

保监会向14家保险公司发出监管函

日前,中国保监会针对2011年保险公司中介业务检查情况,分别向永安财险、人保财险、永诚财险、都邦财险、大地财险、华安财险、民安保险(中国)、信泰人寿等14家保险公司发出监管函,详细通报各公司被查实基层机构违法违规问题,并提出综合性整改要求。

中国保监会在监管函中明确要求,各公司要严格按照《保险机构案件责任追究指导意见》及内部制度进行责任追究,特别是要严格落实对高层级管理人员和上级机构管理人员的问责、内部处理和内部通报。要以省级公司为单位部署开展中介业务合规性自查自纠,彻底清查虚假的、不真实的中介业务,全面清理无资质的、不规范的中介业务渠道和机构,在省级公司自查自纠基础上,总公司要进一步组织抽查,确保基层机构自查自纠工作落实到位。

在2011年度检查中,上述14家公司的80个机构违法违规问题较多,集中表现为虚构中介业务、虚构销售人员、虚列中介业务费用等手段非法套取资金等。有关保监局依法对上述80个机构合计罚款1006万元、警告2家次、责令停止接受新业务6家,涉及业务3项、销售渠道3个;依法警告79名责任人,罚款78人计190.1万元。(徐涛)

保险业对外开放将提到新水平

近日,中国保监会有关部门负责人在就入世十周年接受记者采访时表示,在继续推进保险业对外开放的同时,要继续加强保险业风险防范工作,防范资本外逃、洗钱和违法关联交易等行为,坚决维护国家利益和金融安全。要进一步加快与国际接轨的步伐,把保险业的对外开放提高到一个新的水平。

该负责人表示,要严密监控国际保险市场动向,防止外资保险公司传导国际金融风险。防范资本外逃、洗钱和违法关联交易等行为,坚决维护国家利益和金融安全。另外,要提高监管的国际化水平,加强与外资保险公司总部所在地监管机构的监管协调,强化与周边国家和地区的区域性保险交流合作,加强对跨境保险的监管。

该负责人还表示,要突出重点,优化保险市场开放结构。支持和引导境外资金以多种形式投资中国保险市场,重点引进健康和养老等专业保险机构,鼓励外资保险公司在我国中西部地区开设分支机构,以开拓和示范效应带动我国相关领域和地区保险业务的发展,提高行业服务水平和创新能力。(徐涛)

华泰证券更换合规总监

华泰证券今日公告表示,该公司董事会已同意免去吴晓东合规总监职务,在该公司新合规总监聘任前,公司合规总监一职暂由公司副总裁、董事会秘书姜健代为履行,代职时间不超过6个月。(张宁)

兴业银行获批发行专项债券

兴业银行今日公告称,该行已获准在全国银行间债券市场公开发行不超过300亿元人民币金融债券,所募集资金应全部用于支持小企业贷款。在这次债券发行后,将根据监管部门有关规定在全国银行间债券市场交易流通。(张宁)

方正证券更换监事

方正证券今日公告表示,该公司监事会已于12月12日收到监事会主席郭旭光递交的书面辞职报告。郭旭光由于个人原因申请辞去公司监事会主席和监事职务。该公司表示,目前控股股东北大方正集团有限公司已经提名陆琦为公司第一届监事会监事候选人。(张宁)

工行推出“账户贵金属定投”业务

工行日前在全国范围内推出“账户贵金属定投”业务,成为第一家推出该项服务的商业银行。这一业务的推出,进一步完善了商业银行账户贵金属产品功能。据介绍,“账户贵金属定投”业务是指个人客户以人民币或美元为交易结算货币,根据投资计划,在一定期限内按照计划投资数量定期买入账户贵金属产品的业务。

在客户指定了账户贵金属定投计划后,工行将按投资者设定的投资期限、计划投资日和计划投资数量等要素,从客户的指定账户中自动划转资金,帮助客户定期、定额买入账户贵金属,从而实现客户资金保值增值。(许岩)

融资利息不低于20%,超过30%不在少数

跨境结构融资搭PE快车 演绎另类高息贷款

证券时报记者 黄兆隆

融资利率可超30%?如今,跨境结构融资就在做这一门“高利贷”生意。日前,据证券时报记者了解,杠杆及结构融资正成为内地企业海外融资新宠,而这种借贷融资在搭上股权投资(PE)的快车后,最低可实现20%以上的年化利率。

收益堪比高息贷款

融资利息为20%,而这仅仅是提供这种融资方式的最低回报率而已。据记者对提供该项融资服务的在港金融机构调查,其一年融资利率超过30%并不在少数,若以央行规定的普通借贷利率不得超过银行同期贷款利率的四倍计算,其收益率大致为一年期贷款利率的5倍左右,是名副其实的高利贷。

