

广发证券9.05亿限售股 8月27日解禁

广发证券今日公告,该公司90520万股限售股8月27日可上市流通,占公司总股本的15.29%。本次解除限售的股份为该公司2011年非公开发行的股票。(刘雁)

7月山西券商营业部 利润环比降逾四成

山西证监局日前发布了山西辖区证券经营机构7月份基本经营数据。数据显示,7月份山西辖区内114家证券营业部合计实现营业收入0.71亿元,环比减少18.4%;合计实现利润0.15亿元,环比减少42.3%;合计实现手续费与佣金收入0.57亿元,环比略增1.79%。截至2012年7月31日,该辖区内券商营业部客户总资产合计为2376亿元,与上年末相比略减3.2%。(伍泽琳)

保险携手银行 助力中小企业增信融资

当前经济下行压力增大,我国不少企业生产经营陷入困境,加之部分担保公司不规范经营带来的风险隐患,一些中小企业一方面唯恐陷入“互保联保”的泥潭,一方面又因缺乏担保而贷款无门。

为破解这一困境,不少保险公司和银行携手,适时推出了国内贸易信用险等保险业务。既为企业应收账款进行增信,帮助企业获取银行贷款,又为银行提供风险缓释手段,扩大贸易融资业务量;同时实现了保险公司业务增长。

由于在中银保险投了内贸险,今年我较为顺利地获得了5000万元的贸易融资,解决了资金流动问题。”广州市天河区经营建材公司的吴老板告诉记者,在交付45万元保费后,下游买家的未来还款风险便由中银保险承担,降低了业务风险。

保险和银行联手,不仅使企业贷款更加高效便捷,还能减轻小企业的融资成本压力。担保公司的担保费率一般在2%至3%,并要求反担保措施;而信用险一般在1.5%左右,还可以通过短期承保方案满足企业阶段性的融资需求。”中银保险办公室总经理夏国清告诉记者,另外,银行系保险公司在信用风险评估、债权债务关系等方面,比部分担保公司更加规范和明确。(据新华社电)

南京证券发力新三板业务

南京证券在南京高新区拟推荐挂牌的新三板企业共计30余家,其中2011年底完成股份制改造及预内核的有20余家。”南京证券场外市场部何品杰向记者透露。

据了解,南京证券新三板业务已经跃居行业前列。截至2012年6月末,南京证券推荐的新三板中关村园区挂牌企业已达8家,挂牌数位居行业第4位。何品杰表示,新三板定位于扶持成长中的科技型、创新型企业,它的扩容、发展和引入做市商制度将给券商带来新的业务机会,这是南京证券未来重点发展的一个战略业务”。据悉,南京证券早在4年前便积极安排场外市场部在新三板业务上攻城略地。

据中国证券业协会不完全统计,全国新三板拟推荐挂牌企业数约1000多家,以江苏省的苏州高新区为例,已经完成股改19家,签订协议50多家。南京金融办资本市场处负责人告诉记者,南京地区新三板拟推荐挂牌企业数量目前达到了20余家,已经走在了全国各高新园区的第一梯队,符合挂牌条件的企业数已达到了438家。目前南京高新区正继续加大园区内企业的推荐准备工作,以利于取得第二批试点扩容园区资格”。(袁源)

渣打中国长沙分行开业

渣打中国昨日宣布长沙分行正式开业。长沙分行是渣打在中国开设的第22家分行,该分行将客户群体定位于以湖南省作为主要营运地区或营运中心的大、中、小企业,提供现金管理、贸易及供应链融资、融资方案和环球市场产品等服务。(蔡恺)

光大银行推出网上营业厅

日前,光大银行联合门户网站、搜索引擎、第三方支付等各个互联网平台,打造光大银行网上营业厅。有专家认为,光大银行为打造互联网金融服务新模式采取的一系列措施,将能有效降低客户在不同平台之间转换的时间,为客户带来全方位的一站式金融服务。(楼馨)

首套房贷利率现差异

银行放贷定价策略分化凸显

见习记者 刘雁

在房地产市场“金九银十”即将到来之际,证券时报记者调查发现,受房地产宏观调控政策走向预期、利率市场化推进以及银行业务侧重点不同的影响,各银行房地产按揭贷款业务分化明显。

