

北京多家银行 首套房贷仍执行基准利率

证券时报记者日前从工行、农行、招行、建行、中信等多家银行北京支行个人房贷部门了解到,目前,除建行已将首套房贷最低利率由原来的基准利率上浮到基准利率的1.05倍外,大部分银行对首套房贷仍然执行基准利率。

工行、中信银行、招行个人房贷部的工作人员告诉证券时报记者,目前首套房贷利率仍执行基准利率,虽然目前还没有接到最新通知,但以后是否会会上浮利率不好说。

农行个人房贷部的工作人员也表示,目前首套房贷利率至少执行基准利率,是否上浮、上浮多少还要根据个人的征信情况和可接受程度,每个银行不一样。目前他们还没接到最新文件,但从贷款申请到审批下来还需要一段时间,因此,以后的情况不好判断。

民生银行个人房贷部的工作人员则表示,该行现有的个人房贷政策是对首套房执行1.1倍基准利率,但该行已较少做个人房贷业务,也不能保证贷款能申请下来。

对于已签合同的存量房贷客户,上浮比例是否有调整?对此,农行上述工作人员表示,已放款或已签合同的应该就不会改变了,上浮政策应该只是针对新贷款客户。而建行个贷部的工作人员则对记者表示,具体情况要跟贷款签约网点咨询,每个人的情况不一样。

另外,记者从专业贷款机构“伟嘉安捷”了解到,目前与“伟嘉安捷”合作的十余家银行里除了建行外,其他银行对首套房贷仍然执行基准利率。不过,“伟嘉安捷”的分析人士认为,随着年底的日益临近,各家银行也逐渐进入盘点总结阶段,年内银行的贷款政策也会越来越紧,房贷利率进一步上调的可能性比较大,亦不排除北京其它商业银行会微调首套房贷款利率的情况出现。(张达)

华夏银行 7.9亿股限售股周四上市

华夏银行今日发布公告称,该公司7.9亿股有限售条件流通股将于10月20日上市流通。

公告显示,此部分限售股为2008年华夏银行向首钢总公司、国家电网公司和德意志银行三家公司非公开发行新增的股份。该7.9亿股限售股上市流通后,华夏银行68.5亿的总股本中,流通股增加至49.9亿股,流通股占比由61.32%增至72.86%。(曹攀峰)

兴业证券9月营收1460万

兴业证券日前公告称,该公司今年9月份实现营业收入1460.16万元,亏损5086万元。截至2011年9月30日,公司期末净资产为81.47亿元。(佟东亮)

新湖期货在深圳举办 四季度投资策略报告会

昨日,由中金所、新湖期货、新财智共同主办的第四季度股市与股指期货投资策略报告会在深圳举行。上海林晟投资管理有限公司总经理方志在报告会上表示,股指期货最近成交量逐步放大,对大盘引领作用明显,短期可能展开反弹。(郭吉桐)

■聚焦全景投顾大赛 | Focus | A股结束连续升势 超六成投顾仍看好后市

A股在连升三日,于上周五出现小幅调整,令市场气氛骤然紧张。不过,参加2011全景最佳证券营业部暨明星投资顾问评选大赛”的投资顾问对后市看法仍保持积极,超过六成的投顾看多大盘。

截至10月16日17:00,参与调查的82名参赛投顾中,61%看多周一的A股,较上一日明显回升,看空的投顾比例则下降至31%,另有10%看平。

民生证券投顾董梅表示,上周末无利空消息出现,大盘有望继续反弹。投资者应关注成交量,如果成交量不能有效放大,则要注意冲高回落风险。

申银万国投顾杨敏则指出,本周重点关注超级大盘股中国水电的上市,虽然大盘还是运行在3067点以来的下降通道之中,但是未来的一周有上攻打破通道的可能。

不过,平安证券投顾陈毅看法则较悲观。陈毅认为,汇金出手增持后大盘是先跌后涨,暗示本轮反弹的力度弱于2008年。后市反弹不应期望过高,当前市场走势弱于预期,回调可能指向2380点。

2011全景最佳证券营业部暨明星投资顾问评选大赛”由深圳证券信息有限公司与证券时报联合主办。截至目前,共有来自41家券商旗下的269家营业部、636名投顾报名参赛。(雷鸣)

