

IPO新政后券商强势回归打新市场

近1个月券商自营豪掷250亿参与打新,相当于此前约5个月资金规模的4倍

证券时报记者 伍泽琳

昨日,首次公开发行(IPO)新政后首批新股上市满月。在此期间,券商自营参与打新的资金高达250亿元,一个月资金相当于之前约5个月时间里投入资金的4倍。

业内人士指出,IPO新政实施以来,新股发行估值趋于合理,网下获配机构3个月限售期取消,减小了二级市场的波动,这吸引更多的券商自营资金和资管资金参与打新。

出手阔绰

5月25日IPO新政后首批新股上市,被业内视为IPO新政的正式起点。Wind数据显示,截至昨日,5月25日以来共有24只新股上市,上市首日平均涨幅为6.3%,其中有13只新股在上市首日破发,破发率逾五成。

从5月25日前后券商打新情况看,1月1日~5月24日共有48家券商参与打新,累计动用60亿元自营资金;而截至昨日,5月25日以来共有55家券商累计动用了250.5亿元自营资金参与打新。

具体看来,排名前三的分别为国泰君安证券、平安证券和中信证券,5月25日以来累计动用打新资金分别为9.3亿元、8.4亿元和8.2亿元。而投入打新资金在亿元以上的券商为45家,占比高达83%。这与券商此前谨慎打新形成了鲜明对比,数据统计显示,此前打新较为活跃的券商通常也只投入千万元级别的资金。

值得注意的是,渤海证券、东吴证券等中小券商近一个月来出手比较大方。Wind数据显示,前者累计动用打新资金逾5亿元,后者打新的投入也高达3.6亿元。

对此,深圳某券商自营部门负责人表示,目前新股发行估值较为合

理,为我们参与打新提供了部分套利机会”。而高华证券研究报告则指出,最近IPO的上市首日平均回报率已从2004年以来的70%降至8.7%(2012年5月底以来),表明新准则在限制IPO新股的投机方面取得了一定效果。

现在机构参与打新更加看重新股基本面,只有具备投资价值的新股才能让券商慷慨解囊了。”东莞证券投行相关人士表示。

此外,IPO新政后网下获配机构3个月限售期取消,也较大幅度地降低了二级市场波动对券商打新收益带来的不利影响。例如,在市场走弱预期下,新股破发时,机构投资者可以及时卖出,以规避出现更大的损失。

