

平安银行 调整非公开发行股票价格

平安银行今日公告称,该公司中期利润分配方案获得股东大会审议通过并实施后,公司董事会现对本次非公开发行股票的发行价格和发行数量作相应调整:本次非公开发行股票的发行价格由16.81元/股调整为16.71元/股;发行价格调整前,本次非公开发行股票的数量为不少于8.92亿股但不超过11.9亿股;发行价格调整后,本次非公开发行股票的数量为不少于8.98亿股,但不超过11.97亿股。

(张欣然)

东吴证券 获批发行短期融资券

东吴证券今日公告称,该公司近日收到证监会《关于东吴证券股份有限公司申请发行短期融资券的监管意见函》,证监会对公司申请发行短期融资券无异议。公司称,将严格按照有关规定,做好短期融资券的发行、交易、信息披露及募集资金使用等工作。

(张欣然)

兴业银行 获股指期货交易业务资格

证券时报记者近日获悉,兴业信托正式获得股指期货交易业务资格,成为继华宝信托、外贸信托及华润信托之后又一家获该资格的信托公司,也是国内首家获得该资格的银行系信托公司。

兴业信托表示,本次获批股指期货交易业务资格,意味着该公司证券投资类信托业务正式进入金融衍生品投资领域。通过参与股指期货业务,兴业信托的证券投资类信托产品将由“共同基金”模式逐步向“对冲基金”模式转换,此类业务也将由传统的高风险、方向性、趋势性的投资模式转变为以市场中性策略为主的低风险、稳定收益的投资模式。

证券投资类信托业务为兴业信托的基础业务和支柱业务之一。截至2012年9月末,兴业信托共发起设立证券投资类信托产品119只,产品类型涵盖管理型、结构化、伞形、交易型股权融资、PE、夹层融资、定向增发以及银行间债券市场业务等。

(唐曜华)

券商资管推出保本型产品

证券时报记者 黄兆隆

以往保本型理财产品多见于银行理财、基金等,如今券商资管产品也开始引入“保本”概念。记者了解到,正在交通银行和上海银行发售的德邦心连心2号集合理财计划就引入“有限补偿”条款。

据介绍,德邦心连心2号是一款限定性集合资产管理计划,其大部分资产投向债券等固定收益类品种以获取稳定收益,至多20%资产投向股票等权益类品种以追求适度的超额收益。与此同时,德邦证券在推广期内将购买集合计划成立规模的5%(不超过5000万元),并保证在产品存续期内不提前退出本金,与客户共担风险。

值得一提的是,对于在推广期认购德邦心连心2号并连续持有满2年的资产份额,在该产品成立满2年时如果亏损,则德邦证券将以自有资金认购参与的份额对投资人的损失进行补偿,直至投资人的损失全部弥补或德邦证券认购参与的份额补偿完毕为止。

有业内人士指出,从过往情况来看,限定性集合理财计划运作满2年很少出现亏损,即使亏损,幅度也不会太大。德邦证券自购产品规模5%的份额并用于补偿投资亏损,一方面显示出对该产品未来前景的信心,另一方面也为投资该产品增加一层保险,能够更好地保护投资者的利益。

德邦心连心2号两位投资主办人之一——杜逊较为看好债市未来的投资价值,他表示,根据美林投资时钟理论,在经济增长速度和通货膨胀率持续处于低位的宏观经济背景下,债券是较理想的投资标的。债券市场经过今年三季度的较大幅度调整,主流品种的到期收益率已经超过历史中位数水平,投资价值开始显现。而且四季度往往是债券配置的良机,这是由于年底资金面紧张、投资者实现收益等因素造成的。历史数据表明,债券市场每年四季度配置,来年一季度往往会迎来一波小牛市。

对于德邦心连心2号的投资,杜逊倾向于较为稳健的操作策略。他表示,债券投资组合的平均久期控制在适中的水平,看多市场就酌情增加,看空市场就酌情减少。适当的久期可以控制投资组合的市场风险,保障投资者能够获得稳健收益。在投资管理过程中,采取战略和战术相结合的策略。首先通过对国内外宏观经济的把握,确定债券市场未来1年~2年的中长期趋势,以此作为各债券品种资产配置的

依据。

或无新项目,或收入难覆盖巨额支出

券商投行不堪重负 贵族保代趋于平民化

见习记者 张欣然

保荐人高昂的薪酬,让不少券商投行不堪重负。近日,关于多家券商投行取消保代固定津贴的消息不绝于耳,这意味保荐代表人将褪去“贵族”的外衣。

证券时报记者统计发现,今年以来,约五成保荐机构在新股首次公开发行(IPO)上尚未开张。另有35%的券商保荐机构虽然在不同程度上参与了投行承销业务,但投行业务体量与费用支出明显不匹配,只能在盈亏平衡点上苦苦挣扎。

