一季度末信用卡逾期半年未偿信贷总额环比增9.1%

据央行昨日公布的数据，截至今年第一季度末，信用卡逾期半年未偿信贷总额120.35亿元，较2011年第四季度增加10.04亿元，环比增长9.1%；信用卡逾期半年未偿信贷总额占期末应偿信贷总额的1.6%，占比较2011年第四季度上升0.2个百分点。

一季度末，信用卡授信总额2.79万亿元，同比增长33.2%，较2011年第四季度增加1847.85亿元，增长7.1%；期末应偿信贷总额7520.86亿元，同比增长58.7%，较2011年第四季度减少608.7亿元，环比下降7.5%。

今年第一季度，全国人均银行卡消费金额3108元，银行卡渗透率达到40.5%，比上年同期上升4.5个百分点。第一季度，全国银行卡卡均消费金额为1335元，同比增长5%；笔均消费金额2221元，同比下降6.7%。

银行结算账户数量保持平稳增长态势，环比增速小幅提高。截至第一季度末，全国共有银行结算账户42.93亿户，环比增长4.5%，增速较2011年第四季度提高1个百分点。 （贾壮）

保监会强化产险公司投资型保险业务管理

日前，中国保监会下发《关于进一步加强财产保险公司投资型保险业务管理的通知》。该《通知》明确，产险公司每一个投资型保险产品的销售期限一般不得超过2年；且不得在县（含县）以下行政区域销售（市辖区除外）。

《通知》规定，产险公司应从防范风险的角度出发，审慎、合理设定预定型产品的满期收益率。预定型产品的收益率不得超过同期银行定期储蓄存款利率1个百分点，5年以上产品按5年期利率计算。非预定型产品不得向投保人或被保险人承诺收益或变相承担损失。

同时，《通知》还明确，产险公司应对投资型保险产品资金实行资产托管制度；通过银行、直销等渠道销售的投资型保险产品，其投资资金应在3个工作日内划转到总公司专门的账户。另外，产险公司还应建立应对投资型保险产品合同大量提前解除或终止情况的应急管理制度和处理办法。

《通知》规定，在一个会计年度内，资金账户累计提前解除或终止合同比例达到或超过年初资金账户资产30%的，或者发生经营亏损的，保险公司自身难以扭转或可能发生严重危害保单持有人利益情形的，保监会可对其采取监管措施。 （徐涛）

一季末保险专业中介总资产同比增长22.69%

中国保监会公布的统计数据显示，截至今年一季度末，全国保险专业中介机构注册资本113.56亿元，同比增长19.86%；总资产173.25亿元，同比增长22.69%。

数据显示，截至2012年一季度末，全国共有保险专业中介机构2553家，同比增加6家。其中，全国性保险专业代理机构43家，区域性保险专业代理机构1772家，保险经纪机构421家，保险公估机构317家。

2012年一季度，全国保险公司通过保险专业中介机构实现保费收入238.76亿元。全国保险专业中介机构实现业务收入39.09亿元，同比增长20.17%。 （徐涛）

杨明生正式出任中国人寿董事长

中国人寿今日发布公告称，公司5月22日举行第三届董事会第十九次会议，杨明生被选举为公司董事长，当天起生效，任期至第三届董事会届满时为止。同时，董事会宣布，袁力因工作变动辞任公司董事长及执行董事职务；时国庆和庄作瑾辞任公司非执行董事职务。 （罗克关）

华夏银行资产托管部更换负责人

华夏银行今日发布公告，根据证监会相关规定披露资产托管部负责人变更信息。公告称，该行资产托管部总经理许明因工作原因于2012年5月21日调离现岗位，毛剑鸣于同日接任该部门总经理。 （罗克关）

