

外资银行资金成本上升 上调存量外币房贷利率

证券时报记者 唐曜华

证券时报记者获悉,渣打银行近期已上调存量美元和港币个人住房贷款利率,不同客户上调的幅度不一。除了存量调整外,10月12日后从渣打银行新申请的美元和港币房贷利率亦上调,上调后分别为港币7%、美元8%。

对于此次上调的原因,渣打银行客服称,主要是考虑到国内信贷收紧的环境,以及资金成本明显上升和市场利率行情等多种因素。此次上调存量外币房贷利率的依据是渣打银行的房贷合同,合同约定银行可单方面依据市场情况进行调整。此次存量房贷调整每个客户的利率不一样,但总体低于市场水平。

不过,由于渣打银行此次外币房贷利率上调后,不少存量房贷利率翻倍,导致客户对于渣打银行单方面上调存量房贷利率的做法颇为不满。

据记者了解,汇丰银行此前基于市场资金成本等因素考虑,亦曾上调外币个人住房按揭贷款基准利率。经过上次调整后,目前汇丰中国的外币房贷包括美元和港币贷款,针对非本地居民。其中,个人住房美元基准贷款利率为4%,港币基准贷款利率为5.5%。

汇丰银行相关负责人称,汇丰此前对外币房贷利率的调整符合与贷款人的合同约定,同时也符合市场水平,并具备市场竞争力。

目前,其他外资银行暂未跟进上调外币房贷利率。昨日,东亚银行对记者表示,该行暂未调整存量和新申请的外币房贷利率,港币房贷利率仍执行百分之五点多。

渣打银行公关部人士称,由于外币房贷只有外籍人士才能申请,此次存量房贷利率调整涉及的客户群体不大。

一些外资行纷纷上调外币房贷利率的背后,是外币资金成本日益攀升。虽然各家外资银行外币资金成本并未公开,但近一段时间以来,外资银行外币资金利率陆续上调,已直接抬高外币房贷利率。

据记者了解,9月份以来,由于外币存款紧张,外资银行纷纷上调了外币存款利率,或推出外币存款利率优惠的活动,其中越紧缺的外币品种存款利率上调的幅度越大。

经调整后,花旗银行期限3个月、起存金额1000美元的美元存款利率为2.2%,超过调整前利率的4倍;期限370天、起存金额25万美金的存款利率最高达3.4%。渣打银行起存点30万、期限13个月的大额美元存款的优惠利率最高已达4.2%,起存点200万、期限13个月的大额港币存款的优惠利率最高达3.3%,起存点10万、期限6个月的大额欧元存款的优惠利率最高达6.5%。而汇丰银行12个月期限港币优惠利率最高达7.45%。

10月末A股持仓账户比例 再创年内新低

继9月份持仓A股账户比例创下年内新低后,今年10月份持仓A股账户比例再次创下新低。

中登公司11月8日发布的《10月份统计月报》显示,10月末持仓的A股账户数为5712.75万户,比9月末减少了0.63万户,减幅为0.01%。持仓A股账户占全部A股有效账户的比重为41.83%,较9月末下降了0.16个百分点,再次创下今年以来的最低水平;空仓账户占比58.17%,较9月末增加了0.16个百分点。

另外,今年10月份参与交易A股账户数及其占比也均出现下降,并处于一年来最低水平。数据显示,10月沪深两市当月参与交易的A股账户数为1621.39万户,较9月减少了210.14万户,占期末A股有效账户数13657.11万户的11.87%,较9月下降了1.59个百分点。(邱晨)

两融账户数突破25万

中登公司近日公布的10月份统计月报显示,截至2011年10月末,沪深两市的融资融券账户(融资融券账户)开户数已突破25万,包括个人及机构账户在内合计达到253318户。月报显示,10月份新开两融账户达18962户。其中,新开个人账户18897户,新开机构账户65户。