38家投行尚未开张

中信取消保代津贴是一个明显信号,投行这个寒冬会很漫长,后续将会有更多的券商为控制投行成本,采取降薪、裁员等一系列措施。”某合资券商投行部负责人表示,投行的苦日子才刚刚开始,他预计,未来1年~2年保代的薪酬将回归正常值。

深圳某中型券商投行负责人称,“以前一个IPO保荐承销费至少为5000万元,多则1亿元,而现在一个项目能挣下3000万元都要偷着笑。按照现在的保荐承销费水平,保代维持高薪是不正常的。在新股发行数量和承销收入双降的情况下,券商投行要想维系原有队伍,就必须控制成本。”

Wind统计数据称,今年1月份至今,有39家券商完成IPO项目。其中,完成IPO项目排名靠前的5家券商占首发项目市场份额45%。换言之,国内77家保荐机构中有38家今年尚未完成一单IPO项目。

据一家中型券商投行负责人介绍,该公司投行部门约120人,其中保荐代表人29名,该投行部门一年基本运营费用至少需要4500万元。而要收回成本,今年至少需要做4个项目。证券时报记者统计

发现,截至10月19日,今年承揽下4单或4单以上IPO项目的券商仅有12家。

我们公司向来对投行成本的控制都较为严格,行情好的时候并没有大肆扩张投行团队,保代薪酬成本压力相对大型投行而言较小。此外,保荐代表人的津贴、培训等不少费用也不计入投行部门的成本,目前相对较为稳定。”前述投行负责人表示,在当下愈发艰难的市场环境中,行业内运营成本较高的券商投行日子会更难过。

巨额支出难覆盖

证券时报记者对比券商投行去年和今年在承销项目数量、承销保荐费、保代人数三项指标发现,投行业务体量明显下滑,而保代人数却处上扬趋势。 投行业务体量与费用支出明显不匹配,要有效快捷地控制成本,自然拿保代薪酬来动刀。”一位有17年从业经验的保代如是说。

在券商投行部门中,团队薪酬占据该部门营业支出近七成,而均摊到一个保荐代表人1年的薪酬支出则为100万元~200万元。以中等规模的投行为例,假设50个保代,薪酬支出高达5000万元~10000万元。

目前保代的身价仍然处于过高的畸形状态,当市场中的保代数量不断增加时,其薪酬待遇自然也会进行相应的调整,我们应该以平常心对待。”一位深圳投行负责人表示。

“辛辛苦苦推荐一家公司上市,拿到的承销费或许只有几百万元,不仅要对项目进行持续督导,承担的责任与风险也很大。若不想方设法开源节流,大部分投行的日子会不太过好。”一位深圳券商投行人士向记者感慨道。

投行的巨额支出,从券商半年报数据亦可获知。以长江证券为

■特写 | Feature |

投行模式应向系统化管理转变

见习记者 张欣然

站在券商金字塔尖上的投行精英已感觉到冬天的寒冷,但证券时报记者在雷雨(化名)的脸上并未看到他寒冬的恐惧,更多的是从容与淡定。作为一家中型券商投行总经理兼资本市场部的负责人,雷雨历过了资本市场17年里的风云变幻,起起伏伏。今年低迷且复杂的市场环境,对于他来说或许只是暂时的困难,黎明与辉煌仍在其期待之中。

部分投行部门取消保代津贴是市场经过多方博弈后的结果,对于这个行业而言却是一个慢慢优化的过程。”雷雨称,通过取消保荐人津贴、降薪或裁员,在一定程度上能有效改善保荐人相对畸形的薪酬体系,而改善投行生存状态核心是要提高投行工作效率,并且适应变化莫测的市场。

据了解,IPO重启后,不少券商投行部门为迅速扩大公司的投行业务,其2012年半年报显示,该公司投行部今年上半年营业支出为6249万元。据证监会披露的数据,长江证券目前拥有保荐代表人22位。而中信证券2012年半年报显示,今年上半年该公司投行营业支出为6.86亿元,较去年同期相比增加79.02%,其保荐代表人人教已超过百位。

与此同时,承销费用的增长却越来越难。一位保荐代表人透露,目前排队候审的拟上市公司近800家,市场消化这些项目至少需要3年的时间。如果在此期间项目出现问题,被撤回或直接被否,那投行前期投入大量的人力物力都将成为徒劳。实际上,部分项目只是在赔本赚吆喝。

务,一度疯狂地高薪挖角保荐代表人。不过,相对于有限的业务规模,庞大的保代团队费用令投行业务入不敷出。如今,摆在大多数投行面前最棘手的问题是,如何解决投行业务体量与费用支出不匹配的问题。