事实上,这种融资模式在如今股权投资风行的环境下,其与股权投资投资的边界正在日益模糊。

据了解,嫁接股权投资上的结构融资基本模式为:例如,企业在普通借贷模式下只能融资1000万元,但在港投行可配给其4至10倍的杠杆融资,贷给其不低于4000万元的资金。企业必须优先保障到期还款,其借贷利息不低于20%,除现金偿还外,企业也可以选择将部分股份抵押给投行。

抵给投行的股份一般占借贷企业总股本的5%左右,投行相当于扮演了股权投资者的角色,但在借贷企业上市后则可套现退出。”据中银国际相关人士表示,“投行扮演的角色介于商业银行与战略投资者之间。”

据介绍,目前该类融资方式主要运用在上市前融资、杠杆收购、策略性兼并及收购、业务扩展、资本结构重整、企业重组、资产收购、项目建设等案例中。

周转率成关键

根据记者调查了解,目前提供该项融资服务的在港金融机构,除了境外投行外,还包括不少中资券商,令记者惊讶的是,其借贷资金主要为自有资金。

以自有资金提供一次性借贷,如何才能保障连续收益?周转率成为该融资方式盛行的最关键因素。

据调查,目前该种融资周期多为1年期,最长不超过3年,期限之内投行每年可按照股份获取分红。

突击入股的借贷融资并不会让企业面临上市后股份流失的问题。

该种模式下,拟上市公司所抵让的股份远低于引入战略投资者



翟超制图 CFP供图

时所要献出的股份,投行需求的股份少,且不会干涉企业经营,而企业上市后或者收购整合后的财富放大效应足以消化融资成本,所以该模式得到很多内地企业的青睐。”摩根大通相关业务人士介绍。同时,企业在借贷时往往会签订附加条款,即企业上市后,股东可从投行手中优先回购股份,从而保证其股权不会流失。因此,投行实际扮演的是财务投资者的角色。

要保证金能还钱

企业能否还钱是投行提供该类融资服务考虑的第一个因素。

据了解,以中银国际为代表的中资投行甄别企业的标准主要是考核企业的项目稳定性和盈利前景,尤其是在新技术应用下产能扩张或升级带来的净利提升。

这其中,我们看重的新技术并非是指围绕互联网这类能爆发性增长的行业,而是传统行业中例如制造业、能源产业的新技术应用等,这类传统行业盈利是可以预测的,要求其年盈利水平应在3000万元~1亿元间。风险控制是考虑此项业务的因素。”上述中银国际相关业务人士表示。事实上,在上市前的融资案例中,开展此类业务的投行大多会与拟上市企业签订针对上市后的对赌协议,其中包括,若贷款企业不能上市,需要将其部分资产或更多股权质押给投行变现。

此外,针对上市前的股价估值调整也会纳入对赌协议之中,这其中会约定未来某一时间判断企业经营业绩的标准,如财务指标(盈利水平),在约定的标准未达到时,管理层会补偿投资方损失。

资的市场规模在5年期间或将达到300亿美元。

5年黄金增长期

目前,传统银行贷款受限诸多,即使在资金比较充足的时期,银行贷款也会更倾向于有实力的大企业,小企业往往要有大量固定资产抵押才可以向银行借贷,而不少在香港设立分支的国际银行,由于不了解亚洲区情况,都只愿意贷款给信贷评级高的企业。

针对这一商业银行的盲点,不少投行看到了高回报的投资机会。杠杆及结构融资也正由此而生。

目前,参与该类交易的主体繁多,包括传统的银团贷款、对冲基金、保险公司,甚至是愿意承担风险的私人投资者,其融资方式多是配以不同的利率及贷款结构。

房地产信托集中到期兑付风险可控

证券时报记者 张达

在房地产企业资金本已捉襟见肘的情况下,未来两年房地产信托的集中到期带来的兑付压力令人担忧。不过,诺亚(中国)财富管理中心昨日发布的最新研究报告认为,从房地产信托产品本身、房地产公司及信托公司这三个层面来看,虽然有个别风险点、个别房地产公司及信托公司需要关注,但总体来说,房地产信托到期兑付风险可控,不会对地产行业整体产生重大影响。

据统计,2012年到期的房地产信托产品1172亿元,整年兑付规模较大,其中3月、6月、7月和8月为兑付高峰。随着房地产信托产品的集中到期,开发商的兑付压力加大。但是,诺亚研究认为,房地产信托产品总体兑付压力并不大。因为,融资方和区域分布较为分散。融资方多为中小开发商,目前现金流出现问题时,信托方应对的主要措施为股权处置,由资金雄厚的其他市场主体并购,然后按照市场情况合理销售,降低了折价销售对市场造成的直接冲击。整体来