今年以来,随着券商加大对融资融券业务的推广力度,两融账户开户数增长迅速,月均开户数一直维持在2.4万户左右。虽然10月份两融新开账户数量较过往几个月有所降低,但总体仍维持高增长的态势。

截至10月31日,沪深两市融资融券余额达到335.6亿元。其中,融资余额330.6亿元,融券余额5亿元。值得注意的是,9月底融券余额仅为2亿元,但进入10月份融券余额增长迅猛,环比增幅达到了150%。

尽管如此,目前融资融券的交易仍然呈现出“重融资,轻融券”的局面,融券业务在两融业务中的比例一直维持在98%以上。不过,业界认为,随着投资者对融券业务的了解进一步加深,未来融券业务的发展前景可期。(邱晨)

软件企业负债率过低 募投必要性存疑

证券时报记者 杨冬

作为国家战略性新兴产业重要的子行业之一,软件行业近年来得到了飞速发展。

与此同时,一大批有实力的软件企业脱颖而出。据独立第三方研究机构大禾咨询统计,目前全国规模以上(年营业收入500万元以上)的软件企业数量达1.6万家。

其中,有不少佼佼者正酝酿借助资本市场进一步做大做强。证券时报记者获悉,天大求实、东方通科技等数十家软件企业正在紧张准备A股首发上市(IPO)事宜。

不过,软件企业过于明显的轻资产特征,以及与此伴生的商业模式瑕疵可能成为其IPO的障碍。

西部某券商一位投行高管认为,很多软件企业负债率过低,且现金流充足,这在一定程度上说明此类企业缺乏明确的投资方向,部分企业为实现上市而设计的募投项目有拼凑的嫌疑。

申银万国证券一位投行人士则指出,无形资产出资瑕疵、自主研发能力不强、募投缺乏必要性这三种现象在拟上市软件企业中较为普遍。

行业解构

近年来软件行业发展迅速。据工信部公布的数据显示,2010年全国共实现软件业务收入13364亿元,同比增长31%;2001年至2010年期间,软件行业产业规模年均增长38%。

按照工信部的行业分类标准,软件行业企业可分为软件产品提供商、软件服务提供商、系统集成提供商、嵌入式软件提供商和集成电路设计(IC设计)五大类。

据了解,软件产品提供商可进一步分为三类,亦即平台软件提供商、管理软件提供商以及中间软件提供商。其中平台软件提供商主要包括微软、甲骨文、国际商业机器公司(IBM)等跨国公司,国内拥有独立知识产权的这类企业数量目前还较少;管理软件提供商群体在国内则最为庞大,代表企业包括金蝶集团、用友软件、任我行、金算盘、速达软件、新中大软件、数字政通科技等,软件应用下游行业包括交通、教育、金融、电子政务等行业;中间软件提供商主要包括东方通科技、中创软件、普元软件等。

软件服务提供商主要提供软件咨询、测试、培训、供应以及数据处理、IT服务管理、信息技术增

值等服务,国内主要企业包括蓝凌科技、焦点科技、同花顺、中青宝、四维图新等。

系统集成提供商则主要是指信息一体化方案解决商,国内主要企业包括深圳海联讯、四川创意等。嵌入式软件提供商则主要包括北京和利时、北京四方继保、南京南瑞集团等。IC设计提供商则主要包括鼎捷软件、深圳嘉扬电子等。

另据大禾咨询数据统计,目前全国共有软件企业1.6万家,其中北京、上海、广州、深圳、西安这5个城市软件企业数量位列前5名,依次分别有5335家、2372家、1600家、1359家和750家。此外,全国管理软件提供商高达8000家,平台软件提供商达1000家,中间软件提供商达200家,软件服务提供商达1100家,系统集成服务商达5000家,嵌入式软件提供商达300家。

值得一提的是,虽然国内管理软件提供商群体最为庞大,但市场规模却相对较小,市场竞争也最为激烈。据中国经济信息网数据显示,2010年我国管理软件产品销售规模为137.66亿元,同比增长17.2%,其中中小型企业管理软件产品销售规模为82.6亿元。

