

国开行 首试债券 随卖发行

证券时报记者 朱凯

昨日,国开行首次打包发行了5个品种共计300亿元的新债,受到市场的较大认可。据悉,本次国开行创新引入了“随卖发行”的方式,同时发行1年、3年、5年、7年和10年5个关键期限的品种。

本次招标后,国开行将隔周对以上品种进行增发,一般3个月为一个周期,每个品种的募集总量约300亿元~400亿元。

业内人士介绍,“随卖发行”(Tap Issue)通常是指对一个债券品种以分期增发的方式连续发行。国开行采用这种发行方式,在国内尚属首次。

公告显示,昨日5个品种的中标利率分别为3.45%、3.93%、4.11%、4.32%和4.44%,认购倍数为1.21倍至1.56倍,投资人认购较为踊跃。

从中标结果看,短期品种收益率基本符合市场预期,中长期品种由于受到3月信贷数据意外走好、短期通胀抬头等影响,中标利率短暂高于市场预测均值,这与整个收益率曲线陡峭化的趋势是相符的。”某商业银行交易员称,这次国开行发债形成了一条收益率曲线,不仅在发行方式上有所创新,同时隔周续发也为国开债的二级市场交易提供了持续定价。

发行人方面表示,国开行此举的另一个作用是发行时间、品种标准化,形成稳定的供给预期,方便投资人选择。

周延礼:保护保险消费者权益要抓出成果

日前,中国保监会联合中国保险行业协会召开了保险纠纷调处机制工作座谈会,保监会副主席周延礼表示,保险业各单位要加强领导,扎实推进,在保护保险消费者权益方面真正抓出成果。

周延礼表示,在加强研究工作、健全保险消费者权益保护工作制度体系的同时,要解决好投诉纠纷,严肃查处各类侵害消费者权益的违法违规行为。通过履行监管职责来打击保险公司侵害消费者合法权益的行为,加大对保险公司处理消费者投诉事项的督办力度。对保险公司推诿、敷衍、拖延办理消费者投诉事项,造成严重后果的,要在处理直接责任人和主管人员的同时,对相关负责人进行问责。

就保险纠纷调处工作,周延礼表示,要全面建立保险纠纷调处机构。到今年9月底,原则上各保监局所在地均要建立保险纠纷调处机构,并逐步在所辖地(市)级地区建立保险纠纷调处机构,有条件、有需求的县级地区要探索建立保险纠纷调处机构。同时,要完善制度,公开程序,规范有效开展保险纠纷调处工作,提高调解协议的有效性和权威性;加强保险纠纷调解员队伍建设;提高保险纠纷调处机制中保险公司的参与度与调解结果的执行力。

据了解,保险纠纷调处机制自2007年4月开展试点工作以来,总体运行良好。目前,大多数保监局所在地已建立了保险纠纷调处机构,河北、江苏、福建、山东、湖南和广西等地区还在所辖地(市)级地区探索建立了纠纷调处机构,开展了纠纷调处工作。截至2011年底,全国各保险纠纷调处机构共受理案件12200余件,调解成功10400余件,调解成功率为84.68%。(徐涛)

中国人寿一季度 保费收入1138亿

中国人寿今日公告称,该公司今年一季度期间累计原保险保费收入为1138亿元。(谢楠)

新华保险一季度 保费收入351亿

新华保险今日公告称,该公司今年一季度期间累计原保险保费收入为351亿元。(谢楠)

陕西保监局 加大行政处罚力度

记者获悉,今年一季度,陕西保监局共处罚保险机构14家,包括12家保险公司分支机构和2家保险代理机构,处罚责任人员13人次,其中警告12人次,吊销任职资格1人次。对违规机构和人员共罚款65万元,其中对机构罚款58万元。

与此同时,陕西保监局还大力整顿保险专业代理市场。截至4月份,共吊销5家保险专业代理机构业务许可证,撤销4人任职资格,对1人予以警告并罚款,吊销业务许可证的保险代理机构数量约占现存代理机构总量的10%。(徐涛)

薛荣年悄然入主华林证券 不留下平安一片纸

证券时报记者 程林

尽管对外仍声称自己在国外进修,但平安证券原总经理薛荣年已悄然进驻华林证券。据证券时报记者从多方了解,薛荣年目前已开始在华林证券工作,他的新职位,与外界此前猜测不同,将是这家公司的董事长。

