

去年五成定增股破发 各路资金继续追捧

证券时报记者 张欣然

虽然 2012 年 A 股市场低迷,但各机构参与上市公司定向增发的热情并未减弱。据 Wind 数据统计显示,去年共有 44 家券商担任 152 家上市公司定向增发项目的主承销商和财务顾问,合计募集资金 3358 亿元,该金额与 2011 年基本持平。

值得一提的是,2012 年 12 月 A 股市场定向增发规模大幅增长,完成定向增发企业数量和融资金额均创下去年新高,而同期的首发 (IPO) 市场却交出了“白卷”。

融资市场冰火两重天

Wind 数据显示,2012 年共有 152 家上市公司实施定向增发方案,合计募资 3358 亿元,累计有 44 家券商担任定向增发的主承销商和财务顾问。

与火热的定增市场形成鲜明对比的是,2012 年 A 股 IPO 数量及融资规模大幅下降,去年共发行 150 只新股,首发 (IPO) 市场融资额仅为 926.951 亿元,较前一年分别下降 45.2% 和 63.4%。其中,2012 年 11 月仅有浙江世宝一家企业登陆 A 股,12 月份则没有企业完成 IPO。

投中集团最新研究报告显示,2012 年 12 月,有 27 家 A 股上市公司实施了定向增发方案,环比增加 58.8%;融资金额总计 487.3 亿元,环比增加 120.3%。

定向增发相对于其他融资渠道而言,有着较为灵活的发行机制以及较低的融资成本,长期以来受公募、私募基金、私募股权投资项目 (PE) 等各路资金追捧。”一位业内人士称。

深圳某投行人士称,由于去年首发市场面临 IPO 项目数量及募集资金双双下滑的局面,导致部分券商投行逐鹿定增盛宴。

从承销家数来看,去年中信证券以承销 10 家上市公司定增项目位居

榜首,实际募集资金达 224.02 亿元,并担任 2 家上市公司的财务顾问;国信证券作为主承销商,完成了 6 家上市公司的定向增发项目,同时担任了 2 家上市公司的财务顾问;西南证券的表现也颇为出色,共担任 4 家上市公司的定向增发主承销商,9 家上市公司的定向增发财务顾问。此外,广发证券、华泰联合、中信建投、国泰君安等券商也在去年定增盛宴中分得一杯羹。

