

证券公司资管业务创新有望10月领跑

# 专项资管产品密集申报 衍生品业务冲关

证券时报记者 黄兆隆

券商资管新政尚未正式落地,不少具有敏锐创新意识的券商已抢先试水。

据证券时报记者调查了解,业内大部分券商均将资产管理业务作为创新重头戏,其中,国泰君安、中投证券、浙商证券、中信证券、广发证券等业内多家券商均已上报或正在准备创新产品方案。

值得注意的是,围绕专项资产管理计划的创新步伐已大幅加快。业内人士透露,监管层或优先放宽专项资产管理计划的审批,参照《信托法》相关规定,不再限定投资范围。

## 专项资产管理计划申报加速

嗅觉敏锐的国泰君安证券资管公司无疑是一个快速行动者。

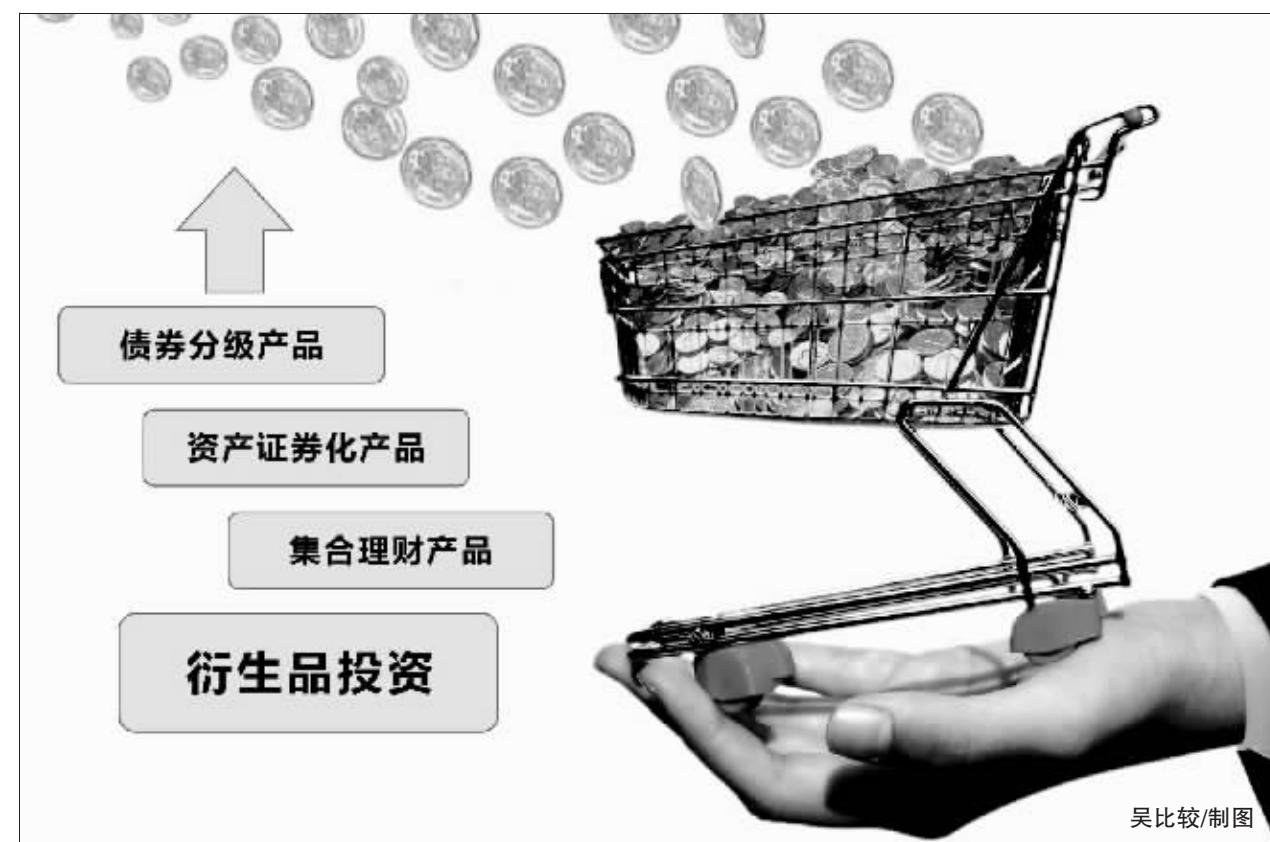
9月27日,即中国证券业协会召开专题研讨会的当天,国泰君安资管就已上报了一款名为“君得金债券分级”的专项资产管理计划。

