

网下打新:基金最赚 信托最会赚

证券时报记者 桂衍民

如果告诉你,在刚刚过去的2014年新股网下配售中,个人投资者账面浮盈比例才42.92%,你信吗?不管你信不信,这就是事实。

根据证券时报记者对2014年发行的126只新股13443笔网下配售结果的数据统计,去年网下投资者账面净赚169.46亿元,浮盈比例61.92%。其中,基金公司最赚钱、账面浮盈绝对额最多;信托公司账面浮盈比例最高,属于最会赚钱的投资者;而个人投资者账面浮盈比例最低。

浮盈信托最高个人最低

统计显示,2014年A股市场共计发行新股126只。共有1045家机构投资者和2378位个人投资者参与了网下新股申购,累计发生网下配售13443笔。

根据行业打新投资者一般持股不超过10天的习惯,取新股上市第十天收盘价作为卖出价计算(下同),去年网下打新获利金额最大的投资者为基金公司及其基金产品,其账面浮盈达66.58亿元,盈利比例为80.31%;其次为保险公司及保险产品,账面浮盈38.42亿元,盈利比例为84.36%。

值得一提的是,按账面盈利比例排名,最会赚钱的网下配售投资者既不是管理资产规模最大的保险或基金,更不是数量庞大的个人投资者,而是信托公司。信托网下打新全年账面浮盈高达97.72%;其次为名不见真传的“企业活银行”——财务公司,全年账面浮盈比例90.58%。

相反,素来被认为最灵活、最敏感的个人投资者,去年网下打新账面浮盈却处于最底部,才42.92%,较网下新股配售投资者整体收益率都少了19个百分点,较最高收益率群体信托公司账面浮盈比例更是差了54.8个百分点。

同样,素来被市场认为先知先觉的QFII(合格境外投资者),去年网下打新账面浮盈比例也才61.92%,位列倒数第二位,略胜个人投资者。以私募和PE(私募股权)为主的推荐类询价机构,网下参与新股账面盈利情况也低于市场预期,才62.13%,排名倒数第三位,略高于个人投资者和QFII。

社保和年金异军突起

值得一提的是,全国社保基金和多家企业设立的企业年金羽翼渐丰,2014年不但新股获配额度在攀升,而且账面收益也跃居前列。

数据显示,2014年共有76只企业年金参与了126只新股网下申购,累计获得942笔配售,获配股份合计2957.37万股,账面浮盈金额约3.74亿元,盈利比例87.95%,在10类网下投资者收益率排名中位居第三位,仅次于信托公司和财务公司。

同样的,2014年共有38只全国社保基金参与126只新股网下申购,累计获得525笔配售,获配股份合计为1.37亿股,账面浮盈金额约313.25亿元,盈利比例86.17%,收益率位列第四,排在企业年金之后。

这与第三轮新股发行改革密不可分。“深圳一位投行发行人员介绍说,根据现行的网下配售规则,承销商须提供有效报价,并参加网下申购缴款的、符合配售投资者条件的网下投资者分为三类:公募基金和全国社保基金属A类投资者、企业年金和保险资金属B类投资者、其他投资者一律为C类投资者。

目前,新股发行依然备受追捧,网下申购总量往往大幅超出最终的网下发行量,中签率极低。

因而发行人和承销商都会采取三原则进行配售:同类投资者的配售比例应当相同;网下发行数量不低于40%优先向A类投资者配售;A类投资者的配售比例要大于B类投资者的配售比例,B类投资者的配售比例大于等于C类投资者。

如出现A类投资者的申购总量等于小于网下最终发行数量的40%,A类投资者全额配售,多余数量再向其他符合条件的网下投资者配售。”上述投行发行人员说,此原则在B类投资者与C类投资者抢筹时同样适用。



最高获配123次

根据网下投资者三种分类规则,公募基金、社保基金享有最优先配售权,企业年金和保险资金享有次等优先配售权,包括个人在内的其他类投资者最后才有资格参与配售。这样,个人投资者收益率垫底和公募基金绝对收益额最大也很容易理解。”上述投行人士分析说,尤其是在我武生物网下配售时,几位个人投资者获配后被曝与主承销商相关人员有着千丝万缕

2378! 询价个人两倍于机构

证券时报记者 桂衍民

个人崛起,机构落寞。A股首次募股(IPO)询价价格悄然生变,以往网下机构定价、网上散户买单的情形,如今已然改变。

自从合格的个人投资者被纳入承销商推荐类询价对象以来,这两年半时间,被承销商推荐到中证协备案的合格个人投资者数量已大幅超越了证券公司、基金公司等6类传统机构的总数,机构独控新股询价局面已然消失。