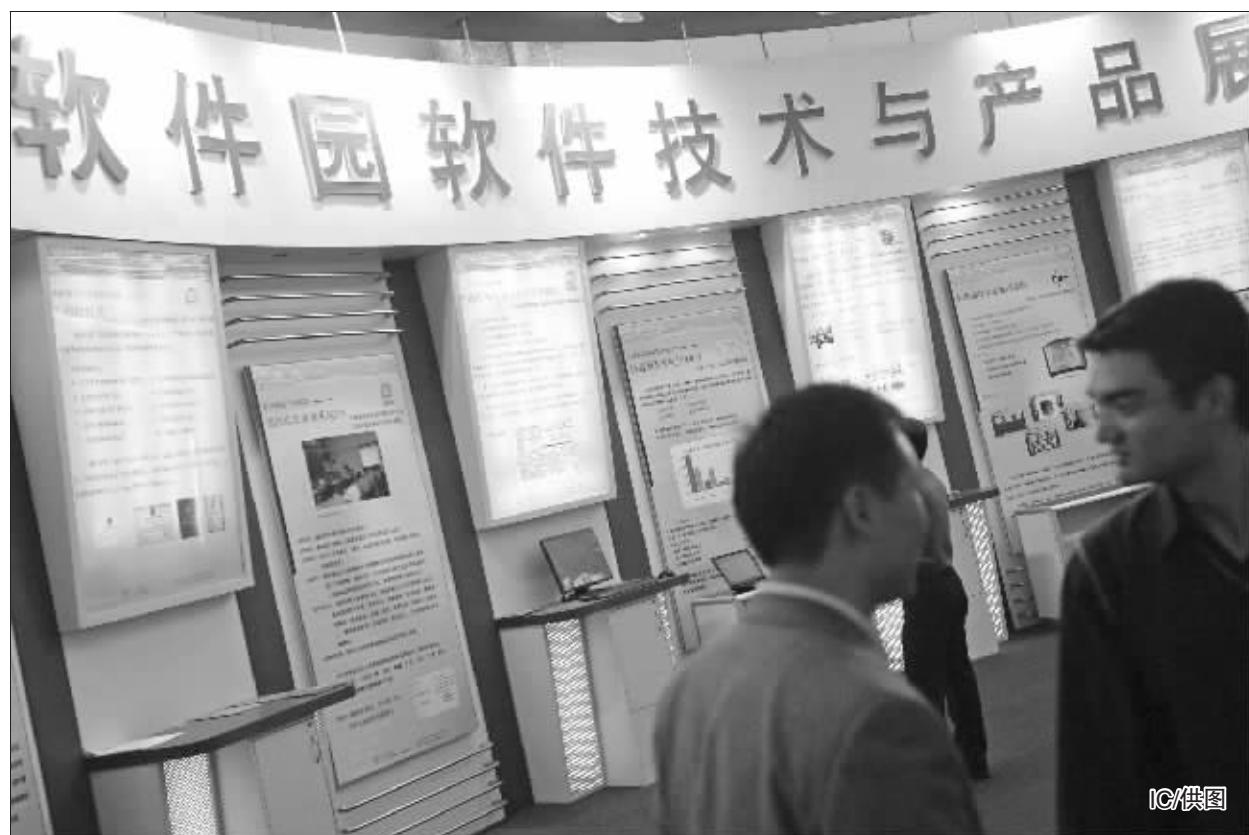
此外,由于此前扩张速度过快,目前国内软件企业总体规模的增速有所放缓。公开数据显示,“十一五”期间,我国软件产业业务收入平均增速为47%,而“十一五”期间平均增速则为28%。

