

## 5月份海南券商营业部佣金收入环比增逾两成

近日,海南证券业协会公布了5月份海南辖区内证券营业部手续费及佣金净收入情况。数据显示,5月份海南辖区内36家证券营业部合计实现手续费及佣金净收入2460万元,环比增长21.5%。其中,中信建投证券海口营业部5月份实现手续费及佣金净收入263.19万元,位居榜首。中投证券海口营业部和国泰君安证券海口国贸营业部分别以155.78万元和148.43万元的净收入紧随其后。

数据还显示,5月份共有33家证券营业部的手续费及佣金净收入出现环比增长。多数营业部环比增长幅度在20%-29%之间。而金元证券海口海秀营业部当月手续费及佣金净收入环比增幅高达341.2%。(伍泽琳)

## 平安信托推出首只商业地产信托

平安信托近期推出业界第一只持有型商业地产信托项目“平安财富·安睿1号”,信托资金主要投资于港交所上市公司瑞安房地产的重庆企业天地项目中的三幢“5A”写字楼,信托投资规模约17.5亿元。

此次“平安财富·安睿1号”是平安信托利用信托资金投资商业地产领域的首次尝试,以相对低价“吃下”了重庆天地的写字楼部分,并以整体持有而非散售的方式,力求实现更高的租金水平,这种方式也是信托业界的首创。(肖渔)

## 保监会核准杨明生担任中国人寿董事长

中国人寿今日公告称,中国保监会已核准了杨明生担任中国人寿保险股份有限公司董事长的任职资格。根据相关规定,近日中国人寿完成了法定代表人的工商变更登记手续,杨明生为公司法定代表人。(潘玉蓉)

## 国开行与建行开展全面合作协议

昨日,国家开发银行与建设银行在京签署了《全面合作协议》。双方将进一步加强银团贷款、结算代理、金融市场、企业年金和金融创新产品等方面的合作。

根据协议,双方将本着“相互支持、密切合作、平等互利、合作共赢”的原则,建立起融洽、紧密的全面合作伙伴关系;配合国家“走出去”战略,加强海外业务合作;积极开展支持教育、医疗、文化、环保、社保等民生领域的合作。此外,双方将积极探索业务合作方式,不断创新金融产品。(郑晓波)

## 银联与北欧银行卡服务商签署合作协议

中国银联近日宣布,公司已与北欧最大的银行卡交易处理服务商NETS集团在哥本哈根签署合作协议,约定共同扩大欧洲的银联卡使用范围。根据协议,中国银联与NETS达成合作后,NETS将为欧洲更多机构提供银联卡交易处理和转接服务,共同扩大银联卡在欧洲多个国家和地区的受理。(黎楷)

## 工行积极为中小企业提供票据融资支持

今年以来,工商银行票据营业部依托专业化经营优势,积极为中小企业的发展提供票据融资支持,在资金规模优先足额供应的同时,给予资金价格上的优惠倾斜,帮助中小企业缓解资金紧张的难题。

据悉,仅今年前5个月,工行票据营业部就累计办理近360亿元票据转贴现业务,其中7成以上投向了中小企业。除此之外,该部还大力拓展票据直接贴现业务,今年前5个月累计为中小企业提供票据贴现融资16.52亿元。(任扬)

## 中国银行携手北金所开展战略合作

北京金融资产交易所日前与中国银行签署战略合作协议。双方将积极探索新的合作模式,在理财产品交易、信贷资产交易、债权投资交易、银团贷款筹组与转让、中小企业信贷资产证券化、不良资产处置等多个方面开展深度合作。(任扬)

# 深圳多家银行取消房贷利率八五折优惠

## 悄然上调至九折附近成为主流

证券时报记者 唐曜华

银行近期缩减首套房贷款利率折扣的举动给盼望房贷利率打七折的置业者泼了一瓢冷水。

证券时报记者走访深圳的银行机构时发现,继中国银行、招商银行于央行降息前取消八五折优惠后,上周又有建设银行、光大银行、邮政储蓄银行等银行取消了八五折优惠,深圳银行业首套房贷利率再度回归九折附近。