保荐机构创业板持续督导仍存四问题

证券时报记者 吴清梓

创业板上市企业均处成长期,业绩不稳定存在较大经营风险,已为市场共识。对此,相关监管部门已延长保荐机构的持续督导时间,要求保荐机构强化对创业板上市公司的持续督导。然而,目前保荐机构对创业板上市公司的持续督导仍然存在着对公司制度完善关注不够、对公司存在风险把握不够、基础工作不扎实、责任心不强四大问题。

据证券时报记者日前了解,此前相关监管部门在一次专项检查中,就发现了一些问题,比如广东省的一家保荐机构对持续督导的公司内部控制制度不完善、关联交易规定不一致、会议记录工作不规范等问题,未能及时发现并督促整改;还有一家证券公司在持续督导过程中,未能发现公司的独立性不足、股东大会投票计票不规范等问题。

这是目前持续督导存在的一类问题,即保荐机构对持续督导的公司制度完善方面关注不够,比如有的公司在重大事项授权审批制度等治理、内控制度方面还有待完善,有的公司内控制度执行不力,保荐机构未能督促整改。

据悉,与动辄上千万元的保荐承销收入相比,保荐机构的持续督导收费低,甚至不收费,而花费的人力成本和财力成本却不低。因此,一些保荐机构自然缺乏进行持续督导的主动性和积极

与动辄上千万元的保荐承销收入相比,保荐机构的持续督导收费低,甚至不收费,而花费的人力成本和财力成本却不低。因此,一些保荐机构自然缺乏进行持续督导的主动性和积极性,进而导致持续督导不力。

而保荐机构持续督导不力的另一个原因,则是保代在帮助企业上市过程中,往往与所保荐的上市公司建立了良好的商业关系甚至私交,在持续督导工作中也存在一定的利益冲突和实施难度。

同时,有的保荐机构也对上市公司存在的问题与风险关注不够,比如对关联交易、募集资金使用、对外投资担保等重点事项关注不足;同时,有些保荐机构则没有关注到上市公司经营环境、业务发展、核心技术等方面发生的变化,对上市公司风险揭示不足。

据记者了解,另一个地方监管部门在检查中发现,持续督导过程中,有的保荐机构未能发现公司违规使用募集资金问题;有的保荐机构对原材料价格波动风险因素的揭示存在不足;有的保荐机构则未能及时发现公司募集资金管理中存在的风险以及担保制度中存在的问题。

另外,保荐机构持续督导基础



工作不扎实,核查工作底稿不规范,持续督导主动性不够,责任心不强,持续督导内控制度不严格,也是持续督导中存在的较为普遍的问题。而一些保荐代表人很少甚至从未开展现场督导工作,对公司发生的不规范的问题和风险不闻不问,也未提醒公司董事、监事、高级管理人员遵循买卖本公司股票相关规定,没有起到有效的督导作用。与此同时,一些保荐机构内部缺少必要控制制度,内核工作流于形式,持续督导工作常常由项目组个人负责,缺乏必要的监督机制和复核机制。

■记者观察 | Observation |

信贷紧缩肥了谁

中小企业为实现“增信”暂时向民间借贷机构借钱虽然月息较高,但毕竟期限较短,尚可承受。同时企业获得了相对低息的银行贷款,可以支撑企业正常运转甚至做大做强。

证券时报记者 唐曜华

在信贷持续紧缩的环境下,中小企业最饥渴的就是资金,贷款成为最稀缺的资源。正是这样的稀缺性和企业求贷若渴的心理,造就了民间借贷机构的生财之道以及可能衍生的寻租行为。而这些成本最终都转嫁到了中小企业身上。

正因为贷款资源的稀缺性,今年以来,银行除了坐地起价提高贷款利率外,还提出企业在该家银行存入存款等要求。“要贷款先存款”、“存款多才能优先放款”成为行业内默认的潜规则。这对于非常缺资金的中小企业而言,无异于一项完不成的任务。