募投缺乏必要性

作为现代服务业中一个重要的子行业,软件行业中的企业普遍存在轻资产结构。

普通的轻资产公司并没有问题,只要盈利能力强、成长性高,IPO就不会有明显的障碍。不过,软件企业的资产过轻,比如这类企业中人力成本一般能占到总成本的60%以上,日常经营中的资本性支出主要就是研发带来的这些人成本,上游系统、设备采购以及土地、厂房等资本性支出的比例和需求都不大。另外,软件企业毛利率通常较高,通常能达到50%甚至70%以上,这类企业的现金流情况比较好,甚至不需要银行贷款。”前述西部某券商投行高管认为,部分软件企业缺乏上市融资的必要性。

以2011年3月IPO被否的四川创意信息为例,据其招股书(预披露)显示,该公司主营业务为电信软件服务与系统集成,2008年



至2010年三年报告期内资产负债率分别为25.72%、23.76%和28.38%;2010年该公司经营活动产生的现金流量净额为2883万元,筹资活动所产生的现金流量净额为-5.7万元;2010年末,公司货币资金共计6457万元,流动资产合计1.17亿元;该公司的募投项目主要为“电信技术服务支撑基地项目”,预计投入金额为4263万元。虽然四川创意信息被否的原因主要是报告期内突击处理关联子公司的股权,且没有给出有说服力的解释,但该公司募投缺乏必要性也是其IPO被否的重要原因之一。”深圳某大型券商投行一位保代认为。

再以上海某软件公司为例,据其招股书显示,2008年至2010年3年报告期内资产负债率分别为26.16%、13.37%和19.35%;2010年该公司经营活动产生的现金流量净额为3807万元,筹资活动所产生的现金流量净额为-2010万元;2010年末,公司货币资金共计6567万元,流动资产合计1.03亿元;募投项目所需资金共计1.38亿元。

这家上海公司曾于2010年IPO申请被否,监管层当时在对该公司出具的审核意见中表示,申请人募集资金投资项目,与其现有的生产经营规模、技术水平、管理能力等方面是否相适应,存在重大不确定性。”不过,这家公司随后更换了募投项目,再次于2011年二次会上并获得通过。募投项目临时更换显然有拼凑

之嫌。事实上,该公司的自有资金就完全可以支撑募投项目的运行。”上述深圳某大型券商投行保代指出,即使软件企业由于资产过轻缺乏实物抵押品,还是可以通过专利抵押、储蓄存单抵押、应收账款抵押等形式从银行贷款到款项进行项目投资。

西部某券商投行前述高管进一步指出,软件企业业务扩张对硬件和设备等资产的依赖度较低,因此部分软件公司募集到资金后很多都是去买地、盖房,真正用于营销渠道建设、人才团队扩张、上游设备购置等主营业务资本性支出的比例反而较小。”

大禾咨询董事总经理程建辉也认为,软件企业募集资金到位以后,往往固定资产投资规模扩张很快,一家公司很容易从轻资产的公司变成重资产的公司;此外,软件企业在IPO前一般产品较为单一,但上市募资之后产品结构以及服务就会出现多样化,企业的盈利模式也比较容易发生变化,因此风险较大,比较难以把握这类企业未来的发展。

自主研发能力成IPO关键因素

软件行业轻资产特征带来的一



IPO视角之投行看行业 系列报道(四)

资产配置 私人银行成功之术

证券时报记者 罗克光

一个偶然的机会,招行私人银行常务副总经理王菁了解到客户是怎样检验自己的。

那是上周去北京出差,碰到一个资产规模很大的客户,他跟我说了一个很有趣的事情。”王菁对证券时报记者说。王菁遇到的客户是W先生,W先生夫妇的资产加总超过一个亿,成为招商银行私人银行客户的时间并不很长。

他说自己在很多机构那里都是贵宾客户,因此有很多券商、银行、信托都会定期发策略报告,推荐最近的资产配置。他们夫妇就留心做了一件事,专门找了几个统计和比较各家的研究报告,过了一段时间之后再和市场的走势进行验证,定期淘汰自己认为没必要再看的材料,并把这作为后续选择财富管理机构的依据之一。”王菁说。