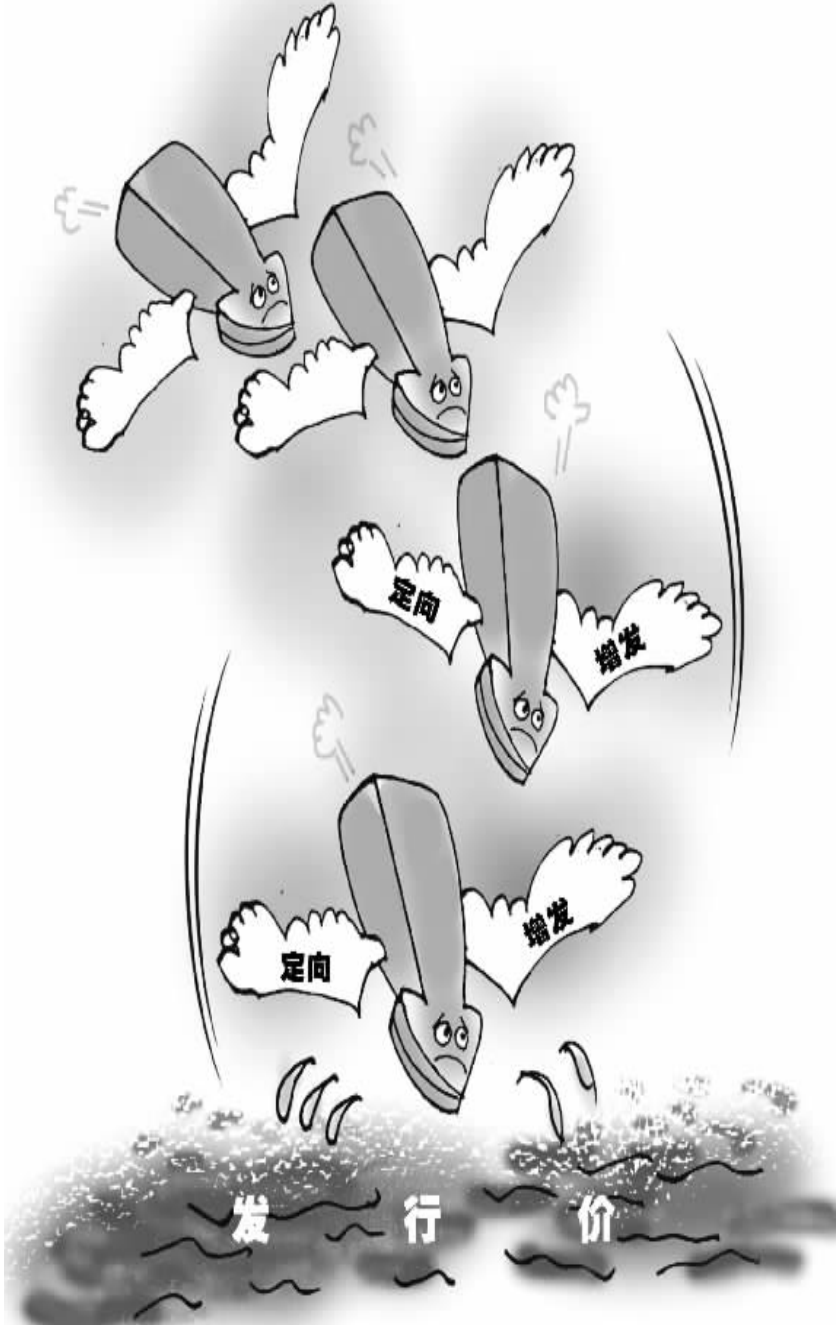
五成定增项目破发

不过,去年低迷的 A 股市场也波及定向增发项目,破发现象频现。证券时报网数据部统计数据显示,上述 152 家上市公司股票,以 2013 年 1 月 21 日的复权价进行比较,有 76 家上市公司股价复权后低于定向增发价,占比达五成。

尽管定增项目破发时有发生,但并未影响各路机构的追捧。在去年 A 股市场投资收益不佳的背景下,定向增发项目除了受公募、私募、PE 等各路资金追捧,越来越多的券商理财产品也瞄准了定向增发市场。

“专门投资定向增发的集合理财产品,在一定程度上解决了普通投资者参与定向增发的门槛问题。”深圳某券商资管业务人士称,定向增发参与门槛较高,令不少普通投资者望而却步。但随着定向增发类券商理财产品的问世,这一门槛降至 10 万元,加之其相对乐观的收益预期,此类集合理财产品受到了投资者的青睐。

据证券时报记者粗略统计,截至目前,东方证券、第一创业、华泰证券、长城证券、安信证券、东方证券、国泰君安均计划或已推出相关理财产品,针对定向增发的券商集合产品近 10 只。如东方证券东方红睿 1 号、国泰君安君得增、华泰证券紫金定增宝、浙商证券汇金灵动定增等。



IC/供图

上市银行资产结构调整策略分化明显

民生银行大幅提高非信贷资产占比,浦发银行则采取压缩非信贷资产策略

在非信贷资产规模增长拉动下,民生银行去年四季度资产增速大幅提高,当季资产总额新增规模较去年三季度环比增长超过 80%。

证券时报记者 唐曜华

随着多家上市银行公布 2012 年度业绩快报,银行去年第四季度调整资产结构情况初现端倪。

其中,以民生银行为代表的上市银行通过非信贷资产的扩张实现了资产规模快速增长;而以浦发银行为代表的上市银行去年四季度则急剧减速,控制资产规模增长。

浦发向左民生向右

去年三季度末,民生银行资产规模

较 2011 年底增长 26.04%,而去年底该资产规模较 2011 年底则大幅增长 44%,由此可见,该行在去年四季度资产规模增幅较大。

民生银行公布的数据显示,该行去年四季度资产总额约增加 4000 亿元,其原因并非突击放贷,因为去年四季度该行贷款新增仅约 300 亿,与同期资产总额负增长的浦发银行信贷投放规模接近。

去年底,浦发银行资产总额为 31485 亿元,较去年三季度末减少 63 亿元。而浦发银行去年四季度贷款反而新增 318 亿元,这意味着该行去年底压缩了非信贷资产。跟年底的资产结构调整有关,目的是为了实现资产均衡发展。调整所考虑的因素包括年度资产增长计划、存贷比、内部结构调整、收益率等因素。”浦发银行董秘沈思称。

民生银行的调整方向则相反,在非信贷资产规模增长拉动下,该行去

年四季度资产增速大幅提高,当季资产总额新增规模较去年三季度环比增幅超过 80%。

银行策略分化

提高非信贷资产占比是民生银行去年资产结构调整的大方向。据 Wind 数据统计,2011 年末民生银行发放贷款及垫款余额在总资产中的占比为 52.86%,去年三季度末已降至 46.74%,去年底有望进一步下降,对应的非信贷资产占比进一步上升。

民生银行只是去年发力非信贷资产业务的上市银行之一,光大银行也采取了同样的策略。2011 年末,光大银行发放贷款及垫款余额在总资产的占比为 50.12%,而去年三季度末该余额的占比已降至 43.9%。资金业务和同业业务颇具特色的兴业银行,去年三季度末贷款及垫款余额占比已降至 37.75%。