央行在降息后下发的重申房贷利率最低七折的加急文件,一度被市场解读为房贷政策调整的信号,但央行随后出面澄清称,每次调息后给银行下发加急文件为央行的常规做法。

文件中提到“个人住房贷款利率浮动区间的下限仍为基准利率的0.7倍”,是要明确在允许金融机构对企业贷款利率浮动区间下限放宽至基准利率0.8倍的同时,对个人住房贷款利率浮动区间下限不再进一步放宽,此次仍保持基准利率的0.7倍不变。

事实上,各家银行也并未把央

行的加急文件理解为房贷利率直接降至七折。期间,各家银行非但未进一步加大首套房贷利率折扣,反而缩减了首套房贷利率折扣。记者发现,在深圳,此前首套房贷利率已降至八五折的银行,近期纷纷取消了八五折优惠,将首套房贷利率折扣调整至八八折、九折左右。

我们行6月13日就把首套房贷利率折扣从八五折调整至八八折了。二手房首套房贷利率折扣不低于八八折。一手房则实行一策一策,不同的楼盘利率优惠程度不一。”建行在深圳的一位客户经理称。

同一周调整房贷利率折扣的还有光大银行。“我们行已经下通知,首套房贷款利率调到九折,原先的八五折没有了。”光大银行在深圳的一位客户经理称。

6月13日深圳某知名房产中介交易管理部高级经理还告诉记者,北京银行和邮政储蓄银行等少数银行仍可打八五折。

但是,近日记者再次咨询时,邮政储蓄银行的首套房贷利率折扣已调整至不低于八八折。北京银行



等银行虽然仍有八五折优惠利率,但仅限于部分客户。“贷款金额80万元以上才可打八五折,80万元以下执行九折利率。”北京银行一位客户经理称。

交通银行的八五折优惠则限于该行认定的优质客户以及贵宾客户。

客户要办理请尽快,过段时间还有没有八五折优惠就不好说了。”建行在深圳的一位客户经理称。

此外,虽然华夏银行和民生银行等银行客服在答复客户咨询时称首套房贷利率最低折扣为七折,但事实上,目前深圳客户连八五折利率都不一定能申请得到。

## 烟台银行昨召开股东大会新任董事长和行长亮相

新任高管就位之后,烟台银行目前正在严抓内部管理,加强风险防范,并采取多举措提升士气,树立新形象。

证券时报记者 潘玉蓉

昨日是烟台银行召开股东大会,投票罢免董事长和副行长董事职务的日子。证券时报记者获悉,该行新任董事长叶文君、行长孙才厚昨日同时在股东大会上公开亮相,原董事长庄永辉、副行长李永平的董事职务被免。陈远东辞去董监事会。另外,股东大会还增补叶文君、孙才厚以及恒生银行派驻的邓鼐斌三人成为烟台银行的董事。

今年2月份,烟台银行一支行行长卷走4亿票据的案子被曝光,震惊全国。在随后的一次地方监管检查中,烟台银行原董事长庄永辉因涉嫌在外股入股前紧急购股,购股资金来源不明等问题被双规,从而牵连出票据案中案。据悉,庄永辉、李永平已经被批捕,目前烟台市检察院、纪委、公安部门和银监会等机构正在联合办案。

庄永辉、李永平二人出事后,烟台银行召开董事会免去了二人董事长、副行长的职务。由于免除二人的董事职务尚需要召开股东大会履行程序,6月5日,烟台银行在其网站上发出6月25日召开临时股东大会的通知。

昨天,烟台银行股东大会的议题主要包括审议《关于免去庄永辉董事职务的议案》、审议《关于免去李永平董事职务的议案》、审议《关于陈远东先生辞去董事的议案》、审议《关于增补董事的议案》、审议《关于修改<章程>的议案》。

