

今年以来,集合理财产品发行呈数量猛增规模缩水之势

券商集合理财产品平均发行规模5年缩水超七成

证券时报记者 张欣然

产品数量井喷,平均发行规模却不断缩水,这是当下券商新发集合理财产品正面临的尴尬。2013年券商新发集合理财产品平均规模为3.23亿份,而2009年的这一数据为12.74亿份,5年间缩水达74.6%。

这一趋势在2012年已现端倪。数据显示,券商2012年新发集合理财产品数量已由2009年的47只增至224只,发行总份数则由598.79亿份增至1035.89亿份,但平均份数却由12.74亿份下降至4.62亿份。

规模超10亿产品仅7只

据Wind资讯统计显示,截至2月28日,今年以来共有155只券商集合理财产品问世。剔除51只尚处于募集中或计划募集阶段的产品,今年以来已完成募集并正式运行的104只集合理财产品累计发行规模为335.6亿份,平均单只产品的发行份数为3.23亿份,与2009年相对减少了74.6%。

在今年已经完成募集且正式运行的104只券商集合理财产品中,募集规模超过10亿份的集合理财产品仅有7只,而成立规模低于单只产品平均发行份数的达77只,这一占比达74.04%。

新发产品规模缩水主要是受市场投资风格和集合产品设计变化的影响。某上市券商资管负责渠道业务人士称,快速增长的集合产品数量一定程度上会对单只产品募资规模造成压力,但并非新发产品规模缩小的主因。

事实上,不仅是新发集合产品规模缩水,尚处存续期的集合理财产品也受到了市值缩水、产品遭赎回的压力。据Wind资讯统计显示,截至2012年12月31日,已公布最新份额的

356只集合理财产品,累计份额为1650.83亿份,较成立时所募集的3035.7亿份减少了45.62%。

据某券商分析师称,券商理财产品份额锐减,其中的重要原因是集合理财产品业绩不尽如人意,以及客户群体的相对固化,因此对于券商资管来说,应该把更多精力放在研究和投资上,以业绩守规模,吸引更多的新客户。

分级产品表现出众

在上述券商资管渠道业务人士看来,今年券商发行的多只分级产品提前结束募集,在众多集合产品销售中表现突出,但是,受杠杆效应及券商自有资金的限制,券商对这类产品往往不敢放大发行规模。

据证券时报记者粗略统计,今年以来共有25只分级产品问世,在已募集成立的券商集合分级产品中,有的产品规模超过10亿元。其中,华融证券1月初发行的华融分级固利4号小集合产品首发规模高达24.37亿元,为今年新发集合理财产品中规模最大的债券型分级集合产品,其中A份额净认购额为21.15亿元,B份额3.22亿元。

安信证券旗下安信瑞丰分级于2月4日成立,仅用1周时间便募资13.96亿份,其中优先级达11.63亿份,次级2.33亿份。

自去年10月新政以来,各家券商在创新政策的刺激下,纷纷推出分级产品、对冲产品、股票质押融资产品、定向增发产品、保证金账户产品等创新品种,其创新的投资风格正逐步被大众所熟悉,参与其中的投资者也越来越多。券商资管类产品目前非常走俏,也是券商不断加快发行速度的主要原因。上述券商业务人士表示。

目前券商集合理财产品中最热

近五年券商资管新发集合理财产品规模情况



吴比较/制图

的就是固定收益类产品。”另一位券商资管人士表示,经历了几年熊市,投资者的风险承受能力开始变低,即便当前市场相对2012年明显转暖,更多的

投资者仍更愿意接受收益中等、风险可控的集合理财产品。目前固定收益率的产品销售走俏,往往很快就可以完成销售。

■ 克观银行 | Luo Keguan's Column |

手机支付大局已定



证券时报记者 罗克关

尽管商业银行都想在手机支付市场上抢占高点,但是运营商们显然跑得更快一些。记者注意到,近期中国移动已经联手中国银联,悄无声息地推出了“空中发卡”服务。这意味着,商业银行在整个移动支付市场产业链中,恐怕将进一步沦为纯粹的应用提供商。

据悉,中国移动与中国银联两家合作开发的“空中发卡”服务,用户可直接用手机向银行发送发卡指令。申办成功后,客户的快捷支付账户信息可以直接下载到手机SIM卡中。由于支持此项业务的手机SIM卡采用央行金融IC卡标准,因此账户信息一旦下载成功,用户的手机就将轻松变身成为支持快捷支付的“手机钱包”。

这一创新打破了传统的办卡理念,也进一步巩固了运营商在整个快捷支付链条中的地位。可以预见,随着未来这一标准的手机SIM卡大规模推向市场,运营商将摇身一变成为渠道接入商,在线下扮演起支付宝等网络支付工具在线上所扮演的角色。而如果开卡销卡程序能够进一步简化,记者相信绝大多数持卡人不会再去银行办理快捷支付的芯片。