询价个人两倍于机构

2378位!这是最新的IPO推荐类个人投资者数量。这相当于证券公司、基金公司、保险公司、信托公司、财务公司、合格境外投资者6类询价机构总数的7.77倍。即使加上推荐类机构投资者,推荐类个人投资者数量依然是7类机构投资者总数的2.2倍。

关心新股发行体制改革的人士会记得,个人投资者参与询价政策实施4个月后,首批参与新股询价的两位个人投资者是陈学东、徐倩,那是2012年9月5日,他俩参加的是平安证券发行承销的美盛文化初步询价,但最终均未中签。

直到2012年9月27日,个人

的关系,现承销商向个人投资者配售都比较谨慎。

按获配次数来算,企业年金和保险具有显著优势。

中国石油天然气集团公司企业年金计划以123笔获配次数独占鳌头;紧随其后的是中国太平洋财产保险股份有限公司-传统-普通保险产品,获配次数为117笔;推荐类询价对象新疆恒荣盛典股权投资合伙企业(有限合伙)以90次位列第三位。

投行承销人士分析,单只企业年金和保险产品成为获配次数最多的对象,主要原因有三:一是两者均为

B类投资者,而A类中的公募基金和社保基金都属于基金公司在管理,在参与打新时会分散单只产品的参与量;二是保险产品和企业年金一般规模较大,可随时动用的打新资金灵活;三是新股目前基本属于定价发行中,这些网下投资者有效报价容易算出。

对发行人和主承销商而言,配售企业年金和保险资金最安全。”一位券商机构销售岗负责人说,这些机构中签后换手率相对较低,对发行人上市后稳定股价最有利,而其他投资者换手率通常都比较高。

以刚刚刊登发行公告但处于暂缓发行中的宏良股份为例,其在初步询价情况汇总表”列出的850个报价中,就有145个报价来自个人投资者。

现在新股发行网下报价非常踊跃,无论推荐类的机构还是个人,都想抢到获配的筹码。”深圳一家投行资本市场部负责人说,默认不超过23倍市盈率的发行价、上市后连续几个涨停板的赚钱效应,谁也不愿错过,尤其是个人投资者。

从这一点说,以往的机构网下报价,个人投资者网上打新买单的局面已破除了。

据了解,监管部门早已放开了承销商推荐的机构或个人参与新股询价的数量限制,只是在大的原则做了一些规定,比如说具备一定的股票投资经验、良好的信用记录、必要的定价能力等,具体筛选细则均由承销商制订。

这也是推荐询价对象在不到三年时间内,无论个人还是机构类都远远超过了传统的6类询价机构的重要原因。总数没限制,但每一个项目参与询价的推荐类机构或个人还限于20家。”某私募基金投资总监说,进入了承销商推荐类询价名单,并不代表就可以参与该公司保荐承销的每一个项目,还需与承销商搞好关系,积极踊跃参与报价。

太保产险换帅 降成本率迫在眉睫

证券时报记者 潘玉蓉

能上不能下”是国企人事改革中最大的难题,但在此轮国企改革中,一些新迹象正在出现。日前,中国太保公告称,太保集团副总裁顾越接任吴宗敏出任太保产险董事长。

据了解,太保产险换帅与公司近年业务成本不断攀升有关。分析人士指出,中国太保虽是上海市属国资控股企业,但此次人事调整市场化意味浓厚,可见公司推行市场化战略的力度之大,这也让外界看到太保整治产险业务的决心。

产险业绩下滑

日前,中国太保一则人事任免公告引起市场注意。公告显示,中国太保旗下的太保产险原董事长吴宗敏因工作安排需要辞职,选举顾越为太保产险董事长,任职资格需待保监会批准。

按照惯例,中国太保将在3月发布2014年年报,此时做出换帅的决定意味深长。据证券时报记者了解,太保产险换帅与近年业绩增长乏力、同人和平安的差距拉大有关。

数据显示,太保产险2014年中期综合成本率上升1.8个百分点至99.5%,而主要竞争对手平安和人保财险均为94.4%。综合成本率99.86%,超过行业平均的99.07%;太保非车险综合成本率95.71%,超过行业平均92.98%。追溯到2011年,太保产险的盈利曾创下历史新高,综合成本率仅为93.1%,保持行业领先。