天安人寿“T-Pad寿险服务移动平台”启动

天安人寿昨日正式启动“T-Pad寿险服务移动平台”。公司有关负责人表示，该平台的启动，使公司能为客户提供更快捷、更周到、更贴心的保险服务。 （徐涛）

平安证券回应恶性挖角 战略转型建一流投行

证券时报记者 程林

本报近期《薛荣年悄然入主华林证券 不留下平安一片纸》的报道，引起了整个投资银行界的广泛关注。实际上，从去年开始，平安证券投行人事的大幅变动一直是市场关心的话题。平安证券投行团队遇到了什么困扰？公司做出了怎样的战略调整？投行业务未来的市场定位是什么？

近日，证券时报记者就外界关心的问题采访了平安证券的多位高管。综合各种信息看来，平安证券正在放弃过去特定时期的粗放式增长模式，转入更高战略意义的全产品链投行定位，未来前景值得看好。

平安投行遭遇严重挖角

根据有关信息统计，记者发现，平安证券投行部门在一年时间人员流失接近1/3，而且集中流向原总裁薛荣年任高管的华林证券。平安证券有关高管对此表示，平安投行人员流失的原因，有外因也有内因。目前来看，某家券商重点对平安投行人员和项目的挖角，存在很多不道德、违背基本商业原则的做法，是最主要的外因之一。

平安证券高管同时坦称，公司对此也进行了反思。造成人员流动的内因也有很多种，在企业文化上，平安投行近几年的快速发展，是结合特定体制、市场因素自发形成的，建立在个人信任、感情基础之上，特点是高效率、高产出、运作一体化。但此模式与集团一直要求的协同综合金融、一同持续发展的主题，一直没有得到很好的结合，平安投行与集团还需要进一步的企业文化融合。

平安证券高管表示，针对此次人员变动，平安投行主要采取以下几方面的举措：其一，深化与集团的沟通、共识，积极融入集团文化，同时制定了与之相配套的、具有市场竞争力的薪酬制度、激励机制；其二，积极引入外部人才。通过“给平台、给机制、给资源”，积极引入外部新鲜血液；其三，完善内部人员培训、培养机制。

事实上，如果回顾整个平安集团的历史，其整体人员流失率在金融机构里并不算低，有人甚至将平安投行戏称为是中国金融行业的黄埔军校。但平安的发展并未因此而受到太大的影响，发展速度甚至超过各个金融同业，这是因为公司的战略模式和发展高度决定了其业务不会随业务人员的短期波动而影响长期发展。平安证券高管认为，人员流动可能短期影响平安证券的业务，但公司并不会因此受严重打击，公司未来的发展将会更健康、更有持续性。

战略转型建设一流投行

尽管在平安集团的整个收入构成中，证券业务只占5%，但平安证券多个高管均表示，证券公司对于平安集团不可或缺，是极重要的一环。在平安集团的大金融体系架构里，各产品线不能出现短板，平安证券在集团的定位非常重要，是资本市场主要产品和服务的提供商。所以从这个角度说，平安集团打造国内一流投行的决心不变，而集团也必将加大对投行的投入。

平安证券有关高管介绍，平安投行将进行清晰的战略定位，“精耕细作”的广度不再是过去投行的一亩三分地，而在于平安集团庞大的综合金融平台，要将自身的客户与集团产、寿、养、银等兄弟公司的客户互相转化、相互渗透，扩大客户的外延范围。深度上则需要做好与集团其他子公司产品的嫁接和捆绑销售，通过提供一揽子金融解决方案，让平安的客户充分享受银行、信托、保险、资产管理、管理输出等综合金融服务，更加重视客户的综合体验，增加与客户的黏度和紧密度。

