

深圳证监局局长焦津洪向辖区券商郑重承诺:

# 最大限度减少对券商经营微观干预

证券时报记者 游芸芸

深圳证监局局长焦津洪近日向辖区券商郑重承诺:深圳证监局将积极转变职能,改进工作作风,不断优化服务,严格做到公开透明、廉洁自律;进一步放松管制,充分尊重市场主体的独立性,最大限度地减少对企业内部经营的微观干预。

## 四项指标位居全国首位

焦津洪是在深圳辖区 2013 年度证券公司规范暨创新发展工作座谈会上作出以上承诺的。他表示,市场监管本质是提供公共服务,作为监管工作者,要意识到监管权力来源于市场,来源于市场主体,要尊重市场,服务市场,尊重市场参与者,服务于市场参与者。深圳证监局将公平对待所有公司,严格依法办事,继续严厉打击内幕交易等违法行为,保护投资者利益,努力为辖区证券公司创新发展营造良好的市场氛围和发展环境。

据了解,2012 年深圳辖区券商在市场和转型的双重压力下,依旧交出一份较好的成绩单:17 家券商去年共计实现营业收入 288.93 亿元,实现净利润 87.03 亿元,总资产、净资产分别达到 3990.56 亿元、1681.96 亿元,四项指标均保持全国首位。在各项主要业务方面,2012 年经纪业务规模、投行业务规模、投行业务收入、自营业务收入等多项指标均居于行业首位;资产管理业务从年初的 863.97 亿元增长至年末的 4564.88 亿元,取得 5.21 亿元业务收入,收入增长幅度高于行业水平。在创新业务方面,深圳辖区券商积极围绕五大基础功能,三大核心业务开展了多种形式的创新,中信证券、国信证券、安信证券参股了深圳前海股权交易中心,中信证券开展的股票收益互换业务、国信证券开展的上市公司股权激励行权融资业务、招商证券开展的私募基金综合托管服务等均为业内首创并产生了重要影响。

## 支持券商率先“走出去”

焦津洪在会上指出,深圳证监局 2013 年将重点做好五方面工作:

一是优化服务,持续推进辖区证券公司创新发展。继续推进支持辖区券商适应经济转型方式,调整结构和资本市场改革发展的需求,自主开展业务产品创新,提升创新质量和服务实体经济的能力;进一步理顺创新工作机制,提高行政效率,实现快速响应,为辖区券商在这轮创新发展中延续领先地位搭好平台、做好服务。

二是抓住机遇,进一步推进前海地区资本市场建设。进一步引导和支持券商充分利用前海先行先试的政策优势,开展各类创新探索和率先“走出去”。加快推进前海股权交易中心建设,协助有关方面积极推动前海政策落地,继续鼓励辖区内外券商在前海设立各类创新型机构,鼓励辖区机构发挥金融中介作用,参与前海建设。

三是夯实基础,推动辖区券商完善风险管理和合规管理机制。针对风险控制 and 合规管理“形备而实不至”的现象,引导券商建立健全风险与收益相匹配的全面风险管理机制,持续推动券商改进深化合规管理、加强相关检查和培训力度,密切关注券商创新及其潜在风险,切实发挥内控机制为创新业务保驾护航的作用。

四是多方着力,强化投资者合法权益保护。焦津洪指出,创新业务监管的首要出发点是不损害广大投资者的权益。2013 年深圳证监局将继续推动引导辖区券商做实投资者教育,通过加强对投资者保护的检查走访,探索与行业协会、仲裁机构合作建立投资者争议解决机制等措施,将投资者保护要求落到实处。

五是坚守底线,强化券商检查和监管执法。2013 年深圳证监局将针对资产管理、风控管理、合规管理、投行保荐业务等领域开展专项检查,并对部分公司开展全面现场检查。对于检查发现的违法违规行为,严格依法采取问责措施,真正把放松管制、加强监管落到实处。

本次会议深圳证监局还邀请了深圳市政府金融办及前海管理局相关负责人分别介绍了深圳市金融发展最新优惠政策和前海深港现代服务业合作区的发展规划。与此同时,中信证券、国信证券、华泰证券、摩根士丹利等国内外知名券商负责人也围绕创新发展和风险合规等议题相继发表观点、分享经验。



资料图

中信证券董事长王东明:

# 券商要“卖水果”更要“卖水果沙拉”

王东明称,未来我国证券行业将演变出上千家乃至数千家拥有各自细分市场的券商。综合性大公司可以根据客户的需求,提供差异化、高附加值的产品与服务,即在卖水果的同时,还提供个性化的水果沙拉。

证券时报记者 游芸芸

中信证券董事长王东明日前表示,在新的竞争环境下,证券行业将分化为专业化的“精品店”路线与综合化的“大商场”路线。券商在卖水果的同时,也要提供个性化的水果沙拉。

## 未来券商或达数千家

券商创新发展后的选择路径是综合化,还是专业化?这个困惑券业近 20 年的问题再次摆在券商面前。此前,国信证券总裁胡继之曾提出,未来的行业竞争可能是以某一个点带动,进而发展成一个面,传统大而全的发展模式未必能赢得未来。