去年下半年受降息影响,银行息差面临下行压力,作为非信贷业务的

资金业务、同业业务亦受影响。兴业银行相关人士在去年底的一次分析师会议上透露,买入返售信托受益权的息差从去年上半年时的约 200 个基点 (BP) 下行至下半年的约 150 个基点,同时买入返售票据息差由约 100 个基点降至约 50 个基点。

“以买入返售信托受益权为例,100 多个基点的息差,虽然比贷款息差低,但比票据息差高,因此仍具有一定吸引力。”深圳某股份制银行金融市场部负责人称。

但也有以浦发银行为代表的上市银行拓展非信贷业务并不积极。去年底,浦发银行选择压缩非信贷资产,提高收益相对更高的信贷资产占比。从去年三季度末的数据看,建设银行、中国银行、交通银行、中信银行、招商银行等上市银行发放贷款及垫款余额占比仍然在 50% 以上,其中建设银行、中国银行、中信银行的占比较去年初还略有提高。

300多万保险营销大军谋混业 基金销售队伍扩编在即

证券时报记者 潘玉蓉

300 多万保险销售大军正在为销售基金做准备。日前,平安人寿启动“万名理财规划师计划”,准备将营销人员打造为“全能金融管家”;而在一些代理机构里,鼓励代理人参加基金销售资格考试的计划也提上了日程。

险企欲圆全能金融梦

靠着“一张嘴,两条腿”,全国 300 多万名保险营销员为保险业卖出了数千亿元的保费。据证券时报记者粗略统计,中国人寿约有四成的保费收入来自营销员,平安人寿八成保费收入来自营销员。在销售端,全行业 300 多万名销售人员与数以亿计的保险客户保持着联系。保监会的统计数据也显示,2011 年年底,全国保险营销员人数已突破 330 万人。

2013 年,规模庞大的保险代理人队伍将迎来新业务。近日,保监会下发《保险机构销售证券投资基金管理暂行规定 (征求意见稿)》(简称《征求意见稿》),这让保险公司对代销基金业务的热情再次高涨。

对于保险营销队伍代销基金准备工作,我们已经开展了一两年。但因政策限制、市场行情不好等因素,一直没有做起来。”平安人寿一位分公司销售总监对记者表示。

据悉,目前平安寿险相关业务部门正加紧筹备寿险代销基金事宜。根据规划,平安寿险会将 MIT (移动展业平台) 作为基金销售支持系统的平台之一,提供给业务员展业使用,帮助客户在线上开户、进行风险评估、认购、申购等。

在代销方式上,保险公司将采用与银行、券商等代销机构类似的销售模式及费用结算规则。平安人寿将借助包括代理人 MIT 和客户自助的网上平台在内的电子化平台,进行基金的开户、认证、认购、申购。

其实,早在去年,平安人寿业务

员使用的移动终端上的产品销售名单中便出现了平安大华基金的产品。这个举动被认为是平安业务员向客户推荐基金产品、摸索“混业”的重要一步。

从目前情况看,销售队伍建设已成为推动交叉销售的当务之急。据悉,为了让保险代理人向综合理财顾问转型,平安人寿近日在全国启动了“代理人国家理财规划师资格认证及培训计划”,计划 3 年内推动上万名代理人取得资格认证。在中国人寿、生命人寿,理财规划师也成为公司鼓励员工考取的资格认证。虽然该证书不能代替未来的基金销售业务资格证书,但是以平安为代表的保险公司正努力打造“全能金融管家”队伍。

跑动的销售终端

金融业有这样一句俗语——“银行躺着吃饭,证券坐着吃饭,保险跑着吃饭”。随着《征求意见稿》公布,证监会、保监会双重监管身份得到确定,保险公司将能深入挖掘自身渠道价值。

销售网点覆盖广、业务队伍庞大以及培训体系完善,是保险公司的主要优势。”平安寿险相关部门人士表示。

“一旦政策正式放开,我们将积极介入这项业务。”大都会人寿广东分公司总经理汪涛表示,这项业务将有助于为客户提供多元选择。

《征求意见稿》对保险代理机构和经纪机构销售基金产品也做出了规定。据了解,已经有代理公司计划今年推动旗下代理人参加基金销售业务资格考试。

华康保险代理公司总经理汪振武表示,《征求意见稿》的出台,意味着保险代理机构的综合服务能力更强,客户黏性更大,这将是保险中介机构走向综合性金融中介的一个突破口。对于这一业务,汪振武认为“磨刀不误砍柴工”,在前期,销售后援体系的建设非常关键,包括基金销售管理部门的设立、销售合规流程和销售支持系统的完善、售后服务及供应商对接、与现有保险核心业务系统的整合等等,都是必须优先考虑的问题。”

