

# 券商公司债承销资格有望引入分类评价管理体系

该体系由三大类指标构成,目前尚在征求意见之中;一旦实施,中小投行将很难担任公司债项目主承销商

证券时报记者 吴海燕

证券时报记者独家获悉,券商公司债承销业务分类管理评价体系有望由《证券公司分类结果、债券承销业务能力以及债券承销业务质量》三大类评价指标构成。不过此分类评价管理标准,目前尚在征求意见之中,结果还存在变数。

多名投行人士向记者透露,监管部门之所以针对券商开展公司债券承销业务实施分类管理,目的是切实保护债券投资者合法权益,维护公司债券市场秩序,防范公司债券信用风险和承销风险。

以后券商从事公司债券承销业务,需要接受分类管理评价,新规之下,赢家通吃,中小投行基本上很难担任公司债项目主承销商。”投行人士告诉记者。

## 或迎分类监管

从2015年至2017年,交易所公司债券市场迅速发展,累计发行7.3万亿元,券商公司债券承销业务随之快速增长,公司债券业务质量问题也逐步显现。

为促进券商提升公司债券承销业务能力和质量,券商公司债券承销业务或将迎来分类监管。

记者独家了解到,根据监管部门和券商人士深入交流与讨论,券商公司债券承销业务分类管理评价体系由《证券公司分类结果、债券承销业务能力以及债券承销业务质量》三大类评价指标构成。

根据券商分类管理评价得分高低,公司债券承销业务分类评价结果分为优秀、良好、较差三类。证监会综合考量市场风险状况以及券商公司债券承销总体质量等因素,事先确定评价期内优秀、良好、较差三

类券商的比例。

评价结果使用方面,两年之内,至少一年分类评价结果达到“良好”,券商才能够担任公司债券项目主承销商;连续两年未达到“良好”,则不能继续担任公司债券项目主承销商。

不过,需要注意的是,这三类评价指标属于初定结果,仍处于讨论阶段,与正式文件可能有所区别。

## 三大类指标初定

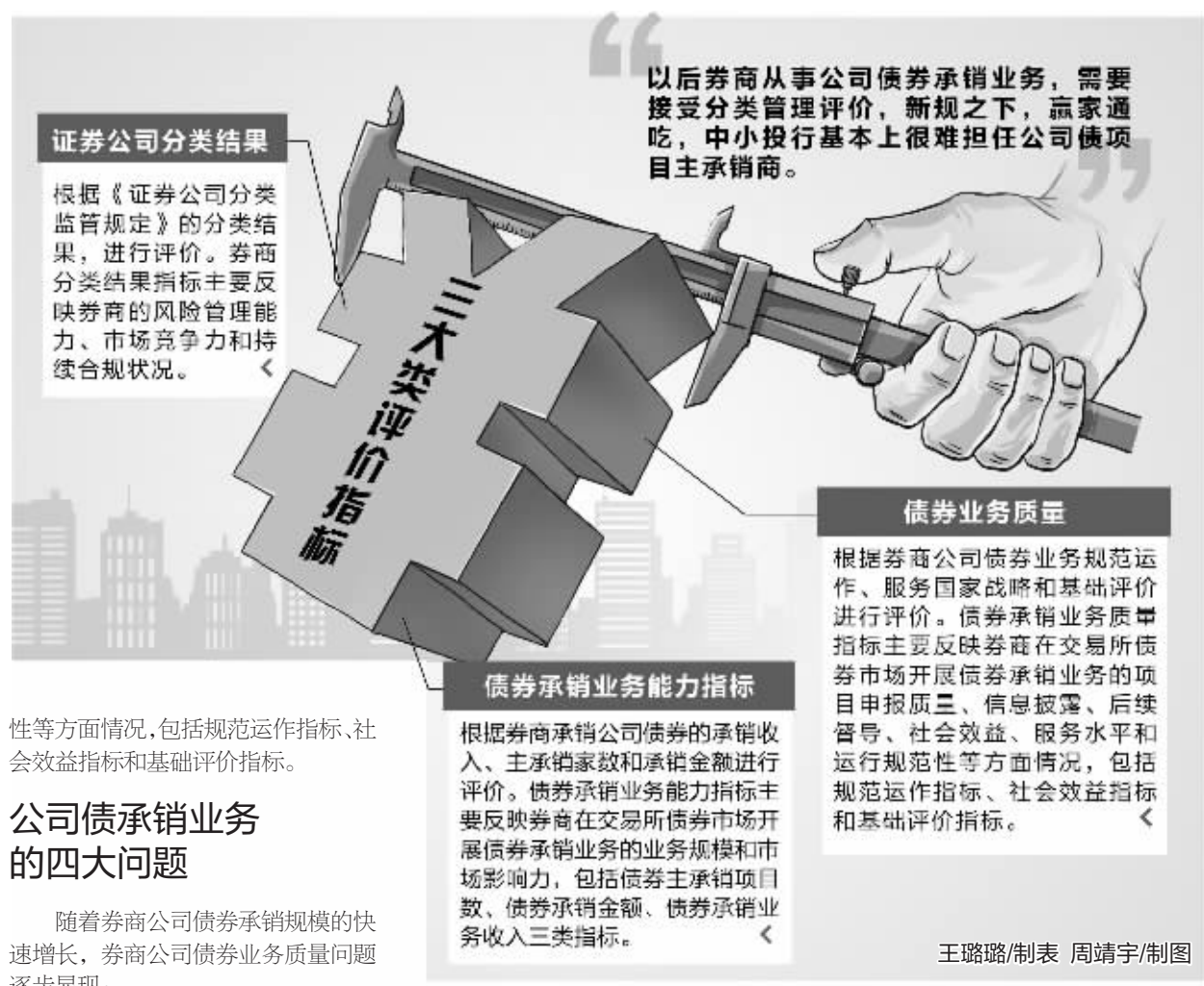
具体而言,先来看第一大类指标:《证券公司分类结果》,即是根据《证券公司分类监管规定》的分类结果,进行评价。主要反映券商的风险管理能力、市场竞争力和持续合规状况。