王东明此次表示,券商传统的承销、经纪、资产管理、自营这些封闭运营的商业模式好比销售各种水果的水果摊,服务严重同质化,竞争也白热化。新的竞争环境下,传统的“大而全”、“小而全”模式将被终结,专业化公司做精做深,综合化公司做大做全。专业化路线在于专注与优势的延伸,综合化路线可以通过提前布局、充分发挥协同效应胜出。

# 证券行业外部环境显著变化

自去年 5 月份券行业创新发展大会召开以来,行业创新发展成效显著。券业在牌照放开、业务拓展和监管松绑等外部环境下变化显著,迎来历史发展机遇。

如今,券商经纪、投行、资管、自营等四大牌照业务有效地放开;包括券商柜台交易市场、区域股权交易中心、新三板在内的场外市场,以及以公司债为发展重点的债券市场的平台建设工作开展得如火如荼;逐步开始恢复券商托管、交易及支付等三大基础功能;资产证券化业务已经出台,有望在未来实现爆发式增长;净资本监管政策有所放松,券商可以使用短融、次级

国外经验可佐证王东明的观点。例如美国投资银行类公司的数量从 1987 年的 9500 多家下降到 1996 年 7600 多家,进入 21 世纪后这一数字稳定在 4000 多家。目前美国的投行生态为,既有高盛、美林这样的综合性大投行,也有爱德华琼斯这样专注于社区的经纪公司。

王东明预计,未来我国证券行业将演变出上千家乃至数千家大小各异、拥有各自细分市场的券商。资源丰富的综合性大公司,可以根据客户的需求,提供差异化、高附加值的产品与服务,即在卖水果的同时,提供个性化的水果沙拉。

中信证券正在为这一前景而布局。2009 年起,中信证券便开始大力发展资本中介业务。据王东明介绍,资本中介的实质是资本+客户+牌照,需要公司的资金资源、客户资源与牌照资源相互协调与配合,为客户投融资需求提供全方位的解决方案。其核心是券商通过创造各种产品和充当交易对手,为客户提供流动性和风险管理服务,满足客户不同的融资和投资需求。该方式虽然使用资产负债表但自身并不承担过多的市场风险,主要赚取不同产品的流动性溢价和风险溢价。经过 4 年持续的投入与发展,中信证券业务种类已涉及固定收益、股票做市或交易、大宗经纪、另类投资

牌照,大幅降低了券业的门槛。并且鼓励更多民间资本和新兴产业进入券行业,券商未来的牌照向互联网企业开放渐行渐近。此外允许证券投资咨询、私募机构等申请证券公司牌照,均会对整个业态产生深远的影响。

二是监管大力松绑。日益开明的监管政策导向下,券商业务范围将大幅拓宽,中国未来证券市场发展正向多元化、多层次挺进。

三是券商业务范围大幅拓宽。如放开资产证券化产品的基础资产范围、允许券商进行公募基金管理;鼓励券商开展金融衍生品和柜台交易业务等。

等诸多品种。

## 创新需四方面政策支持

王东明称,现阶段券商创新还需要的政策支持包括以下四方面:

其一,在融资方面,建议允许四大国有银行同券商进行同业拆借;取消银行间市场质押式回购不超过注册资本 80% 的限制,争取将额度上限提升至净资产或净资本的 80%;建议取消债券发行净资产 40% 的规模上限,转而依靠风险减值准备和净资本指标进行整体限制;银行间市场融资成本更低,流动性更好,建议尝试让券商在交易所市场和银行间市场同时进行融资。

其二,在海外融资方面,王东明建议券商可为海外子公司进行担保。为解决券商参与境外的回购市场甚至拆借市场以及跨境结汇问题,允许券商能向中国人民银行和外管局争取 QANTO: Quantity Adjusting Option, 是指标的物以货币 A 计价,但以货币 B 来结算的现金交割型衍生性金融商品。资格,代理国内客户买卖境外相关产品。

其三,希望规划中的大金融机构牌照管理、整合大股权业务、整合机构销售业务能够尽快出台相关细则,有效指导市场主体的改革。

其四,王东明称,券商与商业银行的实力悬殊,建议券商股权开放给商业银行、保险等机构时,证监会、保监会对等将其股权开放给券商。

此外,柜台的未来关系着资本中介业务能否大发展,关系着我国券业能否成功转型,关系着券商能否更好地服务实体经济,关系着中国“两多两难”问题能否有效解决。王东明特别建议监管部门处理好券商柜台交易平台与资本中介业务的关系。

# 中国平安回应投资亏损 激增890%:会计准则所致

证券时报记者 张伟霖

受益于银行业及保险新业务的提振,中国平安 2012 年整体实现净利润高达 267.5 亿元,同比增长 18.5%,其中归属于母公司股东净利润 200.50 亿元,同比增长 3%。