保险中介基本服务标准颁布

日前,保监会发布了《保险专业代理机构基本服务标准》、《保险经纪机构基本服务标准》、《保险公估机构基本服务标准》。这三个基本服务标准的发布,使保险消费者对中介机构评价有了具体标准。

基本服务标准要求保险代理、经纪、公估机构必须做到全面履行告知义务,充分披露相关信息,保守客户隐私和商业秘密。从业人员还应当具备法定的资格条件、良好的职业操守和较强的执业能力。三个基本服务标准对各流程、各环节的服务要求进行了细化。

保监会要求保险中介机构对照基本服务标准制定业务操作规范,加强服务流程管理,加强从业人员教育培训;并鼓励行业协会和中介机构制定

标准更高、业务范围更广泛、业务流程更细致的公司内部服务标准。

保监会有关部门负责人在接受记者采访时表示,下一步保监会将采取措施,引导消费者自觉对照基本服务标准,对保险中介机构的服务进行监督评价,自觉维护自身利益。

基本服务标准是保险中介机构必须达到的水平,是行业的最低要求,我们将要求保险中介机构对照基本服务标准制定内部操作规范,切实加强服务流程管理,把基本服务标准的要求落到实处。”该负责人说,保监会将鼓励保险中介行业组织和保险中介机构在基本服务标准的基础上,制定要求更高、业务范围更广泛、业务流程更细致的行业标准和公司标准。(徐涛)

中金彭文生:国内经济已实现软着陆

今年上半年或下调一次存款准备金率

证券时报记者 游芸芸

中金公司首席经济学家彭文生在最新研究报告中称,国内经济已实现软着陆,今年上半年或将下调一次存款准备金率。

彭文生表示,去年四季度房地产投资、消费以及出口增速都呈现企稳回升态势,企业去库存力度也明显减弱;但制造业投资和民间投资仍然疲弱,显示增长动能的提升尚不稳固。目前,中金公司维持 2013 年国内生产总值 (GDP) 增长 8.1% 的预测,不过,由于短期的经济活动数据超预期,中金公司的预测存在上

行风险。

国内宏观政策“宽财政、稳货币”基调不改。彭文生说,“宽财政”仍将体现为赤字扩大和基建投资加快,但货币政策将更为谨慎灵活。货币政策方面,政策的灵活性将增加。央行上周公告,将引入 7 天以内短期回购的公开市场操作工具。该公开市场操作工具的引入,一方面为央行向市场注入流动性提供更强、更灵活的渠道;另一方面,该工具在利率的决定机制上更加市场化,可视为继去年允许存款利率上浮之后,央行向利率市场化目标又迈进了一步。但是,该工具主要限于调

短期流动性,即便大量发行短期逆回购,也难以有效代替降准对于放松银行信贷从而缓解社会流动性的作用。

由于 2013 年央行公开市场到期量较少,在外汇占款难以大幅上升的情况下,彭文生预计,央行仍有必要通过降准来缓解货币市场的流动性紧缩压力。同时,今年影子银行面临监管加强和市场风险事件带来的紧缩压力,通过降准提高银行信贷创造能力,对于缓解广义流动性的紧张也有帮助。因此,预计今年上半年将会下调一次存款准备金率。

彭文生认为,由于去年四季度房

地产新开工面积增速显著回升,房地产销售面积增速继续好转,加之房价显著回升,短期内降息的概率较此前下降;2013 年房地产投资增速小幅回升。根据最新的数据推算,如果今年新开工面积增速回升至 5%,则房地产施工面积增速将回升至 15% 左右,略高于去年的 13.2%。据此判断,房地产投资增速已经企稳,2013 年增速将小幅回升。但是,当前的实体经济融资成本相对经济增速而言仍然偏高。在货币总量放松较为谨慎的情况下,基建投资和房地产投资的加快,加大了对私人部门的挤压,结构调整与改革的压力加大。

券商集合资管计划 银行间债市开户规定更新

昨日,中国国债登记结算有限责任公司 (中央结算公司) 发布通知,明确证券公司集合资产管理计划在银行间债券市场开立债券账户,可以中国证券业协会出具的备案确认函替代证监会对该集合资产管理计划的

批准文件。通知还要求发行集合资产管理计划的证券公司应提供承诺函,承诺该集合资产管理计划符合相关法律法规及监管规定,其他开户要求不变。(刘璐)

东亚银行 (中国) 宁波分行成立

经国家银监部门批准,外资银行东亚银行宁波分行,于 21 日在浙江省宁波市正式成立开业。东亚银行于 1918 年在香港成立,现为香港最大

的独立本地银行,截至 2012 年 6 月 30 日的综合资产总额达港币 6415 亿元。东亚银行在香港联合交易所上市,为恒生指数成分股之一。(据新华社电)