据了解,监管层此前曾表态,上交所推动的债券分级产品业务先不允许多以集合理财产品形式出现,而必须以专项资产管理计划来推动。业内人士由此预计,未来专项资产管理计划或将率先破冰,放宽投资范围。

近期与监管层的沟通信息显示,大部分创新业务都将通过专项资产管理计划来推动。”某国有大型券商资产管理部负责人表示,“监管层有意放宽专项资产管理计划的审批,并不再限制该类产品的投资范围。”相比以往该业务较为冷清的申报不同的是,现今各券商已明显加快了该产品的申报节奏。

9月19日,中信证券上报一款名为“民生租赁”的专项资产管理计划,已于9月26日前得到了证监会受理审批;6月25日,浙商证券曾上报一款名为“聚银1号”的专项资产管理计划,日前再向证监会递交补充材料,并于9月11日得到了受理。

放开投资范围将大幅促进券商业务开展和产品设计的差异化,使券商能充分利用现有托管市值、客户资产等资源。”长江证券金融行业研究员刘俊表示,“券商创新将正式步入以客户资源多寡为竞争基础的阶段。”



吴比较/制图

## 衍生品投资方案待审

作为最能体现专业投资品牌意义的衍生品业务在此轮创新浪潮中有望开花结果。

据了解,部分券商正紧锣密鼓筹备衍生品业务方案,其中,广发证券再次上报的牛熊证或许能品尝到衍生品业务的头啖汤。这并非广发证券第一次上报此方案,据悉,此前,深交所就曾组织专家评审该创新方案。

因为初次方案创新程度不够,较大程度模仿了衍生权证,因此初次上报被否。”知悉情况的深圳某大型券商副总裁表示。修改后,广发证券再次上报了产品方案。据了解,深交所也将为此组织二次专家评审。

衍生品业务是未来券商在竞争中体现差异化的代表业务,必须做好充分准备。”光大证券资产管理公司总经理吴亮表示。

事实上,中信证券、海通证券等券商已经开始准备衍生品投资方案,可以预见的是,衍生品投资业务竞争或许将成为未来创新竞争的主战场。

## 创新助推资产证券化

作为国家金融战略的重要一环,资产证券化的推进也给券商带来了发展机遇。其中,作为资产证券化的首单业务,国开行100亿元信贷资产支持证券由国开证券与国泰君安证券领衔的52家金融机构承销。

此外,交通银行也已开始与海通证券沟通信贷资产证券化项目。目前还没有最终确定合作形式,银行方面是希望我们加入其中。”海通证券相关人士表示。

不过,券商希望通过专项资产管理计划来获得资产证券化的主导权。典型的案例包括:国泰君安推出隧道股份专项资产管理计划、中信证券正在申报的欢乐谷主题乐园入园凭证资产管理计划。

如果适用《信托法》,券商资管可以将股权质押纳入到专项资产管理计划。

事实上,中信证券、海通证券等券商已经开始准备衍生品投资方案,可以预见的是,衍生品投资业务竞争或许将成为未来创新竞争的主战场。

理计划中操作。”上海某大型券商资产管理公司总经理表示,“放宽投资范围后,券商在资产证券化领域中能够腾挪的空间就更大了。”

## 集合理财产品跃进

券商集合理财产品同样迎来了10月的创新机遇,其中,最值得瞩目的便是中投证券已获得深交所无异议函的杠杆基金产品方案。

距离结构化产品问世已经为时不远,预计年底之前会发售。”据接近监管层的人士表示。据了解,一些券商已经开始研究以集合理财参与股票约定式购回业务。

目前,监管层还没有放开该项业务,券商都是利用自有资金从事该项业务,但是已有很多券商在研究集合理财参与的可能性,预计新政出台后,券商投入的力度会更大。”上海某大型上市券商资产管理公司负责人表示。