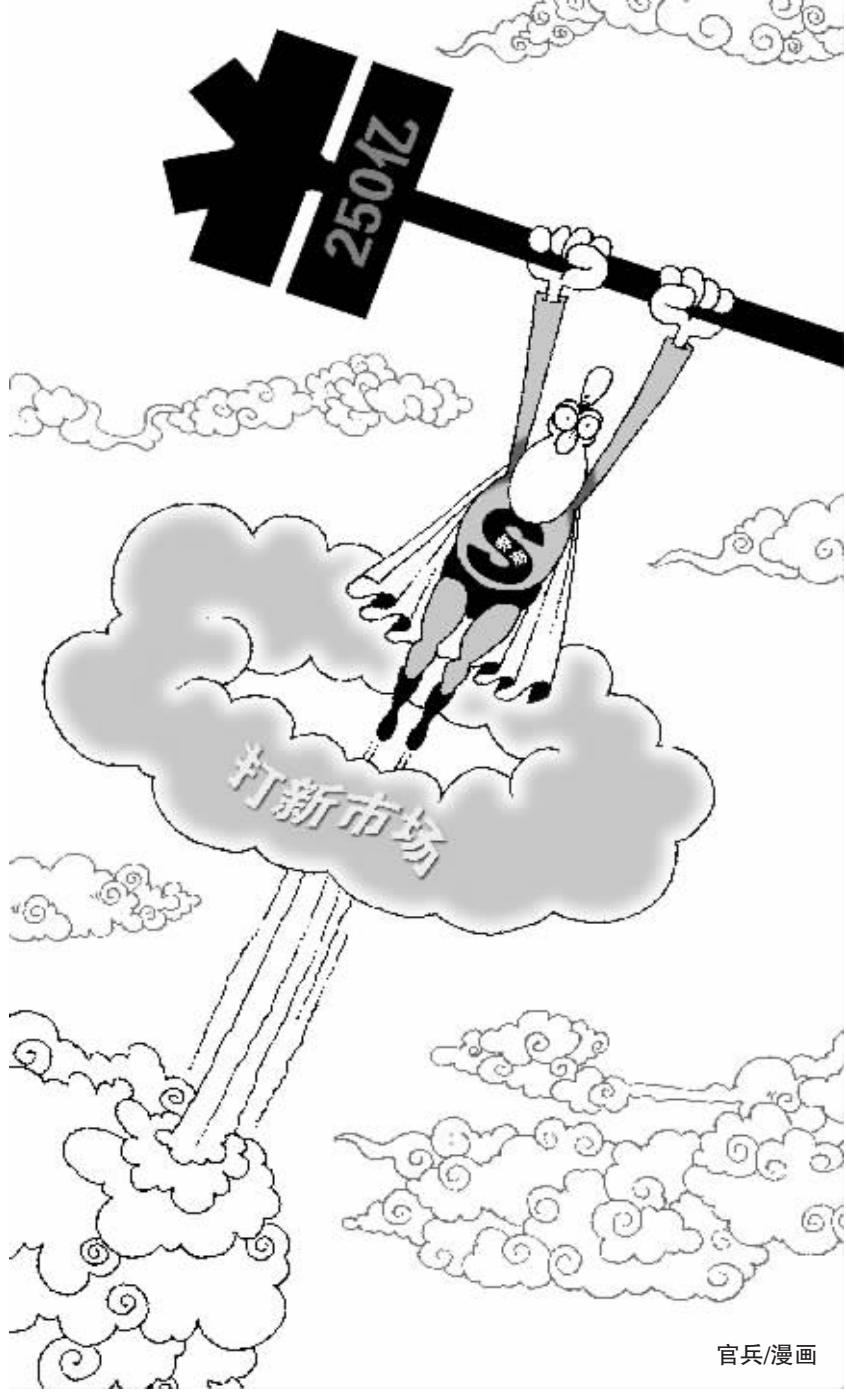
此外,近一个月来,券商动用的打新资金陡然放大还与重工转债的发行相关。数据显示,无论是券商自营部门还是资管部门,几乎都向重工转债的发行出手”。

收获颇丰

在新股获配次数方面,国泰君安证券、渤海证券、东吴证券收获颇丰。5月25日~6月25日,这3家券商累计参与首发配售次数分别为8次、5次和4次。而平安证券、中信证券等券商,也均获得3次配售。

打新收益方面,若按新股上市首日收盘价估算(下同),获配次数排名前五的券商合计盈利3288万。其中,获配次数排名第一的国泰君安证券打新收益合计为2042.4万元。

此外,经过IPO新政洗礼的新股市场也受到券商集合理财产品的青睐。Wind数据显示,5月25日~6月25日期间,共有83只券商集合理财产品累计动用46.95亿元参与打新。其中包括中信证券、招商证券、光大证券等券商多只集合理财产品参与其中。



■记者观察 | Observation |

高危信托背后折射出产品分析缺位

证券时报记者 游芸芸

近日中诚信托30亿元矿产信托拉响风险警报,引发了谁来为这些信托产品兜底的讨论,信托危机蔓延的话题持续升温。在这一桩看似偶然,实为必然的信托计划高危事件背后,隐藏着金融机构产品分析分类缺失的风险。

一石激起千层浪。尽管目前各方还在就中诚信托产品涉及的山西能源企业不能如期兑付,究竟应该由信托公司还是银行来兜底,抑或由投资者承担损失等问题争论不休,然而,该事件对相关各方,甚至给整个金融业带来的极大警示和借鉴意义毋庸置疑。

抛开结果不谈,单就项目前端风险把控而言,信托公司在项目调查基础上是否做到了风险可测、可评估以及风险充分揭示?销售银行是否做了尽职调查,是否对产品分析分类评估,是否向投资者充分揭示风险?而投资者是否了解项目信息披露情况,明白资金在可能获取10%左右收益的同时也可能会血本无归?