在过去几年,薛荣年统管下的平安证券投行,在业内打下了大片江山,然而由于项目审核的粗放也产生了诸如胜景山河案例等一系列问题。那么,他统辖下的华林证券将以何种风格出现,引人关注。同时,华林证券近日与平安证券就人员挖角上的激烈冲突也使薛荣年的复出具有别样的意味。

不留下平安一片纸

据了解,华林证券未来的核心管理层将有一位董事长、一位首席执行官(CEO)和一位总裁。除董事长由薛荣年出任外,该公司CEO将有望由平安证券人力资源部原总经理张晓芳担任,而总裁职位则静待另一位来自平安证券业务层面的高管。据悉,薛荣年之所以选择华林证券,与离开平安证券的张晓芳当时引荐不无关系,因此这一系列安排颇具意味。

极具个人魅力的薛荣年正在大举招揽平安证券旧部,据传其口号是“不留下平安一片纸”,只要是平安证券的员工华林证券基本都接收,并许诺升职加薪。这一点引起了平安证券高管甚至平安集团高管的强烈不满,平安高管已多次向深圳证监局投诉不正当竞争,而折射在双方激烈冲突之外的,是一种极其复杂的情绪。

有业内资深人士如是点评,客观地看,包括薛荣年在内的平安证券旧部在平安工作10年有余,从业务骨干逐渐成长为平安证券高管,这里既有个人能力的因素,客观上也积累了对公司的感情。在离职之后的这种情绪宣泄,是爱还是恨外界也难以分清。

2011年9月初,平安证券投行人人事大动荡,保代成群出走,且大量保代集体投奔华林证券。证监会网站显示,截至目前,华林证券注册保代增至27人,其中有21人自2011年9月起从平安证券陆续转投而来。这21人中,包括龚寒汀、杨新军、方向生等原平安证券的老将,也包括2011年8月24日刚成为注册保代的张兴旺。据了解,还有一批原平安证券保代已

●在过去几年里,薛荣年统管下的平安证券投行,在业内打下了大片江山,但由于项目审核的粗放式管理而产生一系列问题。

●薛荣年非常勤奋,关于他的故事很多。诸如,为了能获得客户的认同,整整三个月“同居一室、形影不离”,有家不敢回、有司不能归;为了揽一个项目,他在一个关键人的家门口守候了5个多小时。

奔华林证券,只是尚未变更登记。

据了解,目前华林证券投行业务5位主要负责人为,陈新军担任投行一部总经理,方红华担任投行部执行总经理,方向生担任投行事业部董事总经理,封江海担任投行部执行总经理,龚寒汀担任华林证券副总裁兼投行事业部总经理、主管华林整个投行业务。值得注意的是,这5位投行业务负责人全部来自平安证券。

此外,平安证券经纪业务部门原负责人贺志华在内的经纪业务领域的多位重量级人物也投奔华林证券,贺志华出任华林证券副总裁,主管经纪业务。

平安投行动荡不安

有消息指出,在本轮人事动荡前,平安证券投行部员工近330名,现在投行部员工数量已降至220名左右,也就是说,不到一年时间投行部员工离职率近1/3。这一趋势尚未放缓,近日来平安证券各部门人员仍在不断流失,而且集中在一个去处——华林证券。

这些现象不可避免让外界产生以下联想,为何如此多的业务人员要决绝地离开平安证券,为什么他们都愿意投奔华林证券?

外界将平安投行的人事动荡归结为文化问题,认为是保险文化与券商文化的冲突,但这种看法并不被投行内部员工认同。平安证券投行从最低处做到全国第一,说明保险文化与证券文化没冲突,这是人的问题,而非文化问题。”一位



翟超/制图

平安证券原员工如此评价。

据透露,平安集团高层对平安证券投行部的高薪现象不满。2010年,我国有6位年薪超过3000万元的保荐代表人,其中平安证券占了3席。而在平安集团内部,一个中层干部的年薪也不过20万元~30万元,仅相当于平安证券投行部普通员工的收入。

2010年平安证券拿下38单新股主承销,保荐收入近20亿元。但在那一年,平安集团在井冈山开会,讨论平安证券投行降薪问题,开始实施保代奖金发放“721政策”,签字费对半砍,大幅削减投行工资,这是平安投行后来出现人事动荡的最大导火索。

