

台资寿险借道QFII 布局大陆资本市场

今年以来,台湾多家寿险企业申请大陆合格境外投资者(QFII)获得积极进展。本月初,新光、国泰两家寿险公司分别获批QFII投资额度和资格,早先已获资格的台湾人寿也在等候核准投资额度。

据悉,台湾寿险企业对于大陆股、债市,以及香港人民币债券等都有踊跃投资之意。今年第二、三季度或将是台资寿险业以QFII形式投资大陆的密集期。

本月初,台湾新光人寿公司宣布获大陆核准1亿美元QFII额度,成为首家可进入大陆A股与债券市场的台资寿险公司。与此同时,国泰人寿也获得QFII资格并将申请额度。由于此前国泰投信已取得QFII资格,创下台湾同一集团的两家子公司皆获QFII资格首例。

去年底,台湾人寿也宣布获得QFII资格,目前正在等候核准投资额度。

今年3月1日,证监会主席郭树清曾公开表示:“要适当加快引进QFII的步伐,特别是来自港澳台的机构和使用人民币的产品,重点鼓励交易型开放式指数基金(ETF)。”台湾当地媒体对此予以正面解读,认为这是大陆方面释出的善意。(据新华社电)

银河证券上海恒丰路营业部 举办投资者教育活动

昨日银河证券上海恒丰路营业部联合上海电子信息职业技术学院经管系举办投资者教育活动。该营业部总经理刘凯和投资顾问总监曹涛分别就“投资者适当性教育和分类管理”和“做一个成功的投资者”主题做了报告,旨在帮助投资者树立理性投资和长期投资的理念。(曹攀峰)

平安信托推出尊越信托计划

记者获悉,近日平安信托推出一款主动管理型基金中的信托(ROF)产品——“尊越”信托计划。据介绍,“尊越”信托计划将以股票基金、债券基金、交易型开放式指数基金(ETF)等各类基金、其他信托计划和固定收益类产品(包括银行理财产品、债券等)为投资范围。

平安信托表示,这款信托计划将根据金融市场情况灵活选择持仓比例和持仓结构,试图通过有效的资产配置获得超额收益,从而实现投资者分散投资风险、追求长期增值的愿望。(张宁)

汇丰委任亚太区 财富管理业务主管

汇丰日前宣布,委任霍伟年(Vieneet Vohra)为亚太区财富管理业务发展主管,即时生效。霍伟年将驻香港,负责带领亚洲团队,通过汇丰的全球财富管理业务策略,在亚洲发展财富管理业务。

汇丰称,霍伟年在零售银行、投资管理、财富产品及分销方面拥有逾20年经验。(蔡恺)

房地产信托资金将向百强房企倾斜

证券时报记者 张宁

日前,证券时报记者从一些信托公司获悉,出于防范市场风险的考虑,有关监管部门要求信托公司在房地产信托业务上谨慎选择交易对手,并引导信托公司的信托资金向国内“百强”房地产企业集中。在此背景下,业界预计今年房地产信托增量业务规模及信托回报率与去年同期相比都将有所降低,中小房地产企业的信托融资渠道可能将面临断供的危机。

向百强房企靠拢

近日,南方某信托公司业务经理向证券时报记者透露,其在辖区银监部门在今年最新的“窗口指导”中,已经要求信托公司在房地产信托业务上谨慎选择交易对手。

融资类业务要选择至少是国内百强的开发商。”上述南方某信托公司业务经理表示,由于“窗口指导”不是以文件形式下发,因此对于哪些地产企业可以纳入“百强”,监管部门也没有给出明确的名单。

“一般规模的房地产企业信托业务肯定是不能做了,即使信托公司已经为这些企业设计了信托融资方案,但由于目前监管部门对房地产信托业务采用事前备案制,不符合标准的融资方案肯定过不了关。”他说。