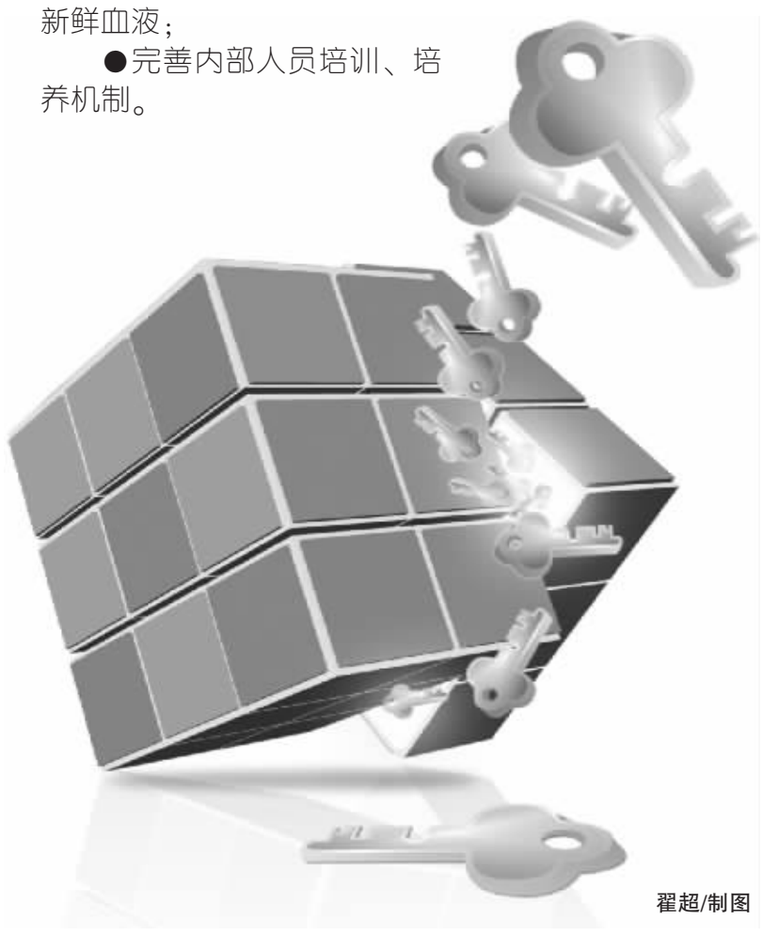
举例来说，就现有中国投行的业务模式，首次公开发行（IPO）后的企业再融资仍选择原来券商进行服务的只占16.7%，而平安证券的未来目标，就是通过与集团各业务合作，全周期为上市公司服务。前期由平安证券帮助企业股改，帮助企业做风控方案，企业上市后，平安证券可以继续为企业提供再融资和投顾服务，平安信托可以帮企业提供融资方式和渠道，平安银行可以提供银行服务，平安资产管理公司能够帮助客户进行资产管理。

平安证券针对人员变动的三项措施：

●积极融入集团文化，制定与之相配套的、具有市场竞争力的薪酬制度、激励机制；

●通过“给平台、给机制、给资源”，积极引入外部新鲜血液；

●完善内部人员培训、培养机制。



翟超/制图

平安证券有关高管认为，如此“精耕细作”的结果，反过来又会增加平安投行的IPO、再融资和并购业务的获客能力，增加客户的黏度和可持续性发展，促进投行业务更可持续、更有质量地增长。平安证券将制定明确清晰的交叉销售机制，有组织、专人来推动投行与集团各渠道和产品线的综合开拓，这一模式是平安投行独特的竞争壁垒和优势。

投行内控制度大幅强化

过去，平安证券在投行项目的内控上存在一定问题，表现在内核机制和风险控制不力，业界认为这表现在快速粗放式的投行项目管理体系，投行业务流水化、标准化作业，却忽视了对质量和风险的控制。

平安证券有关高管对此也不讳言，过去平安投行做项目是小团队模式、过分追求数量和速度，而新架构下投行更加重视项目品质、强化风险控制管理。该人士认为，从深层次角度说，平安证券绝对不应该只对上市企业客户负责，更应该对投资者负责，也更应该对整个市场的公平公开透明负责。

平安证券有关高管认为，拟上市公司的质量和信披水平是资本市场健康发展的基础，2011年以来，平安证券在组织架构、决策机制、业务流程、考核问责等各个方面进一步强化了内控力度，主要包括以下几个方面：