被免除董事职位之后,庄永辉、李永平与烟台银行再也没有职务关系。”一位参加股东大会的人士告诉记者,陈远东则因为辞职而不再担任董事职务。

烟台银行董秘秦鲁斌昨日告诉记者,鉴于有三个董事位置空出来,股东大会因此新增了新任董事长叶文君、新任行长孙才厚和恒生银行派驻的邓鼐斌三人。公开资料显示,临危受命的叶文君,是烟台市财政局原副局长。孙才厚,则是原恒丰银行的执行行长。

而邓鼐斌进入董事会,则使得烟台银行大股东——恒生银行派驻的董事人数达到三位。2009年恒生银行战略投资烟台银行,以20%的持股比例成为第一大股东。根据2010年年报,烟台银行13位董事会成员中,有两名为恒生银行派驻。

不久前,恒生银行有关人士在接受证券时报采访时曾经表示,未有计划改变在烟台银行的持股比例。

管理层更换之后,烟台银行有望迎来新局面。秦鲁斌昨日告诉记者,新任高管就位之后,烟台银行目前正在严抓内部管理,加强风险防范,并采取多举措提升士气,树立新形象。近几个月该行的业绩也出现增长,曾有一个多月存款增长超过20亿元。

## 记者观察 | Observation

# 债券市场硬违约不应只是传说

证券时报记者 程林

从规模上看,我国债券市场规模已跃居亚洲第二、全球第四,截至2011年末,银行间债券市场托管面额为21.2万亿元。然而,如此庞大的债券发行主体并没有出现硬性违约的先例。笔者以为,这一现象并不正常。

我国债券市场几个关键案例的进展显示,在处理债券兑付的风险中,有关监管部门将稳定放在首位,而市场的有效和独立运转则居于次要位置。

2011年7月,我国曾出现城投债“违约恐慌”,造成大批量抛售城投债的情况。由于对地方融资平台债务偿还能力的担忧,投资者大量抛售城投债却鲜有接盘者。当时城投债市场跌幅之深、下跌债券之多均为历史所罕见。众多债券到期收益率均创历史新高,部分债券到期收益率高达10%甚至12%以上。

但在有关方面对城投债正面表态,国家发改委对债券偿付设置了分期还款条款等措施之后,城投债又呈现一债难求之势。今年一季度我国新发行企业债97只,其中城投债为71只,占比达到73.2%。

2011年底,我国无线系统生产商——北京杰通通信设备股份有限公司表示,由于自己无力偿还债务,已向债券担保人申请,由其代为偿还本息。杰通通信在2010年发债,融资4400万元人民币,其发行的债券与另外12家中小企业发行的债券被合并为单一债券。此

后,该集合债券的担保人——北京中关村科技担保有限公司全额支付了应兑付的资金。

2012年4月,山东海龙在基本面恶化,连续被降级至C级,并且已经资不抵债、逾期贷款占最近一期经审计净资产的456.64%,已经技术破产的情况下,其债券被地方政府、银行和监管部门合力避免了违约。由此,这也导致“信用债券市场无违约”这一判断得以强化,更引起业界的一片争议和叹息。

但根据记者了解,当前如果“信用债券市场无违约”的现象继续,对我国建立市场化、高效、多层次的债券市场是不利的。

其一,从严格意义上来说,“信用债券市场无违约”导致我国没有建立一个真正意义上的信用市场,违约风险这一债券市场最重要的构成要素没有在市场体现,导致信用体系的扭曲,评级机构的信用评级毫无意义可言,各个信用评级之间的利差关系很低。而为了业绩排名等因素,机构大量购进高风险的债券产品,因为既然都不违约,何不购买收益最高的产品呢?与此同时,机构对企业信用的评估、调查还处在一个相当初级的阶段。这些因素都必在深层次对债券市场的发展产生负面影响。

其二,当前的债券信用体系不利于我国债券市场的发展。我国债券投资者的构成形成了以机构投资者为主的天然趋势,而国有背景的机构投资者将风险放在第一位,却

忽视了风险收益比等更科学的要素。以目前机构投资者的需求,信用评级在AA以下的产品难以发行。有关数据显示,我国债券市场信用评级在AA以下的只有2%,而98%的债券信用评级在AA至AAA之间。

