据业内人士介绍,现金管理业务是指券商接受客户委托,以增值为目

的短期运用客户资金;目前国内券商探索的模式主要有两种,分别是现金报价模式和资管产品划转模式。

值得一提的是,海外成熟市场券商开展现金管理业务的投资工具包括资本市场工具、债券及货币市场工具,但国内券商目前只允许采用债券及货币市场工具。

两种业务模式

目前有大量的客户保证金处于闲置状态。据证券业协会数据统计,2010 年末,相关排名前 10 的券商客户保证金余额共计 5225.53 亿元。

业内人士指出,此前严格禁止券商挪用客户保证金或证券,是为了防止券商发生重大风险而致倒闭,同时也是为了保护投资者的利益;但这一措施也在无形中令客户保证金丧失了很多风险可控的获利机会,降低了客户资金的流通性。

不过,目前各家券商正在探索现金管理业务,则能较好同时兼顾客户资金的安全性及收益性。以现金报价模式的现金管理业务为例,记者获悉,在此种模式下,券商以自有债券质押给客户,取得客户资金后通过债券(包括政府信用债、金融债、企业债和公司债)现券交

易、债券回购交易、货币市场拆借投资货币或债券基金、银行通知存款等投资工具实现客户资金增值。

国信证券推出的“金天利债券质押式报价回购业务”就是现金报价模式的典型代表。据悉,该产品含 1 天、7 天、14 天、28 天和 91 天五个期限品种,国信证券每天向客户公布该产品的收益率,这一收益率通常要比客户保证金获得的活期存款利息高出几倍,而客户资金运用的实际收益与公布的产品收益率之间的差额则是国信证券的利润;如果客户选择 1 天期限的产品,那么券商则会与客户每天进行资金的交割,91 天的品种则意味着券商每隔 91 天与客户进行一次资金交割。

再以资管产品划转模式为例,记者获悉,在此种模式下,券商将客户保证金划转至债券类资产管理产品账户,并将客户资金投资于货币或债券基金、银行通知存款等工具,然后按照 1 天、7 天、14 天、28 天或其他约定期限再将资金本息划转给客户,券商通过收取管理费或者资金收益分成来获取利润,目前国内也有多家券商在研究设计此种业务模式。

深圳某大型券商相关负责人指出,由于政策的限制,资管产品划转模式相对于现金报价模式,可供运用的投资工具要少一些,客户资金的收益也不如现金报价模式;但无论何种模式,都是通过运用债券及货币市场

投资工具实现客户保证金增值,且投资操作均通过专设的现金管理账户进行,并由第三方监督,因此风险完全可控,券商与客户之间最终取得双赢。

初期规模有限

由于现金管理产品属于创新类产品,因此初期业务规模或受到限制。一位接近国信证券的人士透露,目前“金天利债券质押式报价回购业务”的规模上限也只有数十亿元。据中国证券业协会的数据显示,2010 年末,国信证券客户保证金余额达 394.52 亿元。

业内人士指出,与融资融券业务类似,现金管理业务的准入门槛和业务规模都将受到限制,每家券商的业务规模、资金运用工具种类都要经过监管部门审批。

不过,从长远来看,现金管理业务对券商的业绩贡献甚巨。以券商运用客户资金投资通知存款工具为例,央行公布的最新利率显示,7 天通知存款的年化利率为 1.49%,而活期存款的年化利率为 0.5%;以 100 亿元的客户保证金运用计算,投资通知存款的利息要比保证金躺在第三方存管账户上多出 0.99 亿元;以 1 万亿元客户保证金运用计算,则要多出 99 亿元。

通知存款工具的收益是现金管理业务投资工具中最低的,比如部分企业债的收益率甚至要高达 3%以上,一些流动性管理能力强的券商甚至能将实际收益率做到 5%左右。因

此,一家能够运用百亿客户保证金规模的券商,在剔除给客户的回报后至少还能赚 1 亿多。”前述深圳某大型券商负责人坦言。

借鉴海外经验

在发展券商现金管理业务过程中,海外一些成熟经验值得借鉴。

据业内人士介绍,美银美林于上世纪 70 年代开创了券商现金管理业务的先河,目的是为了增强券商在金融机构中的竞争力,通过逐步发展,现在美国券商经营现金管理业务的投资标的可涵盖股票、期货、债券、外汇、利率工具、货币市场等多种混合型投资工具。