其一，调整组织架构。把投行事业部内部的质控部拿到公司层面，设立了与投行事业部平行的一级部门公司内核部；在公司风险管理部内部专设了风控三室，专门负责投行一些风险指标的监控和质控关键环节的参与。

其二，优化内控决策机制。平安证券调整了内核委员会、立项委员会的委员构成和表决人数标准，大幅降低投行内部委员的比例，由原来19名委员中16名为投行内部委员，调整为16名委员中6名为投行内部委员。

其三，优化业务管理流程。一是提高现场内核人员数量，二是严格规定现场内核时间。改变过去现场内核结束现场出报告的做法，新规定下，内核部讨论并核查完工作底稿后再出现场内核报告，再允许提出召开内核会申请。此外，平安证券增加了一项公司内核的前置条件：投行区域部负责人、投行负责人、公司分管领导中必须有一人亲自去过项目现场进行核查，走访过拟上市公司的高管并就该项目明确发表书面意见，项目方能申请公司内核。为确保保代归位尽责，要求立项前两名保代要到位，立项和内核委员会保代必须参加并由其汇报和回答问题。

其四，优化问责考核和风险捆绑机制。明确方案中风险捆绑和连坐处罚制，提高风险责任与绩效、激励的挂钩比例，加大连坐处罚的范围和力度，强化风控效果。将风险责任与绩效、激励挂钩，将风险处罚举措与收入、晋升严格挂钩，根据风险损害级别，将分别给予扣发工资、取消晋级、降级、扣发奖金等不同层级的处罚。

平安证券有关高管对记者表示，对业务风险控制力度的加大和投行转型势必会牺牲短期的利益和业绩排名，但平安证券就是希望不只赚短线、不可持续的钱，而是长期、稳定、持续地让投行业务健康发展下去，为整个市场培育、提供优秀的上市公司，对整个市场负责，对所有客户负责。

投行呼唤自主定价操作细则出台

证券时报记者 李东亮

证监会日前公布了修订后的《证券发行与承销管理办法》，从法规层面终结了已实行6年的强制询价制度，这无疑成为了发行市场的一针强心剂。新《办法》中规定，首次公开发行（IPO）定价除询价方式外，也可以通过发行人与主承销商自主协商直接定价等其他合法可行的方式确定发行价格。

在业界看来，为方便新股销售，投行即便选择自主协商定价，为使网上网下接受定价，也仍需进行私下询价。同时业界更期待操作细则的尽快出台。

细则亟待明确

多家投行高管接受证券时报记者采访时表示，定价和销售是密不可分的两个环节，不征求机构投资者的意见，仅与发行人协商定价或对销售带来影响。“如果网下和网上都不接受自主定价怎么办？”民生证券投行部一位高管表达了他的忧虑。

宏源证券投行部某高管则称，监管层允许投行和发行人自主协商定价，将在形式上终结已实行6年的强制询价制度，但即便投行采用新规自主协商定价，也仅是由“一对多”的集中询价机制，改为“一对一”或“一对多”的私下询价。而这是2006年询价制度出台前一直采用的办法，只是彼时监管层对新股发行的市盈率和市净率会有所干预。

此外，部分券商提出，自主协商定价的执行需要监管层出台相关细则或者进行窗口指导。北京某大型上市券商表示，在目前的询价制度下，询价结束时，需由投行向监管层提交相关材料说明，包括超额认购倍数等。自主协商定价后，是否需要提交相关材料？自主协商定价的定价过程或方式是怎样的？都需要相关细则的进一步明确。

投行看好新规

不少投行对新规给予了较高评价。兴业证券一位高管认为，监管层允许投行和发行人自主协商定价，体现出监管层放松行政管制和充分发挥市场功能的意图，正式实施后，将在很大程度上提高发行效率和降低承销成本，且将有效解决新股发行因询价机构不足20家而被迫暂停的困境。