## 10月券商新政系列报道(三)

# 手机银行挑战网银 角逐个人金融业务

证券时报记者 刘雁

光大银行吸收手机银行转账汇款手续费后,又对通过手机银行申购开放式基金的个人投资者给予费率优惠。这是各银行争抢这个市场的一个缩影。证券时报记者调查发现,国庆节前后多家银行加大手机银行推介力度,频打免费牌,以争夺移动支付市场。

## 主打免费牌吸引用户

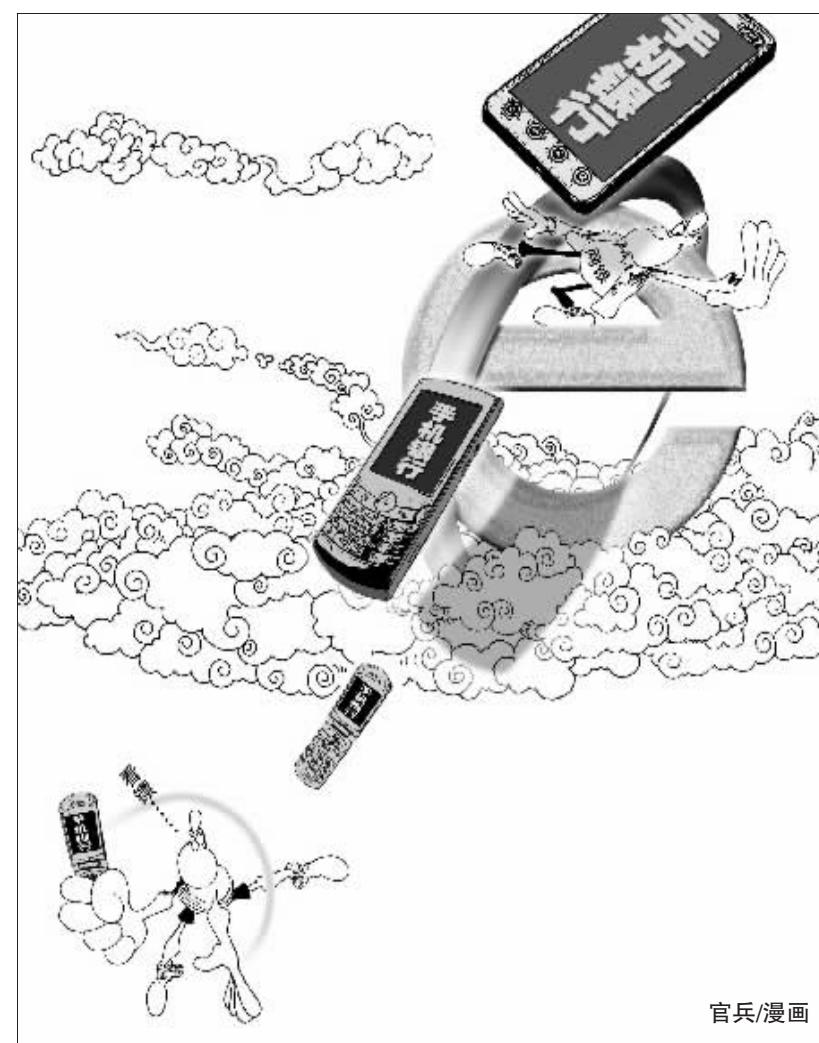
目前交行、招行、光大银行、民生银行等多家银行都对客户通过手机银行转账汇款免收手续费。例如,招行年内免收跨行同城以及跨行异地汇款手续费;农行的手机银行服务费和跨行汇款手续费全免;民生银行则规定,截至年底手机银行转账,无论同行跨行、本地异地,均不收取手续费。

农商行也加入了争夺战,刚刚上线手机银行的上海农商行承诺,个人手机银行推广期内转账汇款费用全免,企业手机银行转账汇款手续费打8折。

目前大部分银行的跨行转账都需要收取手续费,例如,通过网上银行跨行转账1万元,建行手续费率为0.5%,工行为1%,交行为0.7%。因此,手机银行免费转账的优惠措施吸引了不少潜在客户。