现实中,一些中小企业为了迅速从银行获得急需的资金,只能转向民间高息借贷市场暂时融入资金满足银行的需求,实现所谓的“增信”。以企业向银行贷款1亿元,通过民间借贷机构借3000万元增信为例,企业需要交1亿元贷款的利息,但实际到手的资金却不足7000万元。

在这样的操作过程中,银行获得了一笔稳定的存款(存款期限要

求跟贷款期限相同),然后可以再拿出去放贷款赚利差;与此同时,民间借贷机构则赚取了短期借贷的高息,并且风险可控。而最苦的就是中小企业,不但要支付高息,还要白白在银行存入一笔“不能用”的钱。

对于中小企业来说,这也是没有选择的选择,因为如若选择向民间借贷机构直接借钱,企业不但需要有股权或资产作抵押,并且月息亦可高达6%~8%,折算下来年化利息达72%~96%。

因此,从这个角度来看,企业和银行、民间借贷机构三方合作,对一些急需资金的中小企业而言并非完全是坏事,企业为实现“增信”暂时向民间借贷机构借钱虽然月息较高,但毕竟期限较短,尚可承受。更重要的是中小企业获得了相对低息的银行贷款,可以支撑企业正常运转甚至做大做强。而民间借贷机构通过跟银行保持合作关系来控制风险,一定程度上也降低了企业的短期拆借成本。

但是无论如何,信贷紧缩环境下企业的融资成本大幅提高已是不争的事实。而企业多付出的融资成本到底肥了谁呢?在目前的实践中,这些多付的融资成本大部分直接进入了银行腰包,其中一部分以贷款利率的形式提高了银行中间业务收入,同时还为银行带来了一笔低成本存款继续赚息差。如若银行关键岗位的人士有寻租行为,那么企业、民间借贷机构亦可能因隐形的利益输送行为而额外增加一部分成本;但总的来说,民间借贷机构依然可以从中获得不菲的利益。

投行持续督导监管力度加码

证券时报记者 吴清梓

证券时报记者获悉,近日一些地方监管部门加大了对持续督导机构的监管力度,对于持续督导中存在较大问题的保荐机构和保代,将建议对其采取暂停保荐资格、撤销保荐代表人资格等措施。

广东证监局日前表示,将加强对持续督导机构的监管,完善持续督导机构年度考核机制,定期开展持续督导工作专项检查活动,通过现场检查、查阅工作底稿等方式,检查各机构和人员开展持续督导工作情况。

对于年度考核评价不合格,或是专项检查中发现存在较大问题的机构和人员,广东证监局表示,将建议证监会对持续督导机构和人员采取暂停保荐资格、暂不受理相关保荐代表人保荐项目、

撤销保荐代表人资格、要求持续督导机构进行内部问责、对持续督导机构推荐的上市辅导项目予以冷淡处理等监管措施,严肃处理持续督导机构及人员未勤勉尽责问题和违法违规行为。

同时,各上市公司也应积极配合保荐机构持续督导工作,主动接受保荐机构的监督和辅导,对保荐机构指出的问题及时进行整改;严格履行对保荐机构的告知义务,积极配合保荐机构持续督导现场核查工作。对未按有关要求配合督导工作或拒不接受督导的上市公司,广东证监局将在辖区进行通报批评,并视情况采取相应的监管措施。

值得注意的是,在创业板推出之后,少数新股上市后业绩快速变脸,甚至出现了临近上市时因投诉举报、虚假披露等重大风

险事项中止上市的情况。因此,相关监管部门也在不断加码对券商投行的监管力度,以预防潜在风险,保证项目质量。

事实上,近年来监管层对创业板持续督导的监管可谓层层加码。

今年上半年,监管层下发了《2011年创业板上市公司保荐机构在持续督导中落实现场核查指引》,在保荐机构内推行对创业板上市公司持续督导工作核查试点。

根据上述核查指引,保荐机构可通过多种形式对创业板上市公司进行核查,如与有关人员访谈;察看现场,包括主要生产、经营、管理场所,募集资金投资项目等;对有关文件、原始凭证及其他资料进行查阅、记录;走访相关各方,包括上市公司控股股东、实际控制人、重要供应商或客户、相关证券服务机构等。

债券市场的繁荣将冲击证券业格局



吕智权

我国资本市场尤其是债券市场滞后于国民经济发展的要求,是公认的事实。近年来,发展债券市场的讨论很多,从各方面的情况判断,债券市场的繁荣可期。那么,未来我国债券市场的繁荣,将对证券业有何影响?