雷雨所在的投行团队人数不足300人,保代39人,属于中型投行,但该券商进入审核流程的IPO项目数量在业内排名前十。

对此,雷雨表示:“我们一直致力解决效率问题,500人干的事,我们100人也能干好,而且不觉得累。提高效率的核心环节在于管理,将每个人的业务优势发挥到极致,优化项目流程,采用工厂化的流水作业。”

据介绍,所谓的工厂化流水作业,就是将一个项目划分为若干个环节,每个人只需负责自己所擅长的一个环节,批量生产。既节省时间,又提高了效率。同时使工作中每个环节更专业,更精益求精。

这是一个配合的过程,而这样

在券商投行入冬之时,已经习惯养尊处优的保代或许要重新进行职业规划。 IPO重启以来,投行的日子可谓是风生水起,一片欣欣向荣的景象,以至于让人忘记“生于忧患,死于安乐”这个道理。”华南某券商投行部门副总经理表示,在行情低迷的时候,保代应该学会顺应市场环境,

截至10月22日今年以来部分券商投行部完成IPO项目统计

机构名称	家数	市场份额 (%)	承销及保荐费用 (万元)
国信证券	22	14.47	86324.82
中信证券	15	9.87	72775.23
平安证券	14	9.21	43390.69
广发证券	9	5.92	39007.53
华泰联合	9	5.92	30153.19

数据来源: Wind

基金托管难撼大行 中小银行另辟蹊径拓展业务

证券时报记者 唐曜华

股市持续低迷,使基金难以摆脱发行难的困局。为确保顺利发行并成立,基金公司更倾向于选择渠道优势突出的大型银行。而正是由于基金托管市场份额难提升,中小银行选择开辟包括券商定向资产管理、基金专户、信托计划、私募股权、银行理财产品、公益基金等更多新的托管领域。目前,理财产品托管规模已在中小银行总托管规模中占比过半。

中小行基金托管份额缩水

进入下半年后,我国股市持续

■记者观察 | Observation |

销售捆绑不利于托管业务发展

证券时报记者 唐曜华

国内银行托管业务始于基金托管,大型银行得天独厚的渠道优势使之自然而然成为托管业务最早的受益者,并且至今占有大多数市场份额。但发展到一定阶段后,与销售捆绑的模式却成为托管业务进一步发展的束缚。截至目前,中国未出现以托管业务为主要收入来源的专业托管银行,托管业务更像是其他业务的派生业务,其专业性受到忽视。

基金公司选择网点遍布全国的大型银行作为托管银行,看重的是其销售能力,尤其在股市疲软时期,基金公司更需要拥有大量营业网点的大型银行在基金销售方面鼎力支持。

长期以来,大型银行凭借网点优势轻松获得基金托管业务的多数市场份额,截至10月21日,托管基金总份额中近90%由5家大型

银行托管。

作为基金代销的主要银行,同时兼任该只基金的托管人,既代表投资者的利益,又承担监督基金管理人运作的职责。然而,一旦银行成为基金的主要代销机构,便不再具备托管机构的独立性的特点,其监督职能较难发挥,甚至失效。

目前,国内托管银行主要履行的是保管基金财产的职能,监督基金管理人的投资运作行为的职能则受忽视。国内鲜有托管银行指出基金管理人的不规范运作或违背基金契约等行为。但类似行为基金并非没有,托管银行的“视而不见”使托管人治理制度几乎形同虚设。

对此,应避免甚至切断被监督方基金管理人及监督方过多的利益纠葛,通过制度安排加强托管银行的独立性。比如进一步明确托管银行的权利、责任和义务,削弱基金管理人选择托管银行的权利,托管银行才能真正从保障基金投

以及3家中小银行持平外,剩下的8家中小银行基金托管市场份额均出现下滑。

相反,大型银行的基金托管总份额市场占比普遍上升,包括建设银行、农业银行、中国银行在内的大型银行基金托管总份额市场占比上升幅度均接近或超过20个百分点。

今年下半年以来共有203只新托管基金,建设银行、工商银行、中国银行3家银行包揽其中130只新基金的托管业务。与之形成鲜明对比的是,有3家中小银行截至10月17日仍未获得1只新基金托管业务。证监会10月15日披露的信息显示,9月份以来上报基金募集申请材料的33

只基金,仅4只基金选择中小银行托管,5家大型银行市场份额达87.9%。基金只关注渠道数量和销售能力,这让我们的基金托管业务开拓举步维艰。”华东某股份制银行资产托管部负责人称。

多年来,中小银行在基金托管领域的市场份额一直未能得到突破性增长,大行垄断的格局未曾改变。甚至包括光大银行、兴业银行等中小银行,自2009年以来市场份额在低基数上继续萎缩。