通过上述问题便可追溯项目关键风险点的真实状况,实际上,也贯穿了所有金融理财产品销售的主要环节。

据法律界人士透露,信托经理在信托项目过会时,通常补充称这是某某银行相关项目。因银行能提供授信额度,如果发生兑付风险,银行将发放贷款替换信托资金。这种背后有人兜底的销售模式在业界屡试不爽。而在银行销售端,产品分析分类通常仅走过场,销售人员往往会变夸大收益,含糊地介绍风险情况或者否认有风险。

此种销售套路在保险、证券、私募等领域屡见不鲜。只是在多米诺骨牌效应未到之前,少量投资人或者投资机构默默地买单而未让市场领略其破坏力罢了。

产品发行人和销售方如果不能履行产品分析分类、充分披露和提示产品风险属性等相关义务,那么由知情的投资者自行承担最终风险的市场铁律就会无情打破。

如今,一场理财市场争夺大战已拉开序幕。继券商创新间门打开之后,期货、保险、公募基金等行业纷纷出台各种新政,相关金融机构投资范围大幅拓宽,原本如鱼得水的信托和银行面临前所未有的冲击。

随着越来越多的理财产品通过各类机构销售,理财产品的网络越来越大。券商、期货、保险、公募基金都将陆续全面加入到产品供应商行列,各种产品供给数量势必不断地创出历史新高。这对投资者而言,均衡配置规避风险、资产保值增值更具可能性。但对于此前投资范围狭窄的金融机构来说,前景并非一片广阔。

正准备扬帆出海的各家金融机构,除了针对理财产品进行风险主动管理之外,产品分析分类尤为重要。深圳某大型股份制商业银行的产品分析分类系统近年在机构投资者中建立起一定的口碑。虽然其优选的各类基金、券商、保险及信托产品收益率并非最高,数量也相对有限,但稳定和针对性强的产品体系为投资者带来了良好的投资体验。在产品销售形成良性循环之后,获得了投资人的信任以及优秀产品提供商的长期合作。

与之相反的是,熊市中产品分析分类缺失的银行追逐高佣金而导致投资人大幅亏损,继而造成品牌信任度降低。越亏损越不敢卖”恶性循环一旦形成,理财产品销售网便不可能真正形成。

此前,产品分析分类也许只是一些机构销售时的噱头,那么,信托产品风险警报拉响或许对其是件好事,至少能让金融机构深刻感受到它的重要性。

广发手机银行——客户的贴身金融管家

广发银行自2011年3月推出手机银行服务以来,保持每季一次的大版本优化更新升级频率,持续扩充服务内容,提升客户体验。据最新数据显示,目前手机银行用户已超70万户。

广发银行电子银行部有关人士介绍,如今城市生活节奏快,时间紧,压力大,客户需要一个能随身携带的金融管家,帮助他们随时随地、方便快捷地搞定日常金融需要,如转账汇款、网上购物、手机充值、生活缴费甚至投资理财,而手机银行无疑是最好的选择。手机银行正以其便捷、高效、舒适、安全的优势潜移默化地改变着现代人的金融生活习惯。

在瞬息万变的电子银行产品竞争热潮中,广发手机银行凭借着个性化的功能创新、人性化的用户体验设计、持之以恒寻求优化和突破

的作风在这一股热潮中异军突起。

支持所有上网手机

自广发手机银行诞生之日起,便全面支持所有机型,提供网页版和客户端版两大版本。网页版使用兼容性较好的WAP手机网页架构,支持所有能够上网的手机访问和使用手机银行。针对当前智能机操作系统的多样性,广发银行同时提供针对智能机客户端版的手机银行,支持iOS(iPhone及iPad)、Android、Symbian、Windows Mobile、BlackBerry、MTK等主流手机操作系统。客户端版手机银行不仅在展现方式上区别于网页版,而且增加了业务品种,提升了客户体验,使客户能够畅享更加舒适、便捷、安全的移动金融生活。

通过不断地精雕细琢,精益求精,广发手机银行始终秉承“以客户为中心”的服务理念,围绕客户移动金融生活所需设计产品和服务,为适配手持移动设备的多样性推出多版本的手机银行,一经推出即得到客户及市场的高度认可,交易活跃度领先同业。