2017年分类评价结果显示,A类券商共有40家,较去年增加4个名额,其中有11家券商被评为AA级,分别是中信证券、中信建投证券、中金公司、国泰君安证券、海通证券、华泰证券、广发证券、招商证券、中国银河证券、申万宏源证券和华融证券。

再看第二大类指标,债券承销业务能力指标主要反映券商在交易所债券市场开展债券承销业务的业务规模和市场影响力,包括债券主承销项目数、债券承销金额、债券承销业务收入三类指标。

记者梳理Wind数据发现,2017年,承销公司债券金额排名前30的券商中,多数券商2017年度的证监会分类评价结果为A类。仅就2017年度券商承销公司债券排名来看,中信建投证券、国泰君安证券、平安证券、海通证券及广发证券位居前五。

最后是第三大类指标,债券承销业务质量指标主要反映券商在交易所债券市场开展债券承销业务的项目申报质量、信息披露、后续督导、社会效益、服务水平和运行规范



性等方面情况,包括规范运作指标、社会效益指标和基础评价指标。

## 公司债承销业务的四大问题

随着券商公司债券承销规模的快速增长,券商公司债券业务质量问题逐步显现:

- 一是业务制度不健全,一些公司尚未建立专门的公司债券业务制度体系,或者与公司债券业务相关的重要制度缺失。
- 二是承销业务不规范,未按规定对公司债券项目立项和内核,各业务部门承揽、立项、承做的执行标准不一致,未严格落实投资者适当性制度,簿记建档混乱等。
- 三是尽职调查不尽责,调查范围涵盖不足,未能独立、充分地开展调查,留痕不充分等。

四是受托管理履职不到位,未在公司债券存续期内监督发行人募集资金的使用情况,未督促发行人规范使用募集资金专项账户,未持续关注发行人和保证人的资信状况,未在公司债券存续期内持续督导发行人履行信息披露义务等。

监管部门认为,从以上存在的问题看,部分券商尚无法有效承担起主承销商的职责,本来应当起到的把关职责却没有尽到,导致前端控制、事后

受托管理职责虚化。因此,为切实保护债券投资者合法权益,维护公司债券市场秩序,防范公司债券信用风险和承销风险,迫切需要对券商开展公司债券承销业务实施分类管理。

主承销商资格恢复机制方面,因连续两年在公司债券承销业务分类管理评价中未达到良好而不能担任公司债券主承销商的券商,在其后的券商分类结果达到AA级或以上后,可以恢复担任公司债券主承销商。

王璐璐/制表 周靖宇/制图

## 特定场景批量获客 广发银行财富管理出新

证券时报记者 刘筱筱

在此前与南航合作联名信用卡的基础上,广发银行再度瞄准与其财富客群高度契合的航空商旅客户,推出业内首张支持理财收益与航空里程互换的借记卡——南航财富卡。

广发银行将其定位为基于特定场景批量获客,并利用大数据对财富管理客户及私人客户的分层经营的创新业务模式。

截至去年末,广发银行中高端客户共66.89万户,同比增长17.71%,其中高端客户34.09万户,同比增长17.88%。管理零售客户总资产4643.50亿元,同比增长22.23%。在该行看来,南航财富卡能有效带动该行财富管理客户户数与AUM(资产管理规模)的提升。