年报显示,中国平安较受市场关注的寿险业务规模保持微增,新业务价值表现略超市场预期。值得一提的是,中国平安投资亏损幅度同比激增 890%,而中国平安首席投资执行官陈德贤在日前的业绩发布会上对此表示,这主要是会计准则所致,并非股票割肉;同时,平安也希望通过 2012 年的大幅减值计提,在 2013 年轻装上阵。

## 亏损激增成因

中国平安近日公布的年报显示,在投资业务方面,2012 年中国平安净已实现及未实现的收益为亏损 95.22 亿元,其中可供出售权益投资的减值损失为 64.50 亿元。而 2011 年为亏损 9.61 亿元。

对于投资亏损扩大,公司将主因归结于国内股票市场低位运行。陈德贤在发布会现场回应称,根据会计准则,但凡亏损超过 365 天,或者亏损超过 50% 都需要做减值。而根据平安统计,2012 年公司以保险金投资持有的大部分股票都受到了减值的影响。

中国平安进一步表示,虽然大量投资减值计提并实现亏损,影响了当年的财务业绩,但这样的动作让公司把握住了调整投资组合的机会,并在当年实现了 5.18% 的固定投资收益,为 2013 年轻装上阵做好准备。

对于 2013 年总体投资策略,中国平安总经理任汇川表示,公司将会加大两类固定收益产品的投资。其一将开拓另类资产的投资,这是因为保监会的资管新政为保险金投资提供了很好的投资机会。其二则是会加大对高收益债的研究,从未来体量可能非常庞大的债券市场里找到更好的资产配置。

而对于 A 股投资策略,陈德贤表示,从出台的金融新政策

看,政策层还是保持过去稳定的货币政策和积极的财政政策。而刚刚发布的预算,也使得市场相信今年中国实现 7.5% 的 GDP 增长目标是可以达到的。此外,中国平安也相信下半年企业的经营环境会慢慢改善,企业盈利会逐步增长。而 A 股市场的估值仍然相对较低,随着宏观经济的好转,大蓝筹将迎来投资良机。

此外,中国平安还表示,公司 260 亿元可转债发行计划仍在证监会审批过程之中。一旦获得通过,将有望支持集团业务未来两三年的发展。

## 机构看好保险新业务

年报显示,2012 年平安寿险实现规模保费 1914.73 亿元,其中盈利能力较强的个人寿险业务规模保费较 2011 年增长 10.0%。

与此同时,多家券商机构也对于中国平安保险新业务给予了较高评价。

申万国报告称,中国平安新业务价值同比持平,超出市场预期。新业务价值 159.15 亿元,同比减少 5.4%,但若不考虑税项和投资回报假设变动,则小幅正增长 0.23%,其中下半年增长 13.2%,新业务价值率提升显著,好于市场预期。寿险内含价值较年初增 23%,集团内含价值增 21%。以价补量,利润率显著提升。新业务价值率由 2011 年 24.3% 提高至 27.9%,其中个险新业务价值率由 36.7% 提高至 42.2%,主要是由于逐缴业务的减少和险种结构的优化。业务质量相对稳定同时,营销员数量较年初增长 5.3% 至 51.3 万人,领先同业。

广发证券分析师认为,新业务价值增长 13%,说明保费结构仍在继续改善。近年来,代理人队伍增员速度已经明显放缓,但是中国平安依然保持了稳健增长,这一点在保险公司中尤为难得。

中国平安副总经理兼首席保险业务执行官李源祥则表示,在代理人人数增加的同时,产能其实也是维持了一个比较稳定的水平。所谓的产能就是每个月销售多少长期寿险指标,目前 2012 年代理人每个月销售的保单量和往年相比还是平稳的水平,并没有较高的波动。而未来中国平安希望通过对代理人加强管理、培训和支持,实现代理人增长、产能稳健提升的态势。

# 招商银行开通银联信用卡 境外签名受理服务

银联国际与招商银行日前宣布,该行发行的银联信用卡开通在境外的签名受理服务,持卡人不仅可在银联网络覆盖的境外 141 个国家和地区使用密码支付,还可以通过签名验证方式在美

国、韩国、匈牙利、冰岛等已开通该业务的国家和地区使用。银联指出,签名验证是国际信用卡通用的受理模式。持卡人无需输入密码,通过在签购单上签名确认,并经过必要的身份认证,可快速付款。(蔡恺)

# 上海银行业金融消费者权益保护宣传周活动启动

上海市银行同业公会近日举办了“上海银行业 3·15 国际消费者权益日宣传周”启动仪式。上海市银行同业公会表示,宣传周仅是金融消费者的金融知识普及的一个载体,在上海银

监局指导下,今年将积极推进金融消费者保护的制度机制建设,从而促进金融消费者权益保护的长效化、规范化;促进银行产品设计从源头根植消费者权益保护的意识,使其更贴近公众需求。(赵缙言)

(游芸芸)