一位平安原员工认为,作为中型券商,平安证券投行部待遇只能说是行业中等水平,其市场化水平不如招商、国信等市场化券商。”以3000万年薪的保代为例,获得如此高收入的原因是当年做了5个新股项目。但对于平安集团而言,自有一套薪酬体系,平安集团整体利润近200亿,平安证券只占5%。平安证券的投行业务虽然突出,但对整个集团贡献有限,却冲击了整体的薪酬体系。

而在平安集团内部,业务过于突出似乎更易引起冲突和制衡。有原员工举例说,平安集团某保险部门业务做大后,被一分为三,最后也逐渐平淡。而就以平安证券投行来说,在业务突飞猛进之后,也被分割为三个部门,分别涉及业务制作、风险控制、发行等领域。似乎任何一个业务做大,就会受到制约而归于平淡。

2010年和2011年,平安证券首次公开发行股票(IPO)承销家数连续夺冠。而今年前3个月平安证券仅发行了4单,行业排名下滑至第5,

就项目申报情况看,该公司只有6单在审。受人事大幅变动影响,平安投行新立项项目非常少。由此看来,在未来两年内,该公司投行市场排名将不容乐观,而对于投行业务人员来说,来自投行项目的提成是其年终奖的主要构成。

朱来预期收入下降、发展平台受限、公司文化不适应。”一位平安证券原员工表示,这就是平安证券员工流失的主要原因所在。

争议薛荣年

提及平安证券抑或华林证券,不可避免提到一个人——薛荣年。

薛荣年起于草根,学历也不惊人。他出身农村,据说少时第一个目标是“到城里给别人捡拖鞋”,他走出农门,成为原铜陵财经专科学校85届毕业生,毕业后分配在安徽省财政厅工作,后辞职只身一人进入平安证券。其后经历为,2006年薛荣年成为中国证券业协会投行委员会委员,2008年~2010年担任证监会第一、二、三届上市公司并购重组委委员,并于2008年起担任平安证券总裁,主管平安证券投行业务。在他带领下,平安证券投行业务迅速崛起,市场份额近几年一直名列前茅,投行业务收入成为平安证券最主要收入来源。2011年12月30日,在平安证券工作11年的薛荣年因个人原因提出辞职。

与传统带有国企特点的券商高管不同,薛荣年有着极强的人格魅力。他非常勤奋,围绕他的故事也很多:为了拉近和一个预审员的关系,他大年初二赶到上海去拜年,硬等了三天才感动了对方;为了能获得客户的认同,整整三个月“同居一室、形影不离”,有家不敢回、有司不能归;为

了获得公司领导的信任与支持,在连续三天两夜赶材料没合眼的情况下陪着上黄山,以至于昏倒在上山途中;为了揽一个项目,在一个关键人的家门口守候了5个多小时——11年的风风雨雨,薛荣年经历了太多的困难与艰辛,付出了太多的汗水与泪水,忍受了太多的冷遇与屈辱,同时也收获了太多的成功与喜悦。

据说,薛荣年能记住每个下属的面貌和名字,对于一个拥有数千人的大公司来说,能做到此点相当不易。不少平安投行员工至今还记得接受薛荣年面试的场景,是他给了新出校门的员工全新的空间和机会。

但是,薛荣年带领下的原投行业务模式也屡遭诟病,出于对规模、排名的偏好而对风险控制的重视程度不够,过去两年,平安证券承做的新股上市项目虽然很多,但项目的业绩变脸率也很高。胜景山河出事只是其中一例,还有不少项目在预申报阶段即被打回。这背后反映的是公司内部控制不力、过于追求利润而忽视风险的严重问题。业务发展速度和公司形象何者为大,是一个现实且艰难的选择。如果其在华林证券仍然沿用此模式,效果如何将难以预料。

与此同时,华林证券的现实情况似乎不是很有趣。Wind数据显示,2011年,华林证券营业收入为5.5亿元,同比下滑19.96%;实现净利润2001万元,同比下滑80.87%。在56家公布年报的非上市券商中,华林证券净利润排名倒数第12。

支撑一个团队做大的基础始终是业绩,维系员工凝聚力的一个重要因素是项目收入,华林的品牌和资源能否支持投行业务做大,以容纳如此庞大的一个团队,摆在薛荣年面前的,似乎是一条严峻、挑战极高的路。

聚焦 券商高管人事变动

券商研究所人事动荡再掀高潮

葛新元将率国信金融工程团队奔赴光大

证券时报记者 黄兆隆

证券时报记者日前获悉,国信证券研究所副所长兼金融工程首席分析师葛新元将带领该所金融工程组大部分成员投奔光大证券。葛新元此次赴光大证券将担负组建另类投资子公司的重任,并出任该子公司总经理一职。