## 财富卡两大特点

继各家银行在锚定不同客群推出差异化权益的信用卡后,现在银行开始针对性地面向一定客群推出定制化权益借记卡。此前我们和南航推出了联名信用卡,发行量约达400万。现在推出的财富卡,从客群定位来说更加契合财富人群,它不再是简单地通过支付来达到客户里程积累的目的,还可以通过理财业务实现。”广发银行总行财富管理及私人银行部负责人张华表示。

他表示南航财富卡有两大特点:首先,与市场现行联名卡不同,南航财富卡不以支付和刷卡为基础,而是以客户的财富规模增长为基础;如果新客户今年连续三个月月均资产达到1万元,就可获得3000公里里程。同时,如果客户不断累积资产达到私人银行客户标准,那么该客户每年还可获得超过5万公里的里程。

其次,持卡客户可优先获得专属定制理财产品、智能投顾等服务。而金融资产同样与航空权益打通;达到相应级别的客户,可享受机场接送与贵宾厅服务等。

基于上述专属权益,可以看出南航财富卡对航空公司、客户和发卡行三方所起的作用:帮助航空公司完成里程销售任务,增加高端客户粘性;帮助客户更快积累里程,并享受定制化金融服务;帮助广发批量获取财富客群。

我们发行南航财富卡,是根据特定场景批量获客”的策略指导,这也是我们利用大数据进行财富管理客户及私人客户分层经营和服务,搭建多维度客户分层服务体系的一次尝试。”张华说。

这就是一个获客场景的问题,各家银行会越来越注重垂直深度、特定场景的开发。广发跟南航的合作有基础,这是一个优势。”一名国有大行深圳分行高管告诉记者。

## 部制调整正在显效

2017年,广发银行经过了国寿人主后大刀阔斧的部制调整。在零售板块上,将总行零售银行部、财富管理及私人银行部、网络金融部、零售信贷部四个一级部归并为零售金融总部。

在张华看来,这个调整对于广发银行财富管理,乃至整个零售业务都“很有意义”。这样的意义体现在“资产负债联动”。现在数据打通,有些客户或许还不是我行的私银客户,但是他有授信在我行。所以一看资料,就能断定这个客户是否可以被发展成私人银行客户。”张华表示。

值得一提的是,张华还称,广发银行的财富客户流失率,近年来正在逐年下降,目前处于行业较优水平。

财富管理行业有“双高”,客户流失率和理财经理流失率都很高。很重要的原因在于,互联网金融、第三方财富管理公司等都在抢夺银行的传统客户,导致银行的零售业务收入成本比走高。”张华说。

广发银行的破解之道是从产品供给丰富度、投资顾问专业度,以及独有的市场营销体系将客户留存。从全行业来讲,信用卡的客户流失率比财富管理客户的流失率要低很多,而我们的财富管理客户流失率已经接近信用卡客户流失率了。”张华告诉记者。

有别于他行的还有广发银行的“双卡联动战略”。据了解,广发银行财富管理业务团队一直在探索,如果把规模庞大的信用卡客群里的高端客群,与财富管理客群打通。一旦找到有效的联动方式后,这无疑又会进一步提升广发银行的财富管理业务规模。

# 新董事长到任 中粮信托有望三季度曲线上市

证券时报记者 王莹

近日,北京银监局核准了孙彦敏中粮信托董事长的任职资格。这意味着中粮信托第二任董事长已经到位。据证券时报记者了解,中粮信托董事会也在发生较大调整,同时,该公司总经理亦面临更迭。

中粮信托相关人士对证券时报记者表示,中粮集团董事会正在换届,旗下各金融子公司也跟随在做调整。”

此外,知情人士表示,中粮信托大股东中粮资本资产置换交易方中原特钢将于5月17日起复牌,并计划于今年8月-9月完成过会。这也意味着,中粮信托有望于三季度实现曲线上市。

## 第二任掌舵者到位

5月14日,北京银监局核准了孙彦敏中粮信托董事长的任职资格。

原董事长邹小惠的下一站是国机集团,实际上,2月时,中粮信托董事会便已通过孙彦敏接替邹小惠担任董事长一职的议案。

据悉,孙彦敏在中粮集团工作已超过15年,曾于2002年5月至2013年3月任中粮财务有限责任公司总经理;2009年7月至至今兼任中粮信托有限责任公司董事;2013年2月至2018年2月任中粮集团有限公司财务部总监;2018年2月至今履行中粮信托董事长、中粮资本董事长、总经