据介绍,为保证融资方案的通过率,目前该信托公司在交易对手的选择上,将倾向于国内较为知名的地产

企业,或是一定区域范围内,比如在几省之间排名居前的地产“龙头”。

据了解,目前的监管政策导向并非只是要求信托公司不能涉及房地产信托,而是希望信托公司能够与一些大而强的房地产公司合作,让信托资金向更优质的房地产资源集中。

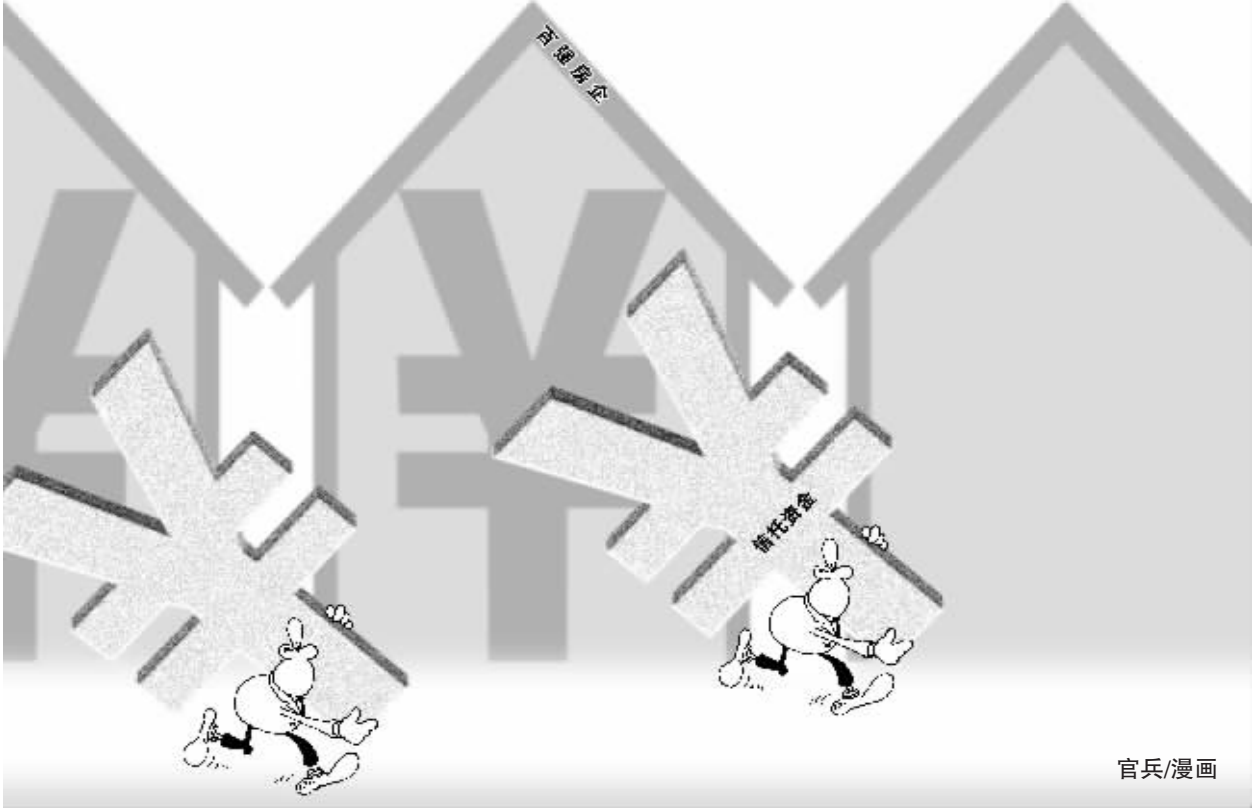
报酬率下降

在监管趋严的情况下,业界预计今年的房地产信托融资规模以及房地产信托业务报酬率同比均会有所下降。

据介绍,在去年的中小开发商信托融资项目中,开发商平均融资成本为23%~27%左右,部分项目成本最高达30%。较高的收益水平成为去年房地产行业面临调控高压,信托公司仍趋之若鹜的重要原因之一。来自上海的一信托公司高管保守估计,去年房地产信托对行业利润的贡献率不低于40%。

不过,在目前与中小开发商合作即将受限的情况下,信托公司的交易对象可能将向大型开发商集中。上述南方某信托公司业务经理表示,近期他曾接洽了国内排名前10的地产公司,发现这些公司的信托融资意愿对比往年有明显上升。但大型地产公司由于融资渠道较为丰富,所能接受的融资成本一般是在15%~16%以内,明显低于去年。

据介绍,为保信托统计,2011年发行两款以上信托产品的大型开发商有20家,产品发行数量为142款,



官兵/漫画

规模高达474.1亿元,占去年全年房地产信托融资增量的16.55%。

地产信托仍是大头

值得一提的是,在监管逐渐趋严的背景下,外界亦对信托行业今年的利润状况存有疑虑。

用益信托研究员李阳认为,今年房地产业务对于信托行业的利润贡献率虽然预计会有所降低,但仍将是信

托公司一个非常重要的收入来源。

记者了解到,目前业界对于房地产行业判断是,类似于2004年-2005年的房地产行业整合或将重现。一些小型开发商或将不得不把土地或项目折价出售给具有流动性的大型房地产公司,或是直接走向破产。与之对应的是,大型开发商的融资需求将主要集中在并购领域,这应会为今年的房地产信托带来较为可观的增量业务。