而根据美国标准普尔数据显示,美国公司债的构成中,AA级以上的为748家,AA级以下为7360家,AA级债券仅占市场总量的9%。差异化的品种可以促进市场的进一步发展,因为投资者的风险偏好不同。从这个角度说,在中小企业私募债的发展中,各方必须勇于承担违约风险,否则私募债会失去建立多层次债券市场的意义。

其三,“信用债券市场无违约”,一定程度反映了地方政府的政策偏好。从社会层面讲,债券违约降低了社会稳定风险;从经济层面讲,当前我国任何一个地方政府所辖企业率先违约的话,当地所有企业融资成本都会大幅上升,从这个角度说,所有的地方政府都不愿意辖下出现第一个违约的企业。这就是地方政府积极干预债券偿还的原因所在。

然而,经济发展的客观规律告诉我们,个别甚至部分债券的硬性违约早晚会出现,这或许会导致地方政府以及投资者的阵痛,但却是建立一个正常的信用债券市场的必然代价。需要指出的是,当前我国债券市场规模不断扩大,多种产品以及衍生品层出不穷,而债券的分头监管、信息不透明、结构的复杂性都使得风险的集聚会随着时间扩大,因此,较早出现债券硬性违约,利大于弊。

## 考核压力大、价值难获认同等是离职主因

见习记者 周彩虹

些人员离职的主要原因。

### 证券业薪酬缩水

2007年行情好的时候,我们的年终奖都是十余万元;现在,我们要考虑的是有没有奖金,而不是有多少奖金。”小王告诉记者,从业9年,经历了证券行业2007年的牛市,彼时证券行业年终奖上百万元、数十万并不鲜见;但此后证券从业人员待遇持续缩水。

事实上,面对最近几年股市持续低迷行情,受冲击最大的并不是投资顾问,而是销售人员。记者从深圳多家证券营业部了解到,目前很多销售人员每月都只能拿二三千元的基本工资。公司对销售人员每三个月考核一次,有些人受不了

长期的客户稀少与低薪,自动离开,有些人则因长期没有给公司带来客户,被公司清退。

5月19日,投行先锋论坛里,有位投行人士发表《5岁投行人员面临的困境:真的该离开券商去某大型商业银行投行部吗?》的帖子,引起众多投行人士为其出谋划策,大部分人认可离开券商去银行,认为银行工作更稳定、有更好的晋升机会和待遇。

### 靠天吃饭格局短期难破

2012年5月份的券商创新大会,可以说是给低迷的证券业注入了一针兴奋剂,上市券商股一度出现连续上涨;但一些证券公司此后纷纷警示炒作风险,称创新短期内难给公司带来业绩上的提升。

多位证券业内人士接受记者采访时表示,当创新产品未到一定规模时,证券业仍难改靠天吃饭的现状。而一个行业,如果长期不能为其投资者带来赚钱效应,就会造成该行业从业人员的流失。此前,根据《证券时报》报道,今年前4个月,证券行业净流出万余从业人员。

记者调查发现,证券业出现大量一线从业人员离职,主要是出于以下几个方面原因。首先是追求更高的薪酬待遇。如上述35岁投行人士步入投行4年,物价和房价翻倍有余,而收入持续4年为税后30万元。而金牌投顾小王则是从25万元跌落至15万元。

其次是担心行业未来发展的变革和优化短期内很难突破,自身价值难

获认同。有投行人士认为,国内投行A股首发及并购,业务开拓多采取“带头大哥”带领一班兄弟的游击队风格,很不规范、也不具有持续性,由此产生离开券商的念头。而金牌投顾小王则认为,弱市下自己的资产配置方案及股票推荐被客户采纳程度不高,物质与精神上都难有成就感。

第三是难以达成公司的考核任务。资金的流出、客户的流失让证券营业部在股市低迷的情况下,更多选择提高客户服务质量和挽留为数不多的交易者。我们现在不仅要给客户推荐哪只股票可卖,而且要具体到哪一个区间里可以关注,哪一个区间卖出。”精确的客户推荐无疑给小王带来了更大的压力。而销售人员更是直接面临着客户成交额的压力。