除了可以享受免费转账等服务外,通过手机银行还可以享受购买理财产品等其他多项服务,而且部分银行还为手机银行和网上银行开发了专属的理财产品。

目前手机银行客户群体尚处于培育期,各家银行争相推出优惠措施,力图抢占手机银行这一市场的先机。”招行电子银行室主管杜兵告诉记者。



官兵/漫画

## 或与网银平分天下

在杜兵看来,随着移动互联网的发展,客户端化的手机银行未来的市场前景不可低估,目前其客户数量和市场份额均增长较快,将来很可能发展到与网上银行体量相当。

记者翻阅上市银行2012年上半年

报发现,多家上市银行的手机银行交易量同比增长超过一倍,而网银的客户增量和交易增量则趋于平缓。

2012年上半年报显示,截至6月末,中行手机银行客户数达到3270.69万户,较去年末增长91.78%,交易量则暴增461.3%;同期个人和企业网银的客户数量同比增

速为40%左右。

招行的情况与中行类似。招行2012年上半年报数据显示,该行手机银行签约客户数已达709.03万户,累计交易金额达1281.01亿元,同比增长185%。而同期零售网银的交易金额同比仅增长50%左右。

中信银行的手机银行业务增长强劲,今年6月末该行移动银行客户数达53.17万户,较上年末增长635.98%。其中,今年上半年的增量是2011全年增量的8.32倍;实现移动银行交易额6.23亿元,是上年同期的3.76倍。

中国电子商务研究中心统计数据显示,2011年中国移动互联网用户达4.3亿户,预计到2013年将突破7亿户;2011年移动支付市场交易规模达480亿元,预计2013年将突破2000亿元。

## 安全性受质疑

在手机银行业务发展的同时,安全问题成为用户关注的焦点。不少用户对手机银行的安全性提出质疑,包括担心出现问题后找不到责任方、手机遗失造成账户不安全等。

杜兵告诉记者,手机银行的安全性不仅与客户端本身采用的安全手段有关,还与手机的操作系统环境有关。由于3G手机的信道有加密,而且银行开发的客户端亦有安全保障,从某种意义上讲,手机银行可能比网银更为安全。

据记者了解,目前手机银行在安全性方面已采用多种技术,包括强加密和动态IP(网络之间互联协议)地址监测等。在转账汇款方面,客户可以去柜台办理协议转账,设置多个固定的转账账号;亦可以采用普通的第三方转账方式,通过获取动态密码和取款密码来完成交易。

# 券商集合理财首现第三方担保类保本产品欲争理财市场一杯羹

证券时报记者 伍泽琳

对于银行、基金来说,保本型产品的发行并不鲜见,如今券商资管产品的发行也开始引入“保本”的概念。目前已引入第三方担保机构,在一定条件下赔付客户亏损的券商集合理财产品推出。

业内人士认为,尽管目前券商仍不能参照基金公司发起设立保本型集合资产管理计划,但借鉴基金公司推出保本型产品的经验,更多“类保本”的理财产品有望成为券商资管争夺理财市场的重要砝码。

## 首现第三方担保

近日,东莞证券旗下一只已开始销售的纯债券收益类产品“旗峰避险增值”引起业内的关注。这款产品除了动用东莞证券自有资金参与该集合理财计划外,还引入了第三方保本机制,在投资者本金的安全性上尝鲜“双保险”。

旗峰避险增值集合理财计划的说明书显示,该集合理财计划引入广汇科技融资和广东华鸿融资两家第三方担保机构,对推广期或开放期参与并持有满三年及以上的持有人提供本金保障,增强本金安全性。

保本型理财产品在基金、银行等机构已广泛存在,券商也一直在努力探索这类产品。旗峰避险增值集合理财计划正是在借鉴了保本基金的经验,根据现行规定而设计的。”东莞证券副总裁潘海标表示。

据介绍,该产品担保的性质为不可撤销的连带责任担保,担保范围为委托人自认购之日起持有满三年及以上的计划份额的可赎回金额与累计分红款项之和低于其投资净金额的差额部分(自有资金补偿之后);担保期限为计划成立满三年之日起至计划终止之日后的六个月内。

对券商而言这是一次新的尝试,担保公司则实现了对传统担保业务的延伸,并增加了担保费收入。”潘海标表示。据了解,上述两家担保机构对该集合理财计划的担保费用由管理人按符合担保条件的集合理财计划份额净值的0.1%年费率列支,从管理费收入中支付。