对于其他信托业务收入来源,多家受访信托公司预期,去年异军突起的一个主要收入来源,尤其是内蒙古地区将成为信托资金的投资热点。根据相关政策,从2011年到2014年,内蒙古的矿产类企业,特别是煤炭类企业将进行规模较大的整合。据记者了解,目前已有中信信托、华润信托等公司前往该地掘金。

记者观察 | Observation |

投行背靠大树难乘凉

证券时报记者 邱晨

坐拥大型金融集团背景的券商投行部门,总能给人一种“背靠大树好乘凉”的感觉,令其他不具备这一资源的券商投行羡慕不已。但是,这些券商所背靠的“大树”到底能为其带来多大好处呢?

从逻辑上看,在同一金融集团下的银行、信托、保险和投资公司本应源源不断地为兄弟券商的投行部门提供项目资源,并成为券商投行业务的重要“推进器”。

但记者与多位投行人士交流后发现,并不是所有具备金融集团背景的券商都能承蒙集团所带来的恩泽,不少具有金融集团背景的券商投行人士甚至反映,“肥水只流外人田”的情形在这一类集团中频频

上演。西部一家大型券商投行人士描述的一段对话,颇为生动地展现了这种情况。这位投行人士称,某金融集团旗下信托公司曾找到他洽谈一个承销项目,他好奇地问道:“你们的同门券商不是也做得挺好的?为什么不找他们承销?”对方回答说:“找他们麻烦,做事拖拉,还不好谈判。”

这位投行人士的回答,恰恰精辟地总结了这类金融集团所面临的问题——内部资源整合上存在很大的漏洞。“找他们麻烦”折射出一个问题,一些金融机构找同门券商投行协调有关事项需要走繁琐的流程,与外部单位合作却省了不少手续。而这种情况也出现在券商自身内部,部门

之间由于存在“防火墙机制”,想要共享资源时便颇感吃力,审批流程构成层层阻碍。

“做事拖拉扯扯”则反映出我国职场的一个普遍问题,“求自己人办事难”,券商投行部门亦不能幸免。自己人好说话,事可以压一压;外人则是公事公办,必须尽快解决。正因如此,在这方面吃透巧的机构就宁愿找其他券商合作,也不愿被自己人将事情“压一压”。

而“不好谈”一句透露出核心的问题,即从整个集团的角度上看,子公司之间的利益和利润分配仍存在缺陷。在和自己集团内部的机构合作时,两方面往往都抱着“穿煞不穿生”的心态。

实际上,除了投行业务以外,不少券商的其他业务部门也不能够获得

集团内其他机构的充分支持,这从一些大型基金给“同门”券商研究所的分仓情况上即可可见一斑,尤其在投行业务上表现得更为强烈。

当然,也有一些券商已经在行业内树立了良好典范,值得其他同样具备金融集团背景的券商投行借鉴。比如,国开证券今年前两个月债券承销业务的爆发式增长,有力地证明了具备金融集团背景的券商投行业务所蕴含的巨大潜力。再比如,过去两年平

安证券投行首发承销业务的爆发式增长也与平安集团资源整合密切相关。

如果仅从券商的角度出发,在集团资源利用一事上,券商确实会显得“心有余而力不足”,因为这涉及的是整个集团更高层次的管理和体制问题。但是,一些券商投行部门过于短视,在工作中忽视“同门”机构的情况,却是券商亟待改进之处。否则,空留着大好资源不加以利用,只会白白便宜了外人。