足不出户 尽在“掌”握

机型和功能的全面只是手机银行产品的入门级要求,满足客户的潜在需求、寻找产品的差异化才是竞争力的保证。

经过长期的需求分析和行为模式整理,广发银行发现客户使用手机银行的主要场景就是查询。为了满足大多数客户频繁的查询需求,免去客户登录或者注册的步骤,让客户能够尽可能快速的实现

其需要,广发手机银行在客户端进入后的第一个页面提供了快捷查询功能。如何能够在最短的时间里满足客户的需求,已成为广发手机银行的“基因”。在快捷查询功能里,客户可以无需注册及登录手机银行即可进行账号的余额查询及最近五笔交易明细的查询。

除了日常生活查询需求外,客户在实际生活中还会遇到各类充值缴费需求,为能够一站式解决这些问题,广发手机银行不仅专注于将金融功能搬进移动终端,更开通了诸如话费充值、电影票购买、机票彩票购买、游戏点卡购买等支付类功能,在价格上也极具竞争优势。另外,广发手机银行还提供全国11个城市68项各异的水电煤气及宽带固话费的缴纳业务,满足客户各类生活缴费及充值需要。

据悉,广发手机银行在卓越客户体验的基础上致力打造全方位的金融服务平台,目前面向全手机平台提供31种超过90项各类功能,全面覆盖资讯类、账户类、生活类以及理财类四大类金融服务。以理财为例,广发手机银行全面支持基金申购和赎回、第三方存管、银证转账等金融服务,客户只需在柜台等其他渠道进行基金开户后,即可在手机银行中进行基金申购和赎回等操作,同时为客户展示所有代销基金的信息。通过广发手机银行,客户完全可以实现“足不出户、一切尽在‘掌’握中”。

手机取现 轻松搞定

手机取现是广发手机银行的一大创新亮点,客户在手机银行

上提前预约取款后,通过预约的手机号码、预约号和银行卡密码,即可到广发银行自助设备上实现“无卡取现”,客户再也不用担心忘记带卡而取不到钱了。广发手机银行还能为客户提供网点排队信息查询和网点预约取号功能,客户不用亲临营业网点,就对排队情况了如指掌,让客户免去网点排队之苦。

在致力为客户打造更加优质产品和体贴服务的同时,广发手机银行更进一步加大优惠幅度回馈广大客户的支持:客户开通使用广发手机银行费用全免,包括免开通费、免服务费、免年费;免手机银行转账手续费,包括本行同城、本行异地、跨行同城、跨行异地转账汇款,Key免费申领,让客户省时省心更省钱。

(罗克关)(CIS)

浦发银行获评年度最具社会责任机构

6月19日,中国银行业协会在京召开社会责任工作表彰大会,浦发银行以完善的责任管理、先进的责任文化、积极的责任实践,获评“年度最具社会责任金融机构奖”,以及“年度最佳社会责任实践案例奖”荣誉,再次彰显浦发银行在企业社会责任领域的引领地位。

作为国内较早主动践行企业社会责任的金融企业,浦发银行早在2006年就发布了中国银行业第一份《企业社会责任报告》。长期以来,浦发银行依托金融专业优势,将企业社会责任作为浦发银行文化、品牌以及核心竞争优势的有机组成部分,致力于形成具有浦发银行特色的责任竞争力,积极践行对经济、社会、环境的三重责任,致力于建设成为受人尊敬的上市银行。

以责任为引领,该行成为年度12家最具社会责任金融机构大奖得主之一可谓名至实归。董事长吉晓辉表示:“由构建责任文化到提升责任竞争力,责任对于浦发银行不仅是要遵守法

律、道德和商业伦理,更自觉将企业社会责任融入银行经营战略、运营管理和商业模式之中。”浦发银行坚持科学发展,切实服务实体经济,积极推进上海国际金融中心建设;坚持客户导向、报效股东、与员工共同成长;坚持践行对社会、环境的责任,率先发展移动金融服务实施金融普惠,率先绿色金融践行当代卖炭翁,从而,与各利益相关方的领先同步,驱动自身不断进步,谋求社会和谐发展。