## 资管产品发行压力加大

据Wind数据统计显示,截至10月10日,今年以来券商资管产品合计成立96只,发行份额合计为482.26亿份。与去年同期相比,前者下降了11.1%,后者减少了25.1%。

业内人士指出,尽管今年以来监管部门频频表示鼓励券商资管创新,各家券商也纷纷指出要大力发

展资管业务,但在沪深两市行情低迷的背景下,券商资管产品仍然面临较大的发行压力。

目前券商普遍通过以自有资金参与理财计划的“隐形保本”方式,与投资者建立风险共担、利益共享的机制,以提升产品安全性来吸引投资者的青睐。”中山证券财富管理中心相关负责人表示。

据了解,所谓的“隐形保本”,即证券公司根据相关规定,以自有资金投入集合理财计划,并以该部分投入的自有资金为限,对推广期或开放期参与并持有满一定期限的投资者本金亏损部分提供有限补偿。

值得注意的是,《证券公司集合理财产品实施细则(试行)》对券商自有资金参与资管产品具有严格限定,证券公司参与一个集合理财计划的自有资金,不得超过计划成立规模的5%,且不得超过2亿元;参与多个集合理财计划的自有资金总额,不得超过证券公司净资产的15%。

为此,一旦券商的集合理财产品跌幅过大,券商所投入的该部分补偿资金往往只是杯水车薪。

此外,可获得该部分补偿资金的投资者在持有期限或者持有份额上都有一定的限制,最终能达到补偿条件的投资者参与份额占比也有限。

事实上以自有资金参与集合理财计划,更多的是为了提升投资者的信心,而且目前大部分集合理财产品都引入了相关条款,为此对投资者的吸引力已大不如前。”深圳某中型券商资管产品设计经理表示。

增加第三机构担保赔付尽管也不能做到真正的保本,但也算是增加了一道保障。如果管理人投入的自有资金赔付完毕,担保机构将进行赔付。”东莞证券经纪业务相关人士认为。

据介绍,在旗峰避险增值这只集合理财产品上,东莞证券以自有资金参与了该集合理财计划,资金参与比例为该集合理财计划成立日募集资金规模(不含管理人自有资金参与部分)的5%,参与资金上限为5000万元。在该部分资金赔付完毕后,担保机构将启动担保人的资金进行偿付。

据深圳某中型券商相关人士所提供的一份监管部门对券商开展资管业务的答复意见显示,“目前证券公司尚不能参照适用《关于保本基金的指导意见》发起设立保本型集合理财产品,未来将在办法修订时予以考虑。”

业内人士认为,尽管目前券商的集合理财产品还不能做到真正意义上的保本,但是在充分借鉴基金、银行等推出保本型产品经验的基础上,更多“类保本”理财产品有望成为券商资管争夺理财市场的重要砝码。

# 阿联酋阿布扎比银行首次入驻大陆市场

10月10日,阿联酋阿布扎比银行在上海成立代表处,并宣称将在未来2-3年内申请分行资格。据悉,阿布扎比银行2009年已在中国香港开立分行。

阿联酋阿布扎比银行成立于1968年,并在阿布扎比证券交易所上市。据该行集团行政总裁汤玛林(Michael Tomalin)介绍,阿布扎比银行是中东和北非地区拥有最高综合信用评级的金融机构之一,全球评级机构穆迪给予其长期评级Aa3,标准普尔给出A+评级,惠誉则给予其AA-的评级。

按照中国银监会的规定,阿布扎比银行将首先以代表处的形式在上海开展信息咨询等运营服务。

朱凯)

# 宁波银行上海分行成立慈善专项基金

宁波银行上海分行昨日正式入驻浦东陆家嘴核心金融区,并成立上海市慈善基金专项基金,开通信用卡积分捐赠平台。

据该行上海分行行长施道明介绍,此次宁波银行首批慈善专项基

金来自乔迁庆典节省的费用50万元以及员工捐款5万元。施道明表示,宁波银行不仅要做重要的金融中介,也要做重要的慈善中介。据悉,宁波银行5年前入驻上海,是首家入沪的异地城商行。

朱凯)