值得关注的是，部分券商人士担心，发行人与主承销商自主协商直接定价可能在一定程度上推高新股发行市盈率。

截至目前，已经有八菱科技、朗玛信息和海达股份等企业曾因询价机构不足20家而一度被中止发行。记者调查显示，3家企业在发行过程中均存在同一现象，即发行人与投行在发行价上存在较大分歧，在发行人较为强势的情况下，投行不得已以较高的价格启动发行，最终造成询价机构积极性不高。

据业内人士介绍，不少投行以八菱科技等3家公司中止发行为例证，在一定程度上说服发行人降低发行价。而允许投行与企业自主协商定价则有可能再次提升发行人的话语权，推高新股发行市盈率。

受困流动性风险 房地产信托谨慎发行

证券时报记者 张宁

房地产信托发行供需不旺的局面在今年一季度并未得以扭转。出于流动性风险的考虑，越来越多的信托公司将信托贷款锁定在国内百强开发商，而需求更加旺盛的中小开发商却多被信托公司拒之门外。

中小开发商信托贷款难求

一季度的房地产信托发行市场整体呈现供需不旺的局面。

根据用益信托统计，2012年一季度共发行了165款房地产信托产品（含保障房），发行规模为354.15亿元。与去年同期相比，发行数量下降10.33%，发行规模同比下降了33.72%。与2011年四季度相比，发行数量环比下降6.78%，发行规模环比下降11.17%。

西部某信托公司高管对证券时报记者表示，开发商对于信托资金的需求目前并不旺盛。从他与开发商接触的情况看，因对房地产销售市场的预期并不明朗，开发商对于开发资金的投入不是很积极，而更愿意将资金用于囤地或者并购其他开发商的商业项目。

但值得注意的是，从一季度统计的开发商资质情况看，信托贷款基本被锁定给了国内百强开发商，二级以下资质的中小开发商多被信托公司拒之门外。

数据显示，在一季度68个贷款类房地产信托项目中，仅有一家开发商资质为三级。上述信托高管对此认为，一方面是因为随着监管部门对房地产信托项目审批趋严，信托公司为实现项目过关率，不得不严格执行“四三二”（项目四证齐全、企业资本金达到30%、开发商二级以上资质）的贷款类信托标准；另一方面原因是在近两年持续的房地产信贷调控背景下，已经没有多少中小开发商能拿出进行信托贷款所需的充分质押物。

此外，根据用益信托统计，在一般不需要满足“四三二”标准的股权投资类信托中，融资方具有一级开发资质的产品发行数量同比有所提升，而二级资质和三级资质的产品都有明显减少。

用益信托研究员岳婷表示，在2012年一季度，大型开发商以及从事保障房建设的企业，占据了信托市场75%的发行量，说明房地产调控政策向房地产信托传导的效果已经进一步显现。

流动性危机若隐若现

监管层与信托公司的审慎态度并非没有缘由。虽然在今年3月份，年内第一个房地产信托兑付高峰期中，多数信托公司实现了平稳过渡，但部分房地产信托产品的流动性问题已经浮现。

日前华业地产的公告显示，其子公司深圳市华富溢投资有限公司于2010年4月向中诚信托申请了10亿元借款。由于该笔借款期限已满，因而深圳华富溢及其持股44.05%的北京君合百年房地产开发有限公司拟与中国华融资产管理公司广州办事处签署相关协议，重组上述债务。

华澳信托去年5月发行规模为7亿元的“华澳·长信8号信托计划”5月27日将到期，预期利率为6%~7.2%，因兑付压力，华澳信托近日选择将持有的天津市中天兴业房地产公司49.34%股权转让给上实发展；同时，吉信·长白山11号南京联强集合资金信托已于今年3月30日到期，最终也因无法兑付而由华融资产管理公司接盘。

上述案例或许仅仅只是个开始。用益信托研究员岳婷对记者表示，一二季度还没有达到兑付最高峰，由于信托的刚性兑付要求，加之当下还处在房地产调控的时点，预计今年下半年至明年上半年类似接盘案例将会多些。