

10余家过会企业获封卷通知 静待IPO发令枪响

证券时报记者 张欣然

新股发行渐行渐近,收到首次公开募股IPO封卷通知的企业数量在增多。

多位不愿具名的投行人士告诉证券时报记者称,目前收到证监会发出的IPO封卷通知企业已超10家。

封卷不等于马上发行

我们的项目已经封卷且上报了发行方案,现在就等着会里面下放发行批文。”某上市券商一投行人士称,按照证监会公布的发审流程,封卷是十大发行环节中的倒数第三步,此后还需经历会后事项审核、核准发行等流程。但业内人士一般都会视封卷为领取发行批文前的最后一个环节。

据了解,新股发行审核工作流程分为受理、见面会、问核、反馈意见、预先披露、初审会、发审会、封卷、会后事项、核准发行等10大主要环节。而“封卷”环节则指,在证监会发行审核委员会工作会议对拟IPO企业召开发审会审核后,若企业没有需要落实的发审委意见,那就将进行申请文件原件的归类存档,即封卷。若企业需要落实发审委意见,在封卷之后还需由证监会进行会后事项审核,再给出发行批准,核准企业发行。

不过,封卷并不能与获得发行批文挂钩。深圳一位资深投行人士称,即使是封卷了也还可以再重新补充材料,一切还是以领取批文为准。

按照以往正常程序,一般拟IPO企业封卷之后两周左右可以拿到批文。但我们所负责的项目完成封卷已超过了两周,尚未获得发行批文。”一位投行人士表示,从封卷到最终拿到发行批文其实并无具体时限,目前就有不少早已完成封卷的企业还没有拿到批文。

但也有投行人士称,也不排除监管部门会在某个时间点突然发批文的可能,只要IPO项目满足上市条件,获得批文只是时间问题。”

新股发行窗口临近

目前沪深两交易所正在安排券商申报合格投资者名单,按照两交易所此举动判断,新股发行应该快了。”另一家投行负责人称,具体发行频率有多快,我们也不好判断。”

该投行人士称,目前完成封卷工作的企业使用的都是去年年报的数据。如果这部分企业在7月31日不能拿到发行批文,则需要更新今年半年报数据,然后再封卷。按这个流程最快也要到9月份才能拿到批文,这难免会打乱此前监管部门预计的6月到年底均衡发行新股约100家的计划。”

京沪银行理财事业部胎动 12万亿资金分灶吃饭

证券时报记者 罗克关 刘筱筱

银监会年初力推的银行理财业务事业部制改革目前正进入深水区。证券时报记者日前获悉,部分银行已在总行层面设立一级部,对理财业务实施统一管理。

目前,北京的银行速度快些,有几家股份行已成立理财事业部,正在归口业务条线”,一家股份制银行金融市场部副总经理告诉证券时报记者,“上海的银行推进速度也不慢,交行已经开始探讨通过子公司来管理理财业务的可能性。”

这意味着,规模超过12万亿的银行理财资金将有望逐渐摆脱各自为战、野蛮生长的发展路径。

京沪银行业胎动

据证券时报记者了解,对于银行理财业务单设机构、单独管理的监管要求,源自今年1月银监会召开的

根据证监会网站披露的最新数据,截至5月15日,已有36家拟上市企业通过发审会。

其中,从主承销商情况看,平安证券已过半IPO项目数量最多,有5单;光大证券紧随其后,有4单已过半

IPO项目;国泰君安有3单已过半IPO项目;而国信证券、招商证券、中金公司各有2单。

年底前百只新股计划好于市场预期

证券时报记者 张欣然

今年第二轮新股发行临近,受到了市场广泛关注。

不少业内人士表示,到今年年底之前发行百只新股,实际上低于此前市场预期。这主要是因为监管层基于维护市场稳定,消除投资者担忧,以及考虑到市场承受能力等多重因素,从而对IPO发行节奏有所控制。