看,2012年至2013年到期的房地产集合信托在各季度分布较为平均,对市场而言,集中兑付的压力并不明显。

另外,从融资方房地产企业来看,诺亚研究认为,如果2012年房地产产调控能局部放松,使得销售回暖,或者房地产企业能继续得到足够的融资,则房地产企业或许能挺过这一波资金紧张期。此外,从受托人信托公司来看,诺亚研究认为,尽管房地产信托近两年增长较快,但在全部资金信托中的占比依然不高。在信托公司经营整体稳健的情况下,即使个别房地产信托出现兑付困难,也很难撼动信托业,我国信托行业爆发美国1907年那样的系统性风险的几率很小。

不过,诺亚研究同时指出,尽管如此,局部压力仍然存在。2010年三四季度发行并在2012年一二期度到期的房地产信托需要重点关注,这部分规模估计约有168亿元。除了2010年三四季度发行并在2012年一二期度到期的房地产信托之外,也不能忽视最近两年累计发行规模较多的信托公司,这些信托公司在未来两年面临着一定的到期兑付压力。

■特写 | Feature |

一位银行托管部总经理的业绩法则

证券时报记者 罗森

有这么一家上市银行,资产托管规模三年时间增长10倍。而创造这一业绩的人,正是从摩根士丹利华鑫基金到华夏银行的许明。

实际上,传统商业银行的起源就是托管。在纸币还未产生、信用非常不发达的时代,通常会以稀有金属来代替货币。在贸易过程中,货币持有人为了保障自身的财产安全,将金属货币交给专门机构来保管。专门机构发现还可以将货币借出而获取利息,传统商业银行的经营模式于是慢慢形成了。所以,只要有信用缺失的地方,就有潜在的托管服务需求。”华夏银行资产托管部总经理许明如是说。

循着这一思路,他开始探寻商业银行托管市场的增长潜力。按照许明的思路和想法,近几年大量的股权交易、产权交易、商品交易活动领域,都有信用缺失的空间,而这些空间就是托管业务潜在的市场需求,比如企业专项资金监管、各类交易资金监管、第三方支付机构资金监管等。基于此,银行的资产托管业务将有很大的增长空间。

许明交出的成绩单证明了他的判断。从2009年起,华夏银行的资产托管规模实现了“三级跳”,增长接近10倍;从2009年的284亿元资产托管规模,到2010年的1009亿元,再到今年11月底的2700亿元。

许明说,“2009年任职基金托管部后,我的重点工作就放在了加快托管业务的品种拓展上。自2009年6月获得保险资金托管资格后,我们的托管业务依次涵盖了证券投资基金、券商资产管理计划、信托、银行理财产品、私募基金、保险资金、交易资金等托管业务。同时,2009年我们把部门更名为资产托管部,这样不仅符合实际的业务操作范围,更有利于打响品牌。”

同样在2009年,建立完善的销售机制成为许明重点推进的工作之一。“当年我们通过加强总行营销组织指导和分行营销机制建设,推动和扶持了一批重点区域托管业务的发展,最重要的是建立了品种齐全、优质优价的华夏银行精选基金池,大力推广了基金定投业务,提升了基金持续销售能力。”

至2010年,华夏银行将重点

转向全力打造托管服务平台和基金营销平台,促进全行客户开发和各项业务的全面发展。许明认为,“去年一年的艰苦努力其实为今年的跨越式增长打好了基础,也逐步形成了华夏托管的特色。”

对于2011年的发展,许明介绍说,一些新型的金融业务需求正好为他们提供了机会。加强新产品的研发和推广,拓展与证券公司、信托公司、保险公司的战略合作成为新的工作重点。对于银行而言,真正以客户需求为导向,有针对性地开发产品,提高了对市场 and 客户的快速反应能力,是决战未来的重要因素。

尽管对于华夏银行自身而言,托管业务在围绕客户营销、产品创新推广、渠道建设、人才培养、品牌打造等方面还需夯实基础,但许明对未来充满期待。他说,未来是一个机遇和挑战并存的时代,大的经济增长是平稳的,居民财富也是持续增长的,对各类理财产品的投资和托管需求将更加旺盛。未来随着直接融资比例进一步提高以及托管机制社会认同度的不断提升,会有更多新的领域可能引入账户监管、资金保管等托管服务,由此,银行的结算保管等中介服务还具有很大市场潜力。