坚持资产配置理念

和W先生的偶遇,王菁意识到了四年前花大力气投入的私人银行研究团队成本,以及坚持资产配置理念所付出的努力并未付诸东流。

早在2007年,组建私人银行团队之初的王菁从台湾、香港以及海外招聘了数位具有专业研究背景的员工,专门负责中长期的策略研

究。彼时,从金葵花客户群中划归私人银行部门的初始客户仅有区区3000人。

由于当时正值A股市场节节高升之际,王菁的客户对资本市场的兴趣非常浓厚,此刻推出私人银行品牌自然是绝佳时机。但是,对王菁及其组建的投资顾问团队来说,这却是一个艰难的开始。因为团队首先要面对的问题,是客户怎样才能接受资产配置这个概念。

最早的时候,很少客户有这个概念,包括W先生在内。当有一个很好的投资机会放在面前的时候,客户的心态一定是一口吃到底,把全部资金弄到里面去才安心。客户经理综合评估之后说这个比例差不多了,再增加比例就要影响到其他类别资产的安排,但是是客户往往不听。他们要么直接反问客户经理说为什么其他人可以买?要么就说没事,其他地方还有钱,总的比例不会超出。”王菁回忆说。

但是客户的学习能力也不可小视。自2007年底开始,中国为抑制资产价格泡沫和通胀压力将货币政策转为紧缩,导致2008年A股市场走势很不理想,一些客户也直接遭遇了投资市场的寒冬。

这个时候,一些客户就回来找我们,说此前给我们的建议是对的,并且慢慢开始接受我们的资

产配置建议。最近我们也经常遇到这种情况,一些新客户在投资遇到问题之后又回来跟客户经理说还是要按资产配置来做。”王菁说。

成本并不妨碍收益

对于任何一家刚刚起步的私人银行而言,他们都面临着“是进行科学的资产配置专业基础建设,还是采取销售导向这种快速方法先实现盈利”的两难选择。

坚持以客户为中心的资产配置是一项需要投入大量时间和精力的工作。坚持资产配置理念,还意味着客户经理在客户投资情绪高涨时,需要冷静地为他提示风险,并根据客户自身的实际情况建议其不要超配单一类型的资产。这对客户而言,通常是泼冷水;对自己来说,则是主动放弃销售利润。”王菁对记者说。

由于2007年至2008年正值中国境内市场各类理财产品爆发式增长的时期,因此当时绝大多数私人银行均选择了销售导向型的发展模式。彼时曾经接受记者采访的数位外资大行中国区高层也直言不讳,认为中国的私人银行市场缺乏真正的财富管理理念。没有自己的产品设计平台,只将私人银行定位成销售渠道,这种发展模式是非常肤浅的。”一位在财富管理行业从业数十年的港资银行高层当时很不客气地说。

中国人寿 300亿次级债发行完毕

中国人寿今日公告称,经中国保监会批准,该公司面向符合相关监管规定的合格投资者发行的300亿元次级定期债务已发行完毕。

公告显示,中国人寿此次次级债的发行总规模为人民币300亿元,期限全部为10年,前5个计息年度的票面年利率为5.5%,在第5年末该公司具有赎回权。倘若该公司在第5年末不行使赎回权,则后5个计息年度的票面年利率为7.5%。

中国人寿表示,此次次级债发行所募集的资金将依据适用的法律法规及监管部门的批准,充实该公司附属资本,提高偿付能力充足率。(伍泽琳)

宏利金融与中行 签署框架合作协议

宏利金融集团昨日与中国银行签署了新的框架合作协议。协议将加强双方在中国地区保险托管和银行保险业务的合作,以及在北美地区的业务发展。

宏利金融总裁兼首席执行官(CEO)邓广能表示,中国是宏利金融的重要市场。宏利金融在华设立的合资寿险公司中宏人寿保险有限公司和中国银行之间的银行保险合作将成为中宏人寿未来发展的一个重要源泉。(孙玉 徐涛)