发行预期提前明确

5月19日,证监会主席肖钢表示,从6月到年底计划均衡发行新股100只左右。这也意味着今年第二轮新股发行渐行渐近。

只发行100只新股,实际上是监管层有意控制发行节奏。”某上市券商资深代称,与以往每年发行两三百只新股的数量相比,7个月内发行100家新股,数量偏低。

这相当于每个月发行新股平均

不会超过15只,大大低于此前研究机构普遍预期的每个月30只至40只。”上海一家大型上市券商投行人士表示,这对市场并不会造成太大压力。

另有投行人士称,监管层明确新股发行节奏和数量,在一定程度上可以消除市场对IPO密集预披露引发的猜测,同时还有利于减少不确定性造成的市场波动。

对于这种出乎很多人预料的做法,英大证券首席经济学家李大霄在微博中说:“这次迈出艰难的一小步,却是中国证券市场破天荒的一大步,看来管理层的工作作风开始发生实质的变化,这是重大进步。”

为注册制做准备

而财经评论员宋清辉表示,对于本轮IPO的发行节奏,监管层主要基于两个层面的平衡考量的结果:一是对下半年新股发行数量的控制,实质上只是监管层的政策护盘策

略;二是IPO改革新规已基本确定,需要分散监管层一部分时间和精力,为2014年内初步推出注册制改革方案做准备。

据证监会网站数据统计显示,截至5月22日,今年以来先后挂出了372家拟上市公司的招股说明书申报稿。从申请上市新股所处行业来看,大多集中在化工行业、医药制造业、软件和信息技术服务业、计算机和其他电子制造业等行业。从保荐机构承销情况来看,招商证券、广发证券和国信证券都分别有20单以上项目预披露。

宋清辉称,当下IPO堰塞湖高悬,一级市场融资功能缺失,A股已经成为资本市场改革大棋局中的一个短板,根源在于过去对IPO的改革没有切入到深层。因此,要想提振A股市场,就必须找到资本市场的顽疾,然后才能够解决A股的发展问题。同时,新股发行改革频率不宜过高,贵在后续的落实。

险资疏远同业业务 斩断利益输送

证券时报记者 潘玉蓉

用于投资的7.6万亿保险资金有三分之一躺在银行成为存款,存款安稳则险资安全。在五部委日前联合出台127号文规范金融机构同业业务之前,保险机构早有警觉,并加强了银行存款管理,以防范险资违规向银行进行利益输送等行为。

险资强化存款管理

同业业务整顿风潮来临之际,保险监管部门敏锐意识到存款安全不容有患,下令保险公司加强存款业务风险管理。

我们收到了通知,上面要求规范保险资金在银行同业的存款业务,禁止将银行存款用于向他人提供担保、为第三方输送利益”,一位保险公司资管中心人士对证券时报记者说,按照要求,以前开展的存款业务有不符合规定的,要向保监会提交整改方案。”

据了解,这份通知是保监会在今年3月份发到保险公司手中的,全名《关于规范保险资金银行存款业务的通知》(以下简称《通知》),内容包括强化交易对手资质,规范业务操作流程,防范信用风险和操作风险;建立银行存款托管制,防范资金挪用风险;规范存单质押行为,明确以银行存款为自身质押融资的管理要求,禁止向他人提供质押融资、担保、委托贷款或为他人谋取利益等等。

虽然《通知》下发早于127号文(即《关于规范金融机构同业业务的通知》),但是127号文却构成了《通知》发布的背景。为了防风险蔓延到险资,上述五部门联合整顿同业业务之前,保险监管部门提前敲起警钟。保监会在下发文件中提到,部分保险公司在银行存款业务中存在的操作不透明、约束机制不健全、风险管理薄弱,以及被他人挪用等风险隐患和问题。

众所周知,保险资金规模大、久期长,是银行最优质的存款客户。尤其在月末银行冲存款规模时,这一优势更是发挥得淋漓尽致。业内人士透露,保险机构通过一些操作,帮助银行做大存款的情况在业内确实存在。

斩断利益输送

据证券时报记者了解,围绕着险资同业存款出现的操作手法不少,其中将保险存单质押为第三方融资、保险资管充当通道帮银行做大存款等行为较为常见。

招财宝遭遇成长的烦恼

证券时报记者 朱凯

阿里小微金融服务集团旗下招财宝,近期遭遇了“成长的烦恼”。对于媒体被质疑“饥饿营销”一事,招财宝总经理陈志明昨日称,由于市场需求超乎想象,一些产品在3分钟内被秒杀,这并不奇怪。

仔细分析不难发现,饥饿营销所必需的几个前提条件,阿里招财宝其实无一具备。

一般来说,欲采取饥饿营销的商家,首先会采取大量广告宣传和促销手段,勾起顾客购买欲望,然后突然宣布产品已售罄,造成供不应求“假象”,进一步增强顾客的购买欲。饥饿营销在“操控”商品数量的同时,最终目的在于提升价格,以增加销量和提升利润。一句话,饥饿营销的关键在于提高“附加值”。

很明显,与余额宝相比,招财宝的市场宣传力度实在不值一提。记者昨日与业内人士提及此事,竟有人问招财宝是招行的吗?