在制定责任战略、提升责任管理,加强社会责任与企业经营相结合的同时,浦发银行积极开展社会责任实践,为河南因爱滋至孤儿童连续3年开展社会就业培训的红丝带活动;建立员工捐赠平台募集2600万元捐赠资金,从而发挥全员力量参与扶贫、帮困、救灾、环保等公益活动;在昆明、重庆、西藏等地累计捐助1500万元建立23所希望小学……尤其可圈可点的是,2006年该行建立志愿者队伍,在“我奉献,我快

乐”的号召下,2008至2012年每年1月行庆日前后,在全国30余个省、50余座城市,浦发志愿者统一时间、统一形象,以社区金融服务、敬老助孤、帮困帮残、倡导低碳环保生活等形式开展“浦发银行全行志愿者日活动”,形成志愿服务长效化管理机制,回馈社会、关爱他人和环境,践行社会责任。而今,全行志愿者日活动已连续5年开展,累计2.5万人次参加全行志愿者日活动,该活动也以参与全员性、活动持续性、服务广泛性等特点,获评中国银行业协会“2012年度最佳社会责任实践案例奖”荣誉,得到各界积极评价。

浦发银行相关负责人表示:2013年,浦发银行将迎来20岁生日,浦发将怀感恩时代、感恩客户、感恩员工之心,继续积极履行社会责任,用责任点亮希望,与社会、客户、股东、员工等利益相关方携手共赢未来。

(CIS)

中国银行“孵化器”式金融服务模式

给力中小企业私募债

近日,由中国银行牵头运作的深圳市巨龙科教高技术有限公司和深圳市嘉力达实业有限公司国内首批中小企业私募债券成功发行。开启了商业银行主导中小企业私募债券发行之先河。

中小企业私募债是指中小企业在境内以非公开方式发行和转让,约定在一定期限换回本付息的公司债券。为有效拓宽中小企业融资渠道、服务实体经济发展,经过近6个月的筹备,上海、深圳证交所于5月23日分别发布实施《中小企业私募债券试点方法》,标志着中小企业私募债业务正式开闸。

中国银行的业务范围包括商业银行、投资银行、证券销售与研究、定息收益、杠杆及机构融资、资产管理、直接投资、环球商品等业务,在香港、北京、上海、新加坡、伦敦及纽约设有机构,是一家具备跨境服务能力的全功能型大型金融机构。在首批中小企业私募债券的发行过程中,中国银行全程跟进、积极参与,充分发挥商

业银行与投资银行、保险、证券联动的综合经营优势,针对企业发展的种子期、初创期、成长期、成熟期等不同阶段特点,提供从银行贷款、供应链融资、债券发行、IPO上市和后市维护等几乎所有融资工具和渠道,全程覆盖中小企业的成长历程,提供“孵化器”式的全面金融服务方案,做客户的长期战略合作伙伴。

在该行争取下,监管机关同意商业银行可以作为中小企业私募债的受托管理人,并专门对原讨论稿进行了修订。这是商业银行首次在交易所债券市场担任此类角色,不仅有利于对发债募集资金进行控制,而且当债券发行人出现违约时,将代表全体持有人从维权目的出发,根据实际情况提出行动建议并参与执行,将极大提高中小企业私募债券的安全性。上述创新,对于私募债券的推出、发展而至壮大,都起到了积极的促进作用。

在目标客户的选择上,中国银行坚持“有保有压”,贯彻国家关于结

构调整战略,积极支持实体经济发展,以金融市场鼓励中小企业优化结构,引导企业优化资源配置,支持中小企业技改项目、创新型企业 and 高技术企业,助力企业转型升级。优先支持符合国家宏观经济政策和产业政策导向企业、依法合规经营企业、有市场竞争力企业、有良好成长性企业、信用记录良好企业和生产经营现金流稳定企业。动态研究宏观经济形势变化和中小企业发展环境,加强主动风险管理。严格落实《中小企业私募债券试点业务指南》有关政策要求,监控募集资金用途,使募集资金真正用于实体经济发展,坚决防止募集资金被挪用。

中国银行作为国内首批中小企业私募债发行过程中唯一一起主导作用的商业银行,再次走在了金融创新的前列。中国银行“孵化器”式金融服务模式的推出,将对拓宽中小企业融资渠道、改善融资环境、提高资本市场影响力产生深远影响。

(CIS)