平安银行总行日前下发通知,将首套房贷利率优惠由此前的最低9折下调为85折。光大银行则反其道而行之,在上海、南京等部分地区取消利率优惠,改为执行基准利率。

大中型银行上调房贷利率

针对“光大银行已取消首套房贷利率优惠”传闻,光大银行有关人士向记者证实,光大银行确实是在上海、南京等部分地区取消了首套房贷利率优惠,改为执行基准利率。

实际上,大中型商业银行在房地产按揭贷款业务方面几乎表现出一致的谨慎态度。曾在该项业务中收益不菲的商业银行如今纷纷掉头发展非房地产按揭业务,包括四大国有商业银行、招商银行、光大银行等。

以招商银行为例,该行此前披露,2009年该行的住房按揭贷款为273.66亿元,在整个零售贷款总额的占比高达71.66%。而2010年以来,这一比例呈现逐年下降趋势,2010年和2011年分别达到60.28%和56.66%。2012年半年报显示,这一比例已降至54.17%。

由此可见,在房地产调控的背景下,招商银行不断收缩房地产按揭贷款比例,转而大力发展非住房

类按揭贷款以提升零售贷款总额。

证券时报记者走访深圳多家银行发现,目前招行对首套房贷利率仅有9折利率优惠,而四大行亦均将之前的85折调高至88折及以上,中国邮政储蓄银行、平安银行以及华润银行则保留85折利率优惠。

打优惠牌揽客

在大中型银行纷纷上调首套房贷利率的趋势下,一些城商行仍然坚持打优惠牌,华润银行就是其中之一家。

据证券时报记者了解,华润银行目前正在积极拓展零售业务,个人房贷按揭业务是发力点之一。该行深圳分行相关人士告诉记者,7月初就开始对部分符合条件的客户提供房贷利率优惠,近期到华润银行申请房贷的客户量也有所增加。

而尚在整合中的平安银行总行也于近期下发通知,将首套房贷利率优惠下调至最低85折。“实际上我们支行6月份就开始做85折优惠,在此前我们的重点是经营性贷款,房地产按揭业务做得很少。”该行深圳某支行的客户经理告诉记者。

一位业内人士表示,平安银行逆市推出85折利率优惠可能有两方面原因:一是判断房地产市场将出现回暖;二是趁机吸收更多的零售客户。

定价将充满变数

对于首套房贷利率优惠分化现象,广发证券银行业分析师沐华表示,各家银行定价不同反映了其信贷倾斜重点不同,有的银行支持零

售业务发展,有的银行更多地考虑资本回报。

招行今年的业务重点放在中小企业信贷,在定价方面就会朝这方面倾斜。”沐华称,房贷业务可以带动其他的一些零售业务,这是一些小银行考量的因素。”

记者调查发现,房贷业务不仅可以贡献部分零售业务利润,还能

拉动其他零售业务发展。以平安银行为例,客户在办理房地产按揭业务过程中,除了需绑定一张普通的平安银行借记卡外,还需开通平安银行的信用卡。此外,在填写资料中还有涉及是否购买平安保险的选项。

海通证券银行业首席分析师戴志峰则认为,四大银行的客户结构本身就比较多元化和完善,小银行的客户

类型就相对单一,需要通过贷款利率优惠来开拓市场;而且每家银行的资本考核方式不同,这可能会对客户经理带来一定的导向作用。

此外,随着利率市场化的推进,也扩大了银行按照风险和内部情况自主定价的范围,尤其是今后这种利率浮动变化将日趋常态化,也让首套房贷利率优惠定价充满变数。

■记者观察 | Observation |

银行地产“躲猫猫”

证券时报记者 罗克关

当“任大炮”任志强断言新开工短缺将导致明年3月房产价格大涨之时,他没有忘记补上前提条件——如果现有政策不变。

这个前提条件涉及的假设移到当下各家银行身上,其实也很贴切——房地产调控的政策会不会变?未来房价向上还是向下?对这些问题,各家银行的风险管理部门必须做出自己的判断。有意思的是,当前各家银行对房地产行业未来走向做出的判断并非完全一致。

多数银行维持谨慎态度。在开发贷环节,为了避免政策波动带来的风险,几乎所有银行都在压缩房地产开发贷款在资产组合中的比例。但是,压缩并不等于不贷,能在严酷市场环境下存活的大公司,依然是各家银行重点营销的对象。以刚刚公布半年报的金地集团为例,有哪家银行能够抵挡得住该公司账上有190亿元现金的诱惑?