而据记者了解,未来更为理想的情况将是同一张手机SIM卡中将可以搭载数个银行快捷支付账户的信息。也就是说,用户不但可以对“手机钱包”招之即来,却却手头现金短缺的窘境,还可以像现实生活中一样,想用哪张卡支付就用哪张。如此一来,只要银联的闪付机具能够提供无缝对接的支付环境,我们确实可以将传统意义上的钱包抛在脑后,拿起手机就可以轻松走遍天下。

这个状况,和银行最初设想的市場格局显然大不相同,但也未必是件坏事。其中最大的好处,是银行可以完全省掉开卡成本,甩掉物理介质对银行卡业务在成本上的刚性约束。据记者了解,目前一张符合央行标准的金融IC卡成本尽管在不断降低,但是每张卡片依然有接近10元的刚性成本。以单卡成本5元计,按今年新增卡量将达到1亿张左右规模估算,银行在发卡上的刚性成本就将达到5亿元。显然,这笔钱让运营商来掏,好过银行自己掏。

但是,如果银行就此隐身幕后,却毫无疑问将进一步丧失在支付领域的主导权。支付宝等第三方支付工具的成功已经说明,银行在虚拟互联网世界中并不能主导支付服务,如果在现实世界中再将发行实体银行卡的功能拱手让给运营商,那身为传统商业银行三大业务之一的支付功能,将正式被新的渠道和技术蚕食殆尽。

中国移动与银联此番推出的“空中发卡”业务也并非完全没有弱点。由于其与商业银行之间的信息交换依赖互联网,因此如何保障发卡过程中的信息安全将极为重要。不过,以当前银行网络技术的成熟度,这个过程应该不会有太多困难可言。唯一需要担心的是,银行会不会出于保证自身主导能力的考虑,而拒绝向运营商提供可供下载的应用。

不过这种担心恐怕将是多余。记者相信,竞争压力之下银行一定会选择目前这种各司其职的服务模式,尤其以小银行来说,能够接入中国移动这样的大平台,显然对自身的业务拓展极为有利。因此,未来银联垄断支付渠道,运营商瓜分接入渠道,商业银行角逐应用端的市场格局将逐渐稳定下来。不过,考虑到运营商不能垄断手机的供应市场,因此银行尚有一定空间去图占嵌入手机的支付芯片市场。

但这一切的前提,都将是银联所垄断的闪付机具,何时能够完全做到与金融IC卡的无缝对接。以目前银联已经铺设100万台,且在2013年将新增150万台的速度推动下,这个商业银行并不情愿看到的市場格局,注定将一步一步成为现实。

多家银行敲定今年债券承销翻倍目标

证券时报记者 刘雁

经历了去年的爆发式增长后,今年市场的债券融资需求并未减弱。证券时报记者从多家银行投行部人士处获悉,由于债券融资需求旺盛,多家银行今年继续看好债券承销业务,并制定了全年承销任务较去年实现翻倍的目标。

目前我们部门正在增聘人员,就是要将债券承销规模做大。”一家位于广东的股份制投行部门管理人士告诉记者。

债券承销任务翻倍

随着金融业加速脱媒,债券融资的规模不断上升。以中期票据和短期融资券为例,据Wind资讯统计,截至2月27日,今年以来短融(含超短融)及中票(含集合票据)发行总额高达3425.4亿元,相较2012年增长63.7%。

目前社会融资总量中直接融资占比仍偏低,说明债券融资的潜在市场需求较大,总体市场向好。”一家上市银行投行部负责人表示,我们会根据客户的实际需求来提供相应服务,从目前来看发债需求呈上升态势。”

前述股份制投行部门管理人士坦

言,今年的压力较大,由于我们行在债券承销方面的基数较小,今年制定了翻倍目标,增速必须快于行业平均水平。”

无独有偶,另外两家中型银行投行人士也向记者透露,内部制定的债券承销目标是在去年基础上翻倍,目前投行部门已经开始大力拓展业务。

实际上,一些中型银行年初已经开始发力,以南京银行为例,据Wind资讯统计显示,今年以来该行债券承销总额从去年的5.5亿元猛增至34.7亿元,排名也由去年的39位升至29位。

与之类似的还有平安银行和兴业银行。数据显示,平安银行今年以来债券承销总额达到47.25亿元,同比增速高达1.6倍,其排名从去年的26位上升至21位;兴业银行更是一举从19位跃升至第一位。

竞争日趋激烈

值得注意的是,去年受到热捧的城投债今年似乎逐渐降温,其利率呈现整体下滑的趋势,业界对其风险的担忧日益增加。这注定了银行之间对于优质债券项目的争夺,此外,债券承销业务还面临着证券公司的分羹。