理职务。

值得注意的是,5月15日,中粮信托发布临时公告表示,正在聘任新任总经理。据悉,辛伟担任中粮信托总经理已经近9年时间,目前,该公司总经理由副总经理陈德彪暂代履职。

知情人士表示,中粮信托将于近日发布有关辛伟新任任务的有关公告。

## 董事会大调整

据记者了解,中粮集团要求集团副总裁不能再担任下属三级子公司董事”,同时,因中粮信托大股东中粮资本正在上市进程中,为满足证监会相关规定,即董事会1/3的席位为独立董事,中粮信托董事会出现了不小调整,目前仍在调整中。

从中粮信托年报可以看到,此前,该公司董事会构成为1名董事长及7名董事,2017年11月,董事会成员发生了第一次变化,原董事马建平与秦涛辞去董事职务,同时,中粮信托聘请柯卡生与陈国钢担任公司独立董事,二人任职已于3月通过监管核准。

据悉,中粮信托董事会共有9席,若邹小惠董事一职的辞任手续走完,该公司董事会人员将变为8人,孙彦敏任董事长;3位独立董事分别为毕仲华、柯卡生、陈国钢;另4位董事分别为马王军、俞宁、李凯昇、余俊明。

## 壳公司中原特钢今复牌

中原特钢因重大资产置换事宜自

2017年10月26日起开始停牌,据知情人士表示,中原特钢将于今日复牌,并计划于今年8-9月完成过会。

5月16日晚间,中原特钢发布重大资产置换并发行股份购买资产的交易预案。具体来看,随着中原特钢原有资产的置出及中粮资本100%股权的置入,中原特钢将持有中粮资本100%股份,并通过中粮资本持有中粮信托76.01%股份、中粮期货65%股份、中英人寿50%股份、中粮资本(香港)100%股份、龙江银行20%股份。

此次重组未导致中粮信托股东变更或股权结构调整,也未导致中粮信托的实际控制人变更,该公司股权结构依旧为中粮资本、中粮财务、蒙特利尔银行分别持股76.01%、4%、19.99%。

长江期货董事长谭显荣:

# 服务实体经济也应是期货公司战略 今年推进“二次创业”

证券时报记者 陈冬生

期货作为金融细分子行业,伴随着期权工具上市、国际化进程提速等全面铺开,期货市场服务实体经济、服务国家战略的能力得到显著增强。

日前,长江期货董事长谭显荣接受证券时报记者专访时表示,期货市场服务实体经济,是期货行业的起源,也是生存之本;服务实体经济、服务产业既是国家的战略,也应该是期货公司的战略。

今年以来,期货公司之间的较量日益激烈,谭显荣介绍,2018年,长江期货积极推进“二次创业”,全面进行大刀阔斧的改革。

## 服务经济也应是期货公司战略

近年来,我国期货市场品种体系不断丰富,期货品种已经超过50个,投资者结构也日益优化。

谭显荣表示,在经济转型升级过程中,企业需要增强自身的经营能力,其风险管理需求具有多样化和个性化的特点,对期货公司提出更高要求,也给期货公司提供了更大的舞台。

谭显荣称,服务实体经济、服务产业既是国家的战略,也应该是期货公司的战略。”在谭显荣看来,一方面,立足风险管理,期货是实体经济的保护伞。期货市场形成的价

格信息可以为企业经营决策起到信号灯的作用;企业应用期货市场套期保值可以锁定合适的原材料成本或产成品价格,形成稳定生产经营抵御市场非理性波动的保护伞。随着期货、期权等风险管理工具的进一步丰富,以及业务模式的不断创新,要让实体经济实现人进场而风险管理需求进场,不断拓宽服务实体经济的广度和深度,这是期货行业下一步努力的方向。

另一方面,谭显荣表示,期货行业创新业务为产业服务打开了新空间。随着期货公司自身专业能力的增强,风险管理子公司开展的仓单服务、合作套保、场外期权等一系列创新业务模式,在帮助实体经济推进期现结合经营、促进企业转型升级方面积累了丰富的经验,成为衔接期货市场与实

体产业的重要纽带。

## 今年推进“二次创业”

以前,期货行业由于盈利手段相对较少,这几年创新业务不断推出,盈利情况出现了好转,行业诞生了净利润逼近10亿级别的公司,但是,行业分化加剧,对于未来行业竞争格局,谭显荣介绍,今年以来,期货公司传统经纪业务的收入在下降,佣金也在下降,但整个行业的营收却出现增长,说明行业内其他业务收入出现了实质性的增长。

对于长江期货而言,正在探索期现结合之道,开启服务实体经济新模式。2017年,长江期货在新三板挂牌,近期交出了挂牌之后首份“成绩单”:2017年度,长江期货实现营业收入3.99亿