这还没有完。此前一段时间里,趁着市场预期松动、新房成交量反弹的行情,各家银行也纷纷放下身段,将年初基准以上不松口的房贷利率下调。如果不出意外,在这波行情中不少银行年内有限的按揭贷款额度应该已经消耗殆尽。为什么说有限?和开发贷环节的基调一样,在看不准市场走向的时候,银行主动削减额度供应以维持定价优势,这也是有效的风险控制策略。

不过,万一行情真的来了怎么办?那先把手中的额度用光再说吧。于是我们看到,8月份以来,不少在6、7月份曾经给出较大价格优惠的银行,开始陆续上调房贷利率折扣。甚至有银行,因为觉得资产组合中房贷的比例已经过高,干脆连7月份的行情也不要了,自始至终不降价。

银行后来看到的情况是什么?是国务院督察组分兵八路先后出京,以求摸清房地产市场本轮行情的真相。当督察组陆续回京复命之后,市场等来的权威解读又是什么?有媒体报道

称,一位参与督查的住建部官员表示:“各地楼市相对稳定,情况比较乐观,市场不具备全面反弹的条件。”

此话一出,市场立刻躁动。一些银行甚至果断宣布,将房贷利率折扣从以往的9折降至8.5折,正式摆开了大做房贷业务的架势。它们的判断是:房地产市场底部基本确定。但是,更多的银行仍然按兵不动。因为之后传出了湖南、湖北两省在研究开征房产税的消息。但是,湖北税务部门日前否认“正在制定房产税征收方案”。

说到这里,任志强前述被热炒的判断也开始在微博上流传开。大家都在问:“现有的政策会不会变?”这的确是一道考验银行风险管理的难题。因为即便如任志强这样的业内人士,也只能以假设的方式做出判断,何况商业银行?但是,如果按照任志强的假设,房地产调控政策真的不会加码,而且房价反弹的势头开始重现,银行会加大在这一市场的投入吗?

没有人知道答案,但是“躲猫猫”的游戏还会继续。

全面控制成本 券商勒紧裤腰带过苦日子

一家大型券商业务人员透露,出于控制成本的需要,该公司部门负责人请客户吃饭也一改过去去高档餐馆包房的习惯,转向了过去不屑的“上网买团购券”方式,“以前吃饭在包房,现在在大厅”。

见习记者 张欣然

百万年薪的保代面临末位淘汰,“金手指”研究员陷入过剩危机,“靠天吃饭”的经纪业务部门交易惨淡。对于在牛市时风光无限的券商而言,在经济下行时不得不勒紧裤腰带过“苦日子”。

全线收紧成本

作为典型靠天吃饭的行业,在低迷的市场中,不少券商人士对于未来的收入预期趋于悲观。一位券商人士向记者表示,“现在在很多券商在压缩开支,我们公司今年年终奖发不发,怎么发还是未知数”。

各家券商都在控制成本,一群人出来聚会,一半话题是在谈论业绩、降薪、裁员。”一位券商机构客户部门人士称。

据中国证券业协会统计,2012年上半年券商业绩较去年同期下滑趋势明显。其中,有23家券商出现亏损,而去年同期的109家券商中仅有15家亏损。

目前我们的薪酬还没有明显的变化,但是,公司对出差费用的控制却比以前更为严格。”深圳一家中小券商业务部门人士告诉记者,该公司财务通常会对一些实报实销的项目审核非常严格。如果报销数额特别大时,均要求对此项业务做出合理解释,不然则降低报销额度。”现在连业务人员出差标准也从500多元/天降至300元/天。”

一家大型券商的业务人士对记者表示,出于控制成本的需要,公

司部门负责人请客户吃饭也一改过去去高档餐馆包房的习惯,转向了过去不屑的“上网买团购券”方式,“以前吃饭在包房,现在在大厅”。

有的券商还开始对后台运营部门“动刀”。深圳另一家券商后台业务部门人士告诉记者,去年底以来,公司砍掉了一些项目,并调整人员配置”。

在当前市场环境下,券商压缩成本以维持生计是该行业出现的普遍现象。牛市中扩张太快,如今市场低迷,业绩又跟不上,券商只好设法减负。”一位上海券商研究员表示,除资管和自营部门的人员、薪资相对稳定外,一些券商的其余部门的薪资均有不同程度的缩减,尤其是经纪业务部门。