不过,北京某大型券商负责人指出,由于国内券商流动性管理能力还有待提升,目前只能将客户资金投资于高流动性、低风险的债券及货币市场工具,股票、期指等资本市场工具的运用还待政策的逐步放开。

此外,海外成熟市场的经验对开展现金管理业务的券商资格管理也值得国内借鉴。据业内人士介绍,以中国台湾地区为例,该地区金融管理委员会于 2008 年 2 月 19 日制定了《券商办理客户委托保管及运用其款项管理办法》,将券商开展此项业务的资质分为积极类和消极类,区分标准主要有公司评级、净资产规模以及盈利能力三项指标,积极类券商的现金管理业务规模和投资标的范围要远大于消极类券商。

证券行业 业务创新 前瞻系列 (三)

华林高层人事地震 多名高管出走



资料图

业内人士认为,可能是受诸多因素的制约,华林证券的一些业务较难开展,再加上与股东之间的矛盾等原因,导致原华林证券董事长段文清最终选择离去。

证券时报记者 伍泽琳

备受业界关注的华林证券高管集体出走事件渐渐明晰。原董事长段文清、副总裁苏细强、总裁助理张冠宇等高管相继离职,而总裁孙明霞去留目前尚未最终确定。

离职风波

记者从接近华林证券高层的人士处获悉,段文清已于 5 月中离职,新任董事长宋志江已正式走马上任,展开常规工作。

段文清因在证券电子商务领域拥有丰富管理经验而备受瞩目。在加入华林证券之前,他先后曾任国信证券电子商务部总经理、汉唐证券副总裁、华西证券副总裁。借力段文清主导的“银证通”和“机构银证通”,汉唐证券和华西证券当年在业内迅速崛起。他执掌华林证券后,给这家小券商带来很大的变化。

华林证券前身为江门证券,2007 年段文清加盟时,该公司只是一家经纪业务市场排名 70 位左

右的小券商。2008 年,这家只有 13 家营业部的券商当年经纪业务市场排名上升了 5 位。随后的 2009 年市场排名跃升至 53 位,市场份额占比由 0.33% 上升至 0.4%。2010 年华林证券的经纪业务市场份额出现了 18% 的增长幅度,股票交易量市场占比达到了 0.46%。华林证券今年半年报显示,目前该公司的经纪业务市场份额为 0.44%。

在华林证券期间,段文清主导推出的 IQ 机曾引起业界的高度关注,一批券商随后纷纷效仿推出。数据统计显示,华林 IQ 机曾经创下短短数月开户数激增数万户的佳绩。据华林证券内部统计,该项业务自 2009 年推出以来,已经为华林证券引进逾百亿资产。

据公开数据统计可发现,华林证券 2011 年的市场份额上升速度有所减缓。业内人士分析认为,可能是“诸多因素的制约”使得华林的一些业务较难展开,再加上与股东之间的矛盾等原因,让段文清最终选择离去。

继段文清之后,分管经纪业务的副总裁苏细强也于近期递交了辞呈,苏细强加入华林之前曾任国信证券营业部总经理、华西证券经纪运行部总经理。

截至目前,华林证券已有数名经纪业务中层相继离职。据华林证券内部人士透露,有计划离开华林另谋出路的其他部分中层管理人员或将近期办理离职手续。部分来自平安证券以及其他券商的“新鲜血液”已陆续填补离职中层管理人员的空缺。

孙明霞去留未定

固定收益业务是华林证券的明星业务,在该公司此轮高管集体出走事件中,长期分管固收业务的孙明霞去留问题成为焦点。

被业界戏称为以固收打天下的孙明霞,与段文清、苏细强几乎同时加盟华林证券。之前,孙明霞曾任国信证券债券业务部总经理、华西证券公司固定收益总部总经理。在华林证券担任副总裁期间分管固定收益业务,于今年升任华林证券总裁。

华林证券固收自 2009 年以来的市场排名均名列前茅。据 Wind 数据统计,2008 年至今,华林证券共主承销了 41 家债券,联席保荐 4 家债券,市场排名第 5。其中,华林证券企业债承销连续 3 年排名前十。而 2011 年上半年华林证券更是以主承销 11 期债券位居上半年企业债承销期数榜眼。其固定收益部人士指出,华林之所表现突出,得益于其在地方企业债券承销工作方面的大力投入。