基金托管业务被大型银行销售渠道绑架近年来亦遭遇越来越多诟病。既是基金销售的大头,又是唯一的托管机构,托管的监督职能很难有效发挥,维护基金投资者利益的职责容易被忽视。”上述华东某股份制银行资产托管部负责人称。

开拓新托管业务领域

迫于传统的托管业务开拓不见起色,中小银行将目标转向大量新兴托管业务。《中国资产托管行业发展报告(2011)》数据显示,2009年~2011年,18家中资托管银行托管资产总规模从3.75万亿元快速攀升至14.15万亿元,3年的绝对增量超过10万亿元,整体增幅达到277.17%。而同期基金份额规模仅增长数千亿元。

伴随着近年来我国直接融资市场的改革变化和财富管理市场的飞速发展,资产托管作为解决信托关系下信息不对称的第三方中介,其地位和作用日益凸显,资产托管业务呈现出持续快速的发展趋势。”上述报告称。

中小银行也借机实现托管资产大幅增长。数据显示,近年来中小银行资产托管规模呈现几何级增长。华夏银行、兴业银行、浦发银行、中信银行等中小银行托管资产均从2009年的数百亿规模膨胀至数千亿规模,其中华夏银行、兴业银行今年6月末的托管规模超过3年前托管规模的10倍。

有默契的团队可以在任何项目上,只要加以磨合,即可适应不同的工作内容。”雷雨称。

如今这家投行活得颇为滋润。团队的运作模式,有效地保证了业务体量与人员之间的平衡关系。流水作业既能满足业务体量增长时对人员的要求,也满足业务体量减少时费用支出的控制。

事实上,在IPO项目业务体量大幅增长时,雷雨他们也曾彷徨过,不知道用什么样的体制去应对市场的变化。“从扩张团队,还是按兵不动,我们经历过痛苦的思考过程。”

最终,受该券商自身规模的影响,雷雨他们选择在原有团队的基础上,对项目流程进行优化。各自能在各自擅长的领域发挥作用,这个就是我们团队的优势,也是我们团队的一种文化,是团队长期默契配合的结果。”

团队和机制都有,雷雨说他差的只是时间。

提高自身业务素质,谋求在新业务上寻找突破口。

深圳某投行负责人称,相对于国外投行而言,国内的投行长期以来都靠承销IPO项目获利,业务太过局限。“当IPO承销市场不好时,我们可以做债券、并购、重组或新三板等项目,熬过寒冬。”

截至10月22日今年以来部分券商投行部完成IPO项目统计

机构名称	家数	市场份额 (%)	承销及保荐费用 (万元)
国信证券	22	14.47	86324.82
中信证券	15	9.87	72775.23
平安证券	14	9.21	43390.69
广发证券	9	5.92	39007.53
华泰联合	9	5.92	30153.19

数据来源: Wind

今年6月末,兴业银行和招商银行托管规模均超过0.9万亿元,而国有大行的托管规模也不过2万多亿元。中小银行与国有大行在基金托管规模方面的巨大差距通过其他托管业务得以弥补。

中小银行托管资产规模快速膨胀并不是偶然。银行理财产品、信托、私募基金等新兴资产管理业务的快速发展,使销售能力不再成为衡量托管机构近乎唯一的指标。

除QDII和未获得基金托管资格的银行外,获得基金托管资格的18家银行基本上均选择包揽自家理财产品的销售和托管。据悉,不少中小银行资产托管规模中,理财产品已成为规模最大的托管品种,甚至占比过半。

信托资产托管除了信托公司自己找的项目外,由银行提供的项目不存在被渠道绑架的现象;保险资产托管中,寿险资产托管仍优先选择销售能力强的大行;阳光私募不同的产品情况也不一样,开放型的产品会考虑托管机构销售能力,结构型产品则不会。”上述深圳某股份制银行资产托管部总经理助理称。

此外,部分银行担忧风险而对一些新兴的托管领域保持观望,也使得渠道绑架现象并不突出。

新兴托管业务对银行的托管专业水平提出更高要求,更加看重服务以及银行能否满足其个性化服务需求。”上述华东某股份制银行资产托管部负责人称。以伞形信托为例,托管银行不仅需要每日提供母信托的净值,还需要提供母信托下挂的多个子信托的净值,而信托计划大多共用一个证券账户,给净值计算带来难度。

兴业银行今年上半年推出约12项托管创新方案,涉及券商定向及集合票据投资、指数分级基金、短期集合合理财、滚动回购专项资产管理、伞形信托、融资融券、票据投资类保险产品、股指期货等多个方面。招行则首家尝鲜托管慈善基金。