此外,像小米、苹果等手机品牌的饥饿营销,均是通过微博、微信等各种人际传播渠道以及产品官网,不断制造“不抢就没了”等舆论来刺激受众。更不要说报纸或网站上常见的,那些为买相关产品而提前三天排队照片了。

但从4月3日成立至今,招财宝

保监会今年的第一号行政处罚文件,便涉及保险资金运用违规。今年3月份公布的民安财险存款违规行为,发生在2011年11月底至2012年末,民安财险将存款存放在不符合规定资质的两家银行,并于2012年9月至11月将在其中一家银行的存款进行质押,为某公司借款提供担保。但根据相关规定,保险资金不得向他人提供担保。

一位保险公司资产管理部门人士表示,此类案件十分典型,虽然在此之前并没有太多曝光,但保险机构将存款质押,为保险公司的股东或者第三方进行融资的情况确有发生。原有的保险资金管理方法中,对保险存款的管理定得并不细,以至出现了这些灰色地带。

保险资管作为通道帮银行做大一般性存款的行为,就出现在类似的灰色地带中。据了解,这类业务的操作手法通常是银行用一笔同业存款购买保险资管公司产品,保险资管公司再将这笔资金存入银行,同业存款摇身一变成为一般性存款,减少了银行的资本金占用,而保险资管则赚取通道费。

这些问题都暴露出在金融机构同业业务交叉地带,存在操作不透明、约束机制不健全等问题。此次127号文明确界定了“同业投资”的定义,将金融机构购买保险资产管理机构资产管理产品的投资行为纳入规范。

保险机构疏远同业业务

同业业务对于流动性管理、优化金融资源配置颇为好用,但是保险机构参与同业业务的热情却并不高。业内人士透露,目仅有中国人寿、人保健康、生命人寿等为数不多的保险机构获得在银行间同业拆借市场交易的资格,但却都没有大动作。

究其原因,一是由于受央行规定的拆借规模、拆借时限等条件的限制,二是拆借成本收益对保险机构吸引力不大。据了解,卖出回购业务是险资参与同业业务主要方式,但总量并不大。

127号文出台后,随着同业业务管理的加强,保险资金参与同业业务今后将更加严格。业内人士认为,这或令保险机构对同业业务更加疏远。

为了减少以银行信用为担保的影子银行业务,127号文还规定,金融机构开展买入返售(或卖出回购)和同业投资业务,不得接受和提供任何直接或间接、显性或隐性的第三方金融机构信用担保,这也意味着保险机构变相担保的通道业务被堵住了。

仿佛是个“半封闭”的东西。据了解,它宣传阵地目前只有淘宝理财里面的一个二级频道,且购买人群也严格限制为余额宝的既有用户,宣传范围仅在这8000多万人中。

学者陈永东曾撰文称,饥饿营销手段多出现在实体类的商品宣传之中,产品的销售不可避免会与物质材料的供应及生产进度有关。多数情况下,饥饿营销者不会承认自己在做饥饿营销。

同时值得注意的是,饥饿营销的效果,还与市场竞争度、消费者成熟度及产品的可替代性等有关。如果看看招财宝的官网页面,可以发现它与平安集团陆金所所有同质化嫌疑,与大多数的机构理财产品、互联网保险产品等均有交集。

招财宝被哄抢,只能说明余额宝用户对现有的收益水平不满意,加上对流动性要求有所降低,就愿意把活期的余额宝转换为定期的招财宝了。

最后需要说明的是,招财宝所销售的中小企业贷产品、万能险产品等的收益率,决定因素与宏观大环境息息相关,与货币当局政策变动及市场预期紧密相联,绝不是可以随便“提价”提得了的。无疑,囤积居奇一类的营销手段,在这类非实体产品上要统统失灵,否则只能是“搬起石头砸自己的脚”。