

十万分之三! 债券承销费率再度跌出“地板价”

交易商协会称已对中信证券与兴业银行此单业务启动自律调查



见习记者 谭楚丹

债券承销再度出现超低价竞争。4月27日,海南股权交易中心发布一则公告,称海南省发展控股有限公司公开选聘中期票据的主承销商已有结果,其中0.03%的“地板价”吸引市场关注。中国银行间市场交易商协会表示,已正式启动对有关事项的自律调查。

近年来,为冲业务规模,债券承销商频频打出“吐血价”,更有承销收入仅千元。监管层尽管多次出手,但恶性竞争仍屡禁不止。

“连差旅费都不够报销”

4月27日,一则公告引发债券圈注意。海南省发展控股有限公司公开选聘中期票据的主承销商,中信证券与兴业银行中选,但承销费率低至0.03%。这意味着,如果债券规模10亿元,两家承销商承销收入合计才3万元,平均每家1.5万元。

有券商人士表示,中期票据承销费率一般情况而言都比较低,主要是银行和少数大券商在做,银行低价竞争不在少数。一家股份制银行人士则表示,券商很快也会没底线,近期有龙头券商竞标时报出十万分之五。

根据证券时报记者查阅,有银行曾给出十万分之一报价。4月14日,中山兴中集团有限公司中期票据融资券主承销商采购项目中标结果发布调整公告,中标人为交通银行中山分行,中标承销费率0.01%。

参考近期其他公司发布的中票承销商采购项目中标结果,上述0.03%与0.01%真是“跳楼价”。

比如3月底水发集团有限公司的中票承销商确定为华泰证券与光大证券,成交价为0.06%。4月中旬武汉碧水集团中期票据承销商采购项目中标公告,兴业银行武汉分行作为主承销商,承销费率为年化0.07%,中信银行

武汉分行和民生银行武汉分行为副承销商,承销费率0.05%。

对此,广州一家券商保代表示,这属于恶性竞争,连差旅费都不够报销。

北京一名固定收益人士向记者解释,低价承揽债券的行为主要因为承销商要冲业务规模。另一方面不排除双方之间除了承销以外还存在其他业务关系,可能银行还能从客户那里开展存贷业务;券商与客户可能会有其他财务顾问业务。

前述银行人士也表达相似观点,承销债券并不能挣钱,主要看客户能带动存款和托管业务。

中国银行间市场交易商协会27日表示,已经关注到海南省发展控股有限公司公开选聘发行中期票据主承销商及0.03%承销费率,协会已正式启动对有关事项的自律调查,若相关方在业务开展过程中存在违反自律规则的情况,将依据有关规定予以自律处分。

依据《银行间债券市场非金融企业债务融资工具中介服务规则》,中介机构不应有以下行为:(一)超出自身能力或采取不正当手段承揽业务;(二)与企业或其他相关机构、人员之间有不当利益约定;(三)以不正当方式提供中介服务;(四)对不确定事项做出承诺;(五)其他不正当行为。

低价竞争屡禁不止

多名业内人士表示,券商债券承销打价格战并不罕见,尽管监管层曾对此出手,但超低价恶性竞争仍然存在。

为了抢项目,亏本买卖也有机构做。前述北京某券商固收人士告诉记者,曾有一单10亿规模公司债项目,有大型券商为了承揽,报出的承销费低至千元。

2018年证券业协会曾发布《公司债券承销业务收费情况行业通报》,数据显示,有52个公司债券项目未收取承销费;有62个公司债券项目承销费率不高于千分之一,其中有21个项目

承销费率在万分一以下。

当年9月证监会在《公司债券日常监管问答》中表示,对个别承销机构承销费率远低于正常费率、执业质量存疑的公司债券项目,监管将开展专项现场检查,核实承销机构是否履行了充分适当的尽职调查程序以及发行人相关信息披露是否真实、准确和完整。对于承销机构执业质量存在问题,或存在违规承诺等其他违法违规行为的,将严格按照相关规定严肃处理。

2019年又爆出某大型央企为百亿规模公司债承销招标,有券商给出8万元超低价,更有两家券商报出了百万分之一的承销费率,即1万元。不久,广东省证监局向广发证券下达行政监管决定书,称广发证券存在以低于成本价格参与公司债券项目投标的情形。此外,有消息传出中信建投也被监管约谈。

同年,证券业协会出台《证券公司公司债券业务执业能力评价办法(试行)》,其中将承销费用加入主要考核指标,体现了监管打击价格战的用心。深圳一名券商人士表示,低价竞争行为难以禁止。有的是因为券商内部以业务规模作为考核指标,所以投行以极低的承销费去冲量;也有的因为要拿下优质客户而不得不用超低价。