团队骨干出走

葛新元此次出走,是继长江证券研究所所长张岚带队奔赴广发证券之后,又一起研究所高管带队出走事件。

据了解,以葛新元为核心的金融工程团队骨干人员包括葛新元、董艺婷、焦健、戴军、阳曜5人小组。在此次变动中,葛新元、董艺婷、焦健将赴光大证券。而戴军和阳曜的去留尚未最终确定。

其实,准备走的还不只是这些骨干。组里的其他成员也有可能跟着出走,预计总人数在10人以

上。”国信证券研究所相关人士表示,如果都确定下来的话,那么研究所相当于要重建金融工程团队。”

据了解,葛新元已和光大证券接洽数次,就团队搭建、薪酬激励等细节达成初步共识,并答应从国信研究所带来一个团队。光大证券相关人士表示,“可以确定的是,我们将主要依托葛新元团队,以其为核心组建另类投资公司。”

至于离职的具体原因,相关人士表示,相较于国信证券,光大证券提供的平台显然更加诱人。与此同时,国信证券因行业不景气且处于上市前的敏感期,开始大规模缩减费用开支。

葛新元的团队去年蝉联新财富评选的第一名,要负担这么一个高水准团队,年成本在千万元以上是肯定的。”深圳另一大型券商研究所负责人表示。

流失的不仅是人才

对于国信证券而言,这无疑是一个重大损失。

葛新元为南京大学经济学博士后,曾担任南京大学副教授,是金融工程领域的翘楚。他在2002年~2004年任湘财证券首席金融工程分析师,2004年后投奔国信证券担任首席金融工程分析师,并一手搭建了国信证券金融工程团队。

2009年该团队获得新财富评选第二,并连续在2010年、2011年获得该项评比的第一。值得注意的是,在此前权证业务大规模开展时期,葛新元带领金融工程团队为国信证券及其客户在该领域赚取不菲收益。此后,众多公募基金、私募基金及高净值客户均借鉴或直接采用了葛新元及其团队提供的交易策略,也为国信证券贡献了不少佣金收入。

损失的不仅仅是人才,也有客户表达了不会留在国信证券的态度,预计可能会跟着走吧。”国信证券研究所相关人士表示,“这部分的客户资产规模不好估算,但对国信证券而言,有面临流失不少佣金收入的可能性。”

葛新元的出走,将会导致国信证券金融工程业务品牌价值缩水,而在今年新财富评比中面临申银万国不小的竞争压力。此前,申银万国的金融工程团队在新财富评选中一直被国信证券力压一头。

光大证券亡羊补牢

此次大手笔引入葛新元团队,在光大证券历史中尚属罕见。对此,有业内人士表示,光大证券是不得已而为之,甚至可用亡羊补牢来形容。

此前,光大证券在金融衍生品领域长期保持优势,甚至在本世纪初其他券商纷纷裁撤衍生品部门时依然保留了这方面的团队。

然而,衍生品业务的春天迟迟未到,去年初光大证券原金融衍生品部总经理王继忠带队离开光大证券自主创业,该部门随即被裁撤,少部分人员被该公司资产管理部接收。

那时候,谁也没想到证监会后来会松绑政策,鼓励券商开展这方面业务,甚至允许组建专门的子公司。”

上海另外一家大型国有券商衍生品部负责人表示。

据介绍,过去几年里因受政策限制以及可运用的衍生品工具有限,不少券商基本暂停了在该领域的投入,仅象征性地设立了一个部门。

当时,各家券商的状态可以说是部门老总带着一群技术男,闷在屋里面玩票式地尝试各种交易策略。”光大证券前金融衍生品部人士表示。

然而,去年下半年政策松动,中信证券、海通证券和广发证券等券商纷纷组建另类投资子公司,加之监管层如今把鼓励券商自主创新列入议事日程,券商衍生品业务迎来了春天。

衍生品业务就是券商的未来,这也是成长为国际一流投行必备的法宝。”上海某大型上市券商衍生品部负责人表示。

当各家券商红红火火开展衍生品业务时,光大证券则亡羊补牢重建衍生品业务团队。光大此次利用国信研究所洗牌之机,拉拢葛新元团队,也是希望借此重返衍生品业务强队之列。