综合成本率是财险用来核算经营成本的核心数据,如超过100%表示支出高于收入,出现亏损。99.5%的综合成本率意味着已在盈亏边缘徘徊。

受产险拖累,中国太保2014年前三季度实现净利润89.6亿元,同比增长10.9%,对应每股收益0.99元。其中,三季度单季净利润21亿元,同比下

滑19.3%,低于市场预期。

2014年12月,中国太保管理层对此做出解释,一是采取更谨慎的会计假设,提高了准备金,由此给成本带来不利影响;二是业务结构中,车险等成本较高的业务占比过大。

一位参加调研的投行人士表示,2014年太保产险可能难以实现承保盈利,消除准备金调整的一次性影响后,加上结构优化,2015年才可能实现承保盈利。

市场化改革攻坚

业绩下滑,如何问责?国企改革最难的莫过于人事任免,这个攻坚战已经在中国太保内部打响。吴宗敏的去职,成为太保市场化的一个注脚。

业绩不佳的国企很多,但换掉董事长的非常少。太保这次下了决心治理产险业务,推动市场化改革是动真格。”上海一位保险公司高管对记者表示。

新任董事长是太保集团副总裁顾越。顾越1965年6月出生,硕士学位,经济师。加入太保之前在上海统计局任职,现任中国太保集团公司副总裁、审计责任人,太平洋资产管理公司监事长,太平洋保险香港公司董事。

顾越对于寿险、产险、资产管理和海外业务有丰富的工作经验,此次出任子公司董事长,将更好地贯彻集团改革意图。然而,产险公司综合成本率上升是近年的行业趋势,并非只有太保一家,摆在顾越面前的挑战依然不小。

在直面产险问题后,资本市场对于太保产险更换管理层的评价颇为正面。

某海外投行的保险研究员表示,太保的股权结构意味着它不可能像平安和友邦一样完全遵循市场化导向,不过太保这次向资本市场传递其管理层专注价值及市场表现的积极信息,也表明了太保集团改善产险业务经营的决心。

美林美银研究报告指出,太保产险今年将把实现承保盈利放在优于总保费增速的位置,正朝着正确的方向进步。

线上消费信贷——山雨欲来风满楼

证券时报记者 刘筱筱

一个在招联科技公司工作的朋友,最近经常加班,为招联消费金融公司的项目组做开发和测试。据称,所测内容是基于纯线上的信贷数据审核和匹配。

这个信息太关键了,纯线上!要知道现在几个拿了消费金融牌照的玩家,北银、中银等都没有打破线下网点面签这个桎梏。他们也推出各自快速放款服务,如北银的“轻松e贷”,捷信的“捷贷”,佰仟的“交叉现金贷”,但都只面向以前已有过贷款申请记录的存量客户,或要求借款人持有合作银行的借记卡方便后台交叉验证。

平地一声雷,人家招联消费金融要推出的,是申请、审核与放款都在线上完成的信贷产品。深圳银监局某领导甚至直接将招联消费金融做类比——招联消费金融做的是首家提供在线消费金融服务的新型消费金融公司,与微众类似,只是微众是银行牌照,而招联消费金融不能吸收存款。

招联消费金融后站着招行。当渠道逐渐从线下移至线上,招行又怎会落后一步。“闪电贷”由此被祭出。

这是流程简易、放款迅速的小额授信类服务。同类型的产品还有京东的“白条”和阿里的“花呗”。问题在于,后两者由电商推出,其信用消费只能用于该电商自身的销售闭环内,本质

倾向于向已有用户提供赊账消费,而“闪电贷”不设边界。

所以理论上“闪电贷”似乎要比“白条”、“花呗”们更强大。但现实略显尴尬,招行目前还很难从存量客户外引流(目前还在实行短信邀请制),后续会不会借力其他互联网渠道获客,就有待观察了。

除招行外,民生也在快马加鞭。民生目前正在网上银行、手机银行、自助终端上都建立了“消费贷款申请专区”,将借款申请受理转移到线上。

重点还在专区内,推出了名曰“消费自助支付”的功能:将贷款额度与放款的借记卡绑定后,客户在交易时就能触发单笔贷款的发放。这一“贷款额度+借记卡+自助放款”模式,让消费者在交易场景就能支用贷款,省去了申请和审批。民生银行消费信贷余额已突破千亿,达到1015亿元。

好大的硝烟。于是就有了文章开头所讲的招联消费金融。当类似产品如雨后春笋出现时,银行自然要再联合用户基础庞大的消费连锁商或运营商,设立消费金融公司,将额度低、笔数高的消费类贷款与传统个贷业务独立开来,相当于以事业部制进行专业化、批量化运作,更精准地覆盖不同需求的细分市场。

目前发起成立消费金融公司的已有中行、成都银行、北京银行、兴业银行、招行、邮储银行等7家银行,显然高手林立。这么来看,对消费信贷,大家都蛮拼的。

北京银行澄清陆海军非公司高管

日前,京能集团原董事长、北京银行董事陆海军涉嫌严重违法被调查。北京银行表示,陆海军被查系个人问题,与北京银行无关,其涉嫌违纪被解读为“北京银行高管落马”是不准确的。

据悉,陆海军为北京银行股东单位京能集团提名的董事,不参与北京

银行经营管理,更非高管人员。

根据监管机构对公司治理主体人员的划分标准,股东董事并非执行董事,不属于高管人员。因此,有报道称陆海军为今年以来第三名落马的银行高管表述有误。

(牛溪)