根据Wind对2019年债券承销规模的统计,上述提及的券商均突破千亿。中信证券的总承销金额最大,达到1.02万亿,市场份额13.34%。公司以承销非政策性金融债、公司债、ABS为主,各有两千多亿。

中信建投排名第二,总承销金额8475.94亿。其中公司债承销规模在业内排名第一,多达3381.12亿,市场份额13.31%。

另有13家券商也在“千亿俱乐部”。其中,中型券商平安证券以2799.84亿承销规模位列第9,超过广发证券(1942.38亿)与国信证券(1186.83亿)。公司在ABS和公司债业务上更有优势,各有1200多亿。另一家中型券商——中泰证券也有不错表现,总承销金额1536.32亿元。

慧择保险马存军讲述赴美上市故事:

疫情下的IPO 差点没能进交易大厅

证券时报记者 潘玉蓉

今年2月12日于美国纳斯达克上市的慧择保险日前发布首份年报,显示了公司在互联网保险赛道上具有的优势。在接受证券时报记者采访时,慧择保险董事长马存军讲述了疫情期间团队在美国IPO的特殊经历。

明智策略保发行

2月12日,慧择保险敲钟,当时中国的新冠肺炎确诊人数达到了高峰。上市完成之后,中国新冠肺炎确诊人数开始直线下滑,马存军常跟伙伴开玩笑:我们的上市是一次冲喜。

早在2019年12月,马存军和慧择团队就已经把上市时间定在了2020年2月。不料,1月疫情爆发,慧择面临艰难选择:继续发行还是停止发行?马存军做出决定——发行时间点坚决不变,继续按照原计划进行。

如何保证发行成功?他们制订了两个策略:

一是管理团队分拨驻扎香港、美国。因为担心疫情封城,年初三马存军就安排负责发行的同事们到了香港。同时,基于在保险行业多年积累的本能的风险评估及应对能力,他决定年初四就飞往美国。事后证明,当时的这个决定太明智了。

二是缩小募资规模,调低估值,以对冲发行风险。马存军认为,只要慧择能用业绩不断证明自己,相信市场最终会让慧择回归正确的估值。

确定好计划后,马存军和他的团队就动身前往美国,并在落地之后就开始了为期14天的自我隔离。

路演全程无法面对面

被隔离期间,他们同时着手应对眼前的挑战:一是因为疫情,无法和投资人见面,正常的路演改到了线上;二是

慧择的商业模式在资本市场仍然缺乏一定的认知,在无法面对面路演情况下,让投资者认购存在一定的困难。

马存军与潜在投资者、重要投资者沟通,安排了72小时密集的电话会议,3天时间里,每隔半小时至一小时就有一个会议。为了保证会议沟通效果,马存军买了一箱红牛“充电”。

除此以外,身处各地的团队成员也克服时差,承受着72小时的高强度电话会议。

2月12日,马存军坐在花旗银行的定价大厅,看到超额3倍认购的结果时,他感到甚是欣慰。据了解,慧择保险还获得了美国长线基金的投资。

在美国冲刺上市的同时,国内也是疫情最紧张的时候,慧择团队一方面组织发行工作,另一方面还要让公司维持疫情下的正常运营。

疫情影响下,大量的旅游险出现退保需求,为了处理好这些需求,慧择给部分客户主动打电话,为用户退保。同时,疫情下用户的保险咨询量大增,也考验着团队的运维能力。

敲钟当天: 差点没能进交易大厅

路演结束之后,慧择终于等到这一天——走进纳斯达克大厅敲钟,宣布上市。

而当时疫情在中国蔓延,美国的很多公司已经不准许中国人进入职场。纳斯达克要求14天内到达过香港和内地的人员不能进入大厅。幸运的是,马存军的机票时间正好超过了14天限制。解禁解除,马存军最终得以顺利进入交易大厅。