对此,深圳某大型券商负责人表示,在市场环境不好的情况下,适当控制成本并非坏事。

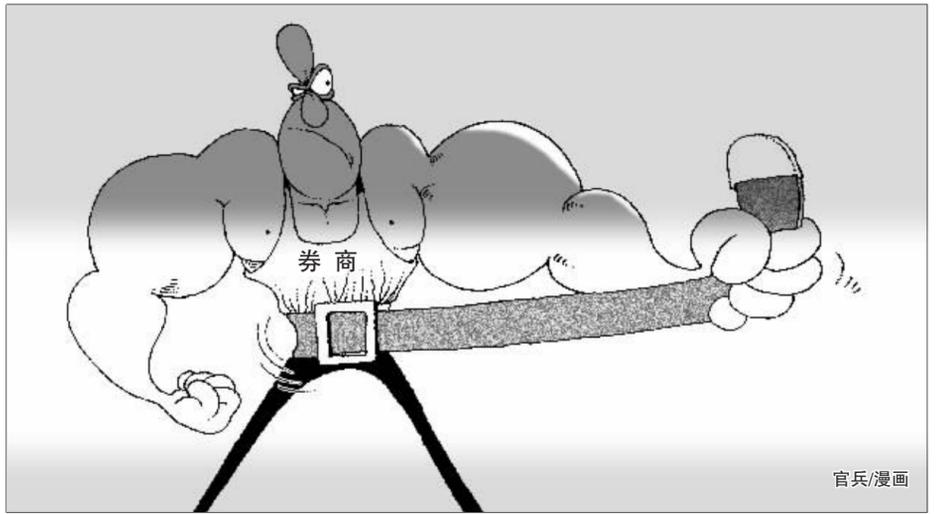
营业部“瘦身”

在此背景下,“靠天吃饭”的证券营业部首当其冲。

目前不少大型营业部正在施行营业部瘦身计划。场地租金对于营业部来说负担太重,我们将把营业部办公场地面积缩小一半。”浙江某证券营业部负责人表示,在佣金收入不断萎缩,新业务开展进度缓慢之时,开源与节流应双管齐下。

据介绍,该营业部计划将办公功能重新整理,重新分配资源。诸如,把相对独立的会议室、培训室、散户型集中为一体,改为多功能会议厅;同时,相应地简化大客户室和办公区。对此,有业内人士认为,将原有过大、过旧的营业部场地重新分配,在压缩成本的同时,也顺应了未来“轻型”营业部发展的需求。

而据证券时报记者此前调查,有5%的券商表示将暂缓新设营业部。“今年暂时没有新设营业部的计划,先优化原有营业部功能,新营业部待市场和政策明朗后再另做打算。”深圳某券商经纪业务部人士表示。



成本高企盈利模式有限

券商研究所自负盈亏有难度

证券时报记者 林巧

昨日本报关于中投证券研究所将独立经营、自负盈亏的消息在证券业内引起热议。有业内人士表示,一家中等规模的券商研究所一年的固定成本超过千万元,如果在当前市况下将研究所独立出来,大部分研究所将难以实现收支平衡。

人力成本高企

一般而言,目前券商研究所的经营成本主要是人力成本和研究费用。目前在各大券商研究所里,人力成本占比普遍较高。”中山证券经纪业务总部相关业务人士表示。据业内人士分析,人力成本之所以高企主要是因为研究所需要“失牌”研究员驻场,而这需要付出较高的薪酬支出。

通常一位在新财富评选中上榜的研究员年薪都是百万元起步,

一个中上规模的研究所如果招揽2-3个这样的研究员,每年薪酬支出就得在800万元左右。”一位中型券商研究所的销售经理介绍。

在研究费用方面,东莞证券研究所所长俞杰表示,每位研究员每年调研费用平均为10万元左右。据此估算,规模越大的研究所,成本支出就越大。

收支平衡难维持

按照业内人士估算,目前一家中等规模的研究所一年固定成本超过千万元。对此,长江证券一位资深研究员表示,如果把研究所独立出来,大部分研究所收支平衡都较难维持”。

近年来,基金公司交易额有所下降,加上交易佣金一降再降,研究所的基金分仓业务收入正在减少。”俞杰表示。据了解,目前券商研究所收入主要来源为基金分仓和研究报告销售。正是因为前者的竞争日益激

烈,部分券商研究所也逐渐重视起研究报告的销售。

目前,券商研究所的研报销售价格与提供的服务内容挂钩,一般每年20万元-30万元。按照该价格计算,仅靠卖研报将难以维持研究所的开支。

申银万国证券研究所的报告算是业内售价较高的了,它的报价一般是50万一年,针对基金公司还有其他的服务内容,可能售价会更高一点。”深圳某中型券商资产管理部相关人士表示。

然而,据业内人士透露,就算是研报卖出了好价钱的申银万国证券研究所,其经营收入收入也仅仅覆盖了经营成本而已。

不过,券商对研究所未来新盈利模式的探索从未停止过。有业内人士指出,除了研究报告销售外,在投行项目、新三板业务、中小企业私募债等方面的调研上,研究所也能开拓出新的收费模式。