对于孙明霞继续保持沉默之举,有业内人士分析,可能出于华林分配机制较灵活、不想轻易离开已打下的半壁江山以及业绩分配等诸多考虑,她难以在短时间内做出决定。

还有投行人士猜测,也许是华林高层人士变动太突然,该公司固收部门手头或许还有若干债券发行项目尚未完成,孙明霞团队得优先考虑工作问题。

据悉,截至记者发稿时,段文清还没有明确的新工作计划,苏细强即将加盟广东另一家中型券商。



证券时报记者 吴清华

近日,融资融券转为常规业务以及转融通即将破题成为业内关注焦点,二级市场上券商股的活跃也给予了积极回应。不过,在货币政策收紧的背景下,高企的融资融券成本是否会吓跑投资者,以及长线短线客户的费率是否需要区别对待,应是业内需关注的问题。

融资融券的交易成本大致分为两块:融资融券的成本和通道成本。投资者向券商融资,须按照一定的贷款利率向券商支付费用,即为融资成本。目前,券商设定的融资利率紧盯央行六个月贷款利率,并在此基础上增加 3%;一旦进入加息周期,融资成本就会不断攀升。同理,融券成本也不低,不少券商设置的融券成本比融资成本还高一个百分点。

去年 10 月份至今,央行数次加息,融资融券的利率也多次调整,多数券商的融资利率从 7.86% 调高至 9.1%,融券成本至少也达到 9.1%。这意味着,做融资融券的投资者,即使股票不涨不跌仍在亏钱。此前,曾有券商人士反映,融资利率在 7.86% 的时候,投资者对交易成本还不怎么敏感,但随着央行连续加息,交易成本逐渐变成了投资者不得不慎重考虑的因素。

兴业证券上半年 盈利3.8亿增长13.54%

兴业证券今日发布的半年报显示,上半年该公司实现归属于上市公司股东的净利润 3.82 亿元,较上年同期增长 13.54%;实现每股收益 0.17 元。

半年报显示,该公司上半年实现营业收入 13.87 亿元,较上年同期增长 25%;实现营业利润 5.96 亿元,较上年同期增长 17.93%;利润总额 5.94 亿元,较上年同期增长 12.25%。经纪业务方面,兴业证券

目前融资融券成本处于怎样的水平,这可以拿房贷利率进行比较。目前,5 年以上的个人住房公积金贷款年利率仅为 4.9%,在当前房贷政策收紧背景下,一般长期贷款,如 20 年期的年利率为 7.05%,比融资利率要低得多。

此外,投资者进行融资融券交易还要付出通道成本,即普通证券交易必须交纳佣金、经手费、监管费、印花税等。

在支付如此高利息的前提下,投资者对融资融券从心动转化为行动的动力大减。如果短短一年要支付 9 个多点的利息,那么投资者做融资融券收益至少达到 30% 以上,才有足够的动力去冒险。在市场不景气的时候,投资者不亏钱就是万幸,股票收益能达 10-20% 就算是高手,能获得 30% 以上收益的人就更少。

参与融资融券的投资者有短线客户,也有长线客户。对这两种客户,券商采用一刀切的方式收取利率和费率是否合理,有待讨论。长线投资者持有单只个股时间较长,平时基本不换手。由于融资时间较长,累积下来需支付的利息金额相当可观。

因此,是否可将长线投资者和短线投资者的融资融券利率区别对待,针对融资期限长的客户,可适用相对优惠的融资融券利率,针对融资期限短的客户,可适用相对高的利率。笔者认为,融资融券利率和费率也可考虑采用贷款利率的划分方式,如分为 6 月期、1 年期、3 年期等。如此一来,长线投资者日均交易成本能减少。这也许能缓解投资者对融资融券成本过高的忧虑,同时还鼓励价值投资。

上半年累计实现股票基金交易量 8533.58 亿元,市场份额达 1.7%,比年初增长 4.91%,位居第 19 位,与年初持平,增幅在全行业居第 18 位。

投行业务方面,兴业证券抓住资本市场快速发展的机遇,加大项目开发力度。上半年首发(IPO)承销收入在行业排名第 18 位。债券承销业务也稳步开展,行业排名第 19 位,较上年上升 14 位,市场份额增长率居行业第 7 位。(伍泽琳)