债券业务是境外投资银行主要业务

日本的野村、大和等证券公司,大都以债券业务起家,二战后随着国债的大量发行、企业界以债券融资替代银行贷款等趋势发展起来,债券业务始终是证券业的主要

业务。1967年日本实现资本自由化以后,日本证券业的国际化开始加速,其主线是国债和公司债的境外发行。

分析美国的主要投资银行如高盛、摩根的收入结构,债券业务比重超过50%,债券业务贯穿于投行、交易、资产管理等业务领域。美国投资银行行业的商业模式能够演变为交易驱动型,也是以广泛而深入的债券业务为基础的。金融产品创新,债券市场是主战场,而股票类的创新,也往往与债券挂钩,丰富了产品种类。

拓展证券业的业务广度与深度

目前我国债券市场的主品种是国债、金融债、央行票据,这三大品种约占到债券存量的70%。这些债券的承销、交易的主力军是商业银行,持有者与交易者基本上是金融机构,即债券只是在金融机构间自我循环。

显然,直接金融的更主要功能是直接连接投资者与资金需求者、储蓄与投资、虚拟经济与实体经济。

这就需要一方面发展更多的实体经济为债券发行主体,发展企业债、公司债、中期票据、资产支持证券、可转债、可分离转债等品种;另一方面,将更多的债券实现“真实销售”,债券成为居民、企业替代储蓄的资产配置产品。

在这样的情况下,证券业的业务广度与深度将有质的突破。承销业务上,债券承销业务可以成为与股票承销业务平衡甚至超过的业务;交易业务上,以做市商业务为特征的交易业务得以跨越式增长;资产管理业务上,以债券为基础的理财产品成为“储蓄搬家”的落脚点;拓展证券业的资金来源与用途。

债券市场是金融创新的富矿。与股票挂钩,则有可转债、可分离转债、优先股类债券等,可以丰富多样化的融资与投资需求;与实体挂钩,有企业债、公司债、中期票据、资产支持证券等,满足不同实体的需求;与收购和兼并挂钩,可以设计杠杆收购债券、过桥贷款类债券;从组合角度,可以挂钩期限、风险偏好、利率、汇率、通胀、期权等众多要素,满足多元化需求。

债券业务是国际化业务的重镇

相比股票,证券业从债券进入国际市场有其优势。在改革开放初期,中国首先以债券发行进入国际资本市场,过了约10年发行股票。境外证券业(如日本野村、大和)也以承销债券为起步拓展中国业务。

日本证券业的国际业务中,债券是重点;日本企业的境外筹资,以债券为主要工具。野村证券在上世纪80年代进入排名全球前十的债券承销商,成就了辉煌。

中国债券市场的繁荣,可以为证券业提供境内外互动的债券承销、交易的业务机会,提高国际化程度。

迎接债券市场繁荣的准备

债券业务的盈利模式,有其自身的特点。从承销角度看,国债实现的是规模,决定了市场地位,高承销费率的收入实现则是创新类产品;从交

易角度看,则是做市商的差价收入,考验的是交易能力、客户数量与质量、风险控制能力;从协同角度看,则是不同业务线的一体化运作能力。

债券业务的兴衰,可以决定证券业版图的变化。上世纪70年代中期以后的十几年时间里,率先开发和领跑美国垃圾债业务的德雷克斯公司,一跃成为华尔街的明星公司;美国于1982年引入储架发行制度以后,率先启动的所罗门兄弟于1983年取代摩根占据承销榜首,引领了销售与交易驱动的投资业变化。

债券业务的创新领域,证券业具有致力于“真实销售”、灵活、业务协同等优势,可以与商业银行相抗衡。我国的证券业需要在交易系统、客户管理、风险经营与管理、一体化运作、资源配置等做好准备,迎接债券市场大批量、多品种、活跃的创新繁荣时代。债券业务的提前布局与准备,或许将再次印证“4+4法则”。

(作者系中信证券首席战略专家)