但是,当天纳斯达克主席告诉马存军:你可能是史上最孤独的敲钟者。原来,现场来的都是由券商组成的亲友团,他几乎都素未谋面。

赴美上市一个多月,前后的反差也给马存军留下了深刻印象。去美国

纽约的飞机上,只有华人戴口罩;但回国的飞机上,不仅人人戴口罩,有的人甚至“全副武装”,在飞机上不吃不喝地等待十几个小时,如临大敌。

经过这次特殊经历,马存军感叹道,如果自身不够强大,这次发行将不可能成功;如果自身底气不足,就不会有这个发行效果;如果团队的战斗力不足,肯定也无法达成发行。

完善长期险服务能力

慧择年报显示,2019年公司长期寿险和健康保险保费约占保费总额的87.4%,在互联网保险赛道上具有优势。

慧择过去几年更侧重于长期寿险和长期健康险的销售,2017年-2019年间,这两项业务的佣金收入占比在不断提升,分别约为五成、七成以及九成。

慧择是第一家让长期险在在线平台上合法合规销售的公司,公司用4年时间建立了完整合规的销售闭环,用3年的时间集中资源重点突破长期险在线销售,奠定了自己业务的防火墙。

慧择选择长期险作为业务重点,还有一部分原因是他们意识到短期险与用户的黏性不够这一问题。用户一旦购买了长期险,对平台的期待和依赖就是20年以上,也让慧择有相对稳定的利润,对用户画像也更加多元和精准。据了解,慧择的用户平均年龄32岁。

对于上市后的战略部署,慧择保险将重点投入在三个关键的增长战略上。

一是加速扩大慧择客户量,利用IPO所提升的品牌知名度来提高C端的获客能力;二是计划在特定的战略地点部署服务中心,提高客户参与度,并提供更多种类、层次更为丰富的保险产品和服务;三是投资于技术提高客户转化效率。尤其是在数据分析方面,继续加强大数据在用户需求洞察和产品开发中的应用,同时加大智能核保、智能理赔、智能客服的应用,并对区块链和物联网等前沿技术的落地场景保持关注。

联储证券有限责任公司渭南仓程路证券营业部及清远英德证券营业部撤销公告

尊敬的投资者:

经联储证券有限责任公司(以下简称“我公司”)决议,决定撤销联储证券有限责任公司渭南仓程路证券营业部及联储证券有限责任公司清远英德证券营业部(以下简称“渭南营业部及英德营业部”),届时位于陕西省渭南市临渭区仓程路与朝阳大街十字东北角朝阳大厦B107、207室和广东省英德市英城富强东路南龙山庄F栋综合楼F3-305、312号的营业场所将予以关闭并停止营业。为保障您的权益,现将相关事项公告如下:

一、渭南营业部撤销后营业部客户将整体平移至联储证券有限责任公司西安兴庆南路证券营业部(以下简称“西安营业部”);英德营业部撤销后营业部客户将整体平移至联储证券有限责任公司清远市静福路证券营业部(以下简称“清远营业部”)。整体平移完成后,您将直接转变为上述对应营业部客

户,您与营业部签订的《证券交易委托代理协议》等所有业务协议相应由承接营业部承接,为您提供后续服务。整体平移后您的资金账户、交易密码和资金密码保持不变,您的证券交易及资金划转不受任何影响;

二、如果您不同意平移,您可申请转为联储证券其他营业部客户,也可申请转入其他证券公司营业部。不同意平移的客户,请自本公告发布之日起五日内,由您本人携带有效身份证明文件等资料至我公司经营场所办理销户及撤销指定交易、转托管等手续,或通过我公司提供网上方式办理。

三、逾期未办理销户等手续的客户,我公司视同您同意上述整体平移,日后您可根据自身需要前往相应承接营业部办理相关业务。

四、如您对营业部撤销工作有任何疑问,可选择以下联系方式进行咨询:(一)我公

司统一客服热线:400-620-6868。(二)渭南仓程路证券营业部地址:陕西省渭南市临渭区仓程路与朝阳大街十字东北角朝阳大厦B107、207室;咨询电话:0913-2361056。

西安兴庆南路证券营业部地址:陕西省西安市碑林区兴庆南路28号交大旭邦科技大厦;咨询电话:029-82666636、029-82666637。

清远英德证券营业部地址:广东省英德市英城富强东路南龙山庄F栋综合楼F3-305、312号;咨询电话:0763-2602822。

清远市静福路证券营业部地址:广东省清远市新城东19号朝南国际商务中心9层办公室01-02;咨询电话:0763-3323060。

感谢您对我公司及下属营业部的支持与厚爱,由于两家营业部撤销给您带来的不便,我公司深表歉意,敬请谅解!

联储证券有限责任公司
二〇二〇年四月二十九日

线上抵押贷款 荐客享好礼

普惠金融 | 线上抵押贷款

评估无费用: 在线评估0费用,便捷自助普惠
贷款自由用: 随借随还循环用,精明省息很实惠
额度期限长: 最长个人10年企业3年,安心又省心

抵押成数高: 住房最高抵7成,盘活资产助展业
贷款额度高: 最高可贷1000万,经营周转贷无忧

更有荐客享好礼 多荐多得,单人奖励总额最高可领5万元!



扫码进入

客服热线:95559 www.bankcomm.com