利亚德光电股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市网下摇号中签及配售结果公告

保荐机构(主承销商):中信建投证券股份有限公司

重要提示 1.利亚德光电股份有限公司(以下简称“发行人”)首次公开发行不超过2,500万股人民币普通股(A股)并在创业板上市(以下简称“本次发行”)的申请已获得中国证券监督管理委员会证监许可[2012]1177号文核准。 2.本次发行采用网下向机构投资者询价配售(以下简称“网下发行”)和网上向社会公众投资者定价发行(以下简称“网上发行”)相结合的方式。根据初步询价申报结果,发行人和保荐机构(主承销商)确定本次发行价格为16.00元/股,网下发行数量为500万股,占本次发行总量的20.00%。 3.本次网下有效申购总量大于本次网下发行数量,发行人和保荐机构(主承销商)通过摇号抽签方式进行网下配售。本次摇号采用按申购单位0.25万股配号的方式进行,按配售对象的有效报价对应的申购量进行配号,每一申购单位获配一个编号,最终抽出4个号码,每个号码可获配125万股股票。 4.本次发行的网下发行申购缴款工作已于2012年3月5日结束。参与网下申购的股票配售对象缴纳的申购资金已经大华会计师事务所有限公司验资,本次网下发行过程由北京市君泰律师事务所见证并对此出具了专项法律意见书。 5.根据2012年3月2日公布的《利亚德光电股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行公告》(以下简称“发行公告”),本公告一经刊出即视同向参与网下发行申购的股票配售对象送达最终获配通知。 一、网下发行申购及缴款情况 根据《证券发行与承销管理办法》(2010年10月11日修订)的要求,主承销商按照在中国证券业协会备案的询价对象名单,对参与网下申购的配售对象的资格进行了核查和确认。依据网下发行电子平台最终收到的资金有效申购结果,主承销商做出最终统计如下: 经核查确认,在初步询价中提交有效申报的6个股票配售对象中,全部按《发行公告》的要求及时足额缴纳了申购款,有效申购资金为40,000万元,有效申购数量为2,500万股。 二、网下配号及摇号中签情况 本次共配号20个,起始号码为01,截止号码为20。发行人和保荐机构(主承销商)于2012年3月6日上午在深圳市红荔路上步工业区10栋2楼主承销商首次公开发行股票网下摇号抽签仪式。摇号仪式按照公开、公平、公正的原则在深圳市罗湖区公证处代表的监督下进行并公证。根据《发行公告》,本次网下发行共抽出4个号码,中签号码为:118、03、08、13。 三、网下申购获配情况及配售结果 本次发行中通过网下向配售对象配售的股票为500万股,获配的配售对象家数为4家,有效申购获得配售的比例为20%,认购倍数为5倍,最终向配售对象配售股数为500万股。 根据摇号结果,配售对象的最终获配数量如下:

Table with 4 columns: 序号, 询价对象名称, 全国社保基金四一零组合, 有效申购量(万股), 获配数量(万股)

注:1.上表中的“获配股数”是根据《发行公告》规定的网下摇号配售方式进行处理的最终获配数量。 2.配售对象可通过其网下发行电子平台查询应退申购余款金额,如有疑问请配售对象及时与保荐机构(主承销商)联系。 四、网下发行的承销情况

本次网下发行全部配售对象的报价明细如下:

Table with 6 columns: 序号, 询价对象名称, 询价对象名称, 机构名称, 申购价(元/股), 申购数量(万股)

Table with 3 columns: 序号, 询价对象名称, 申购价(元/股), 申购数量(万股)

利亚德光电股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市 网上定价发行申购情况及中签率公告

保荐机构(主承销商):中信建投证券股份有限公司

利亚德光电股份有限公司(以下简称“利亚德”)于2012年3月5日利用深圳证券交易所交易系统网上定价发行“利亚德”A股2,000万股,保荐机构(主承销商)中信建投证券股份有限公司根据深圳证券交易所有关提供的数据,对本次网上定价发行的申购情况进行了统计,并依据《发行公告》规定,统计如下: 本次网上定价发行有效申购户数为171,738户,有效申购股数为2,061,218,500股,配号总数为4,122,437个,起始号码为0000000001,截止号码为000004122437。 本次网上定价发行的中签率为0.970298493%,超额认购倍数为103倍。

Table with 4 columns: 序号, 询价对象名称, 申购价(元/股), 申购数量(万股)

五、投资价值研究报告的估值结论 根据主承销商出具的利亚德投资价值研究报告,综合绝对估值和相对估值的结果,股价报告认为利亚德的合理价值区间为13.86-16.94元,在初步询价截止日(0-3,2月29日)同行业可比上市公司的2011年平均市盈率率为32.57倍。 六、持股锁定期限 网下股票配售对象获配的股票自本次网上定价发行的股票在深圳证券交易所上市交易之日起锁定3个月,上市流通前由中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司冻结。 七、冻结资金利息的处理 股票配售对象的全部申购资金(含获得配售部分)在冻结期间产生的利息由中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司按照《关于缴纳证券投资基金有关问题的通知》(证监发[2006]78号)的规定处理。 八、保荐机构(主承销商)联系方式 上述股票配售对象对本次公告所公布的网下配售结果如有疑问,请与本次发行的主承销商联系。 具体联系方式如下: 联系电话:010 85130667、85156387 联系人:资本市场部

发行人:利亚德光电股份有限公司 保荐机构(主承销商):中信建投证券股份有限公司 2012年3月7日