去年11月,银行间市场交易商协会发布公告称,10家证券公司可参与非金融企业债务融资工具的主承销业务,这也是近7年来首次有证券公司获得银行间市场主承销资格。

事实上,不论是银行抑或券商都在紧盯着这块不断做大的蛋糕。据Wind资讯统计,2012年短融及中票债务融资工具发行规模为27052.09亿元,同比增长47.3%。按千分之三的承销费率计算,去年短融和中票的承销收入超过80亿元。

招商证券发行100亿公司债

证券时报记者 伍泽琳

招商证券今日公告称,该公司近期将公开发行人不超过100亿元公司债。据介绍,本期债券分为三个品种:品种一为5年期,附第3年末发行人上调票面利率选择权及投资者回售选择权,初始发行规模为30亿元;品种二为5年期,初始发行规模为20亿元;品种三为10年期,初始发行规模

为50亿元。三个品种间可以进行相互回拨,回拨比例不受限制。本期债券为固定利率债券,将在上海证券交易所上市交易,发行主体评级为AAA,债项评级为AAA。

公司盈利模式将从以传统服务中介为主转向服务中介、资本中介和资本投资三大盈利模式并举。”招商证券表示,募集资金将用于补充公司运营资金、重点支持创新业务发展。

中国人寿去年净利预计降40%

中国人寿今日公布2012年业绩预告。经公司初步测算,预计2012年度归属于公司股东的净利润将较2011年同期下降40%左右,而公司2011年归属于公司股东的净利润为

183.31亿元。中国人寿称,公司2012年年度业绩下降的主要原因是,资本市场持续低位运行导致投资收益率下降和资产减值损失增加。(罗克关)

招商基金子公司招商财富开业

证券时报记者日前从招商基金获悉,招商基金全资子公司——招商财富资产管理有限公司昨日正式开业,注册地为深圳前海,注册资本为1亿元。成立初期,招商财富将充分利用现有资源,由通道类业务起步,逐步布局

融资类项目和资产管理类项目。招商基金总经理许小松表示,经过10年发展,招商基金在资管规模近千亿元,已形成了较为全面的业务条线和管理架构,具备了向综合性财富管理机构转型的良好基础。(方丽)

浦发银行公司网银全面布局供应链金融业务

随着大数据时代的到来,企业的供应链系统与物流监管、银行等系统的实时数据交互、流程衔接更为紧密,面对企业多元化的金融需求和多变的市场环境,浦发银行把握时机,利用成熟先进的IT技术,借助公司网银、银企直连、支付网关等电子平台,将核心企业供应链的上下游及各参与方有效连接起来,全面布局供应链电子金融业务,在帮助企业提高产销周转率、减轻财务成本及管理负担的同时,在线融资、结算、增值服

务等方面也最大限度地为企业及各方带来了便利。目前,浦发银行已与诸多大型核心企业及其上下游企业无缝对接,面向其上下游企业提供全面的供应链电子金融服务。

据了解,浦发银行公司网银自06年将保理业务实现从“线下手工处理”到“线上多系统集成”的转变以来,在07年和09年也逐渐将国结结算和商业汇票业务从“线下”转战“线上”,经过多年不断地系统优化、业务深入及产品创新,现

已为客户提供一整套内容涵盖全面、功能丰富齐全,集网上贸易服务、网上保理、电子商业汇票、票据池、应收账款池融资、B2B在线融资等为一体的综合供应链金融服务体系。企业客户在办公室就可以在额度范围内发出融资申请,进行票据签收、及时提、付、还款,还可查询各类业务申请状态及交易明细,相对之前天天跑银行网点的方式,不仅简化了企业财务人员及高管的操作手续,提高了工作效率,而且也加强了风险控制,实

现了银企双方的共赢。

比如,进、出口企业可以通过浦发银行的网上贸易服务实时查询其在该行的进、出口业务和转让业务流转情况,并可开立/修改信用证和保函,或对单据进行相应的处理;有大量应收账款的企业可以通过浦发银行的网上保理服务实时查询应收账款和还款的详细情况,并可随时融资、还款、打印凭证,浦发公司网银不仅支持传统的保理融

资和应收账款管理业务,而且可以将账期短、周转频率高、金额小、买家分散的应收账款汇聚成池提供融资和应收账款管理服务,另外浦发银行独有的及时语服务可以通过短信和邮件的形式向客户发送发票到期、发票逾期、收款通知、付款提醒等通知;使用商业汇票结算的客户,可以使用浦发公司网银中的电子商业汇票和票据池服务出票、收票、转让和收款,并可申请贴现、质押等融资业务和票据托管服务。

相比传统供应链金融业务主要依靠电话、传真及人工传递的方式,公司网上供应链金融业务在便利性与节约成本上不仅与企业的管理目标高度契合,而且在支付结算和融资领域有很大的拓展空间。随着未来实体经济由单个企业竞争模式逐步升级到以核心企业为中心的供应链竞争模式的转变,进一步打造新一代线上供应链金融业务将成为浦发银行未来业务发展的重要战略与亮点。(CIS)