

部分银行理财  
沦为揽存和变相放贷工具

证券时报记者 贾壮

在日前举行的 2013 中国网-普益财富管理论坛上,银监会业务创新监管协作部主任王岩岫表示,有些商业银行高管层对理财业务没有真正树立代客理财理念,而是把银行理财当作简单的高息揽存和变相放贷工具。

近年来,我国商业银行理财业务发展较快,王岩岫介绍,2007 年银行理财管理规模只有 5000 亿,2012 年底达到 7.1 万亿,截至 2013 年 3 月末达到了 8.2 万亿,年均增速达到 50%。

王岩岫认为,今后理财业务将是银行发展的重要方向。目前,国内银行理财产品虽然发展较快,但只占银行业务资产的 5%。而在 2008 年,美国理财产品就超过金融业的 70%,因此我国理财产品还有相当大的发展空间。

不过,我国银行理财发展中出现多个方面的问题,比如基金、券商、保险等成为规避银行合作监管的新渠道,部分银行仍存在着不规范的资金池业务;不同类型、不同期限的多只理财产品同时对应多笔资产,无法做到每只理财产品的单独规范和管理;信息披露不够充分,特别是理财资金的投向披露不够充分。

王岩岫说,针对存在的问题,监管部门将加强对理财业务市场风险的管理。现在要求所有的理财产品必须由总行登记和批准,所有的理财产品必须纳入银监会的非现场监测之中,此外还将加强对理财产品的现场检查。

他表示,为了有效控制银证、银基、银保合作等通道业务中所蕴藏的风险,商业银行理财资金通过各类金融机构的资管计划进行投资时应做到以下几点:一是准确界定投资过程中所涉及的法律关系,确保依法合规;二是在尽职调查的基础上审慎决策,合理安排交易结构和投资条款;三是在产品说明书中按照解剖还原的原则充分披露实际投资的各项最终标的物的资产种类和投资比例;四是要客观评价标的物的最终风险,严格将通道类中投向非标准化债权资产的部分纳入规模比例进行管理;五是对资金池进行严格管控。

此外,普益财富日前发布的《中国理财市场发展报告》认为,去年券商集合理财审批制改为备案制后,券商被压抑的创新动力释放了出来,未来券商集合理财产品的发行数量或将快速增长。

从去年三季度开始,券商资产管理业务规模开始快速增长。据普益财富提供的数据,2011 年券商受托管理资金本金额为 2818.68 亿元,2012 年上半年,前三季度和全年的数据分别为 4802.07 亿元、9295.96 亿元和 18900 亿元。普益财富认为,这种快速增长的趋势今年将会延续,券商将会成为理财市场的有力竞争者。

普益财富称,今年券商集合理财产品线可能会更加丰富,在投资期限、风险水平、投资范围和资产运作方式等方面出现多元化趋势,满足投资者的不同需求。

南京证券  
获得全国五一劳动奖状

五一前夕,中华全国总工会在北京人民大会堂举办国际劳动节庆祝活动,并向全国五一劳动奖状、奖章和全国工人先锋号获得者代表颁奖。南京证券被授予全国五一劳动奖状,成为证券行业首家获此殊荣的券商。

(李际洲)

微博意见 | Two Cents |

IPO 核查形成报告后的惯例是大家看一看,抓几个典型,要出现根本性变化必须将 IPO 从审核制过渡到报备制,而且一定要辅之以峻法。

和讯网网友“王德炜”评论本报《IPO 财务抽查突出六大重点 首轮检查结果即将上报》一文

并购、挖人、整合团队、调整架构等不是短期就能解决的,平安银行与深发展合并的长期效果究竟如何还有待观察。

新浪微博网友“四个冬季-Sam”评论本报《平安银行首季净利微增 4.7%》一文

美国次贷危机爆发前,银行不良资产证券化,当危机来袭时,损失由市场投资者承担,银行损失大幅缩减。我认为中国也会走这步,不过美国的风险由全球市场承担,而中国恐怕还是国人自担风险。

新浪网友“AlligatorJiang\_nw”评论本报《资产证券化加速推进 机构备战万亿盛宴》一文

(杨卓卿/整理)

六业务条线勾勒行业未来创新路径

券商两大业务发展模式显现

编者按:去年 5 月举行的券商创新大会正式拉开了证券业新一轮创新发展的大幕,该行业由此进入了自上而下的行业松绑以及自下而上的产品创新的发展之路。在 2013 年券商创新大会即将召开之际,证券时报将推出系列报道,对证券业过去一年波澜壮阔的创新历程进行回顾,并展望未来的创新趋势。

证券时报记者 黄兆隆

过去一年,是证券业新一轮改革与创新的元年。

2012 年 5 月至今,证监会共发布证监会令 15 条,公告 64 条,同比增长了两倍;证监会行政许可批复数目约为 920 次,同比减少近三成。

一增一减之间,凸显了证监会改革的决心。在监管创新下,证券业迎来了一个好时代,重构业务架构,形成大资产管理、大投行、大经纪、大自营等六大业务线,并逐渐走向资本中介和财富管理两大发展模式。

创新围绕六大业务线

2012 年 5 月,监管层明确了证券业发展的“路线图”,并出台支持行业创新的 11 条新政”。券商随后围绕大资产管理、大经纪业务、大投资银行、大自营业务、融资和杠杆等六大业务领域掀起了创新浪潮。

大资管业务创新包括,券商可开展资产证券化业务,上交所和深交所为证券公司发行的资产支持证券提供转让服务;集合理财产品发行改为备案制,投资范围放宽,定向资管取消投资范围限制;基金可以通过设立子公司形式开展专项资产管理计划,进行非上市资产的投资等。

大经纪业务创新包括:证券公司为客户提供融资融券、约定式购回业务;证券公司可为银行、信托等开展产品代销业务;保险资产管理公司提供交易单元;取消了证券公司营业网点的数量限制,同时允许证券公司客户通过网上、见证等非

现场方式开户等。

大投行业务创新包括:继续深化首发(IPO)发行体制改革,分流排队上市企业;证券公司可承销私募债和非金融企业资产支持票据;明确主办券商可在全国股份转让系统从事推荐、经纪、做市业务,鼓励证券公司开展柜台交易业务试点等。

大自营业务创新包括:证券公司直投子公司可设立股权投资基金、创业投资基金、并购基金、夹层基金等直投基金进行股权或与股权相关的债权投资;扩大证券公司自营业务的投资范围等。

融资和杠杆创新包括:修改证券公司净资本管理办法,提升潜在杠杆空间;允许证券公司使用短融、次级债、收益凭证等进行融资。

其他创新包括:证券公司进行柜台交易和大宗交易;鼓励证券公司开展资产托管业务;试验证券账户的支付消费功能。

中介型搭建四大平台

在创新大潮中,证券公司亟需找到自身的竞争优势和发展定位。从国外大投行的经营模式看,每一个成功的国际大投行都拥有核心竞争力业务单元。与此类似的是,国内证券公司也逐渐形成两种发展模式,财富管理型和资本中介型。

资本中介业务的核心是通过创造各种产品和充当交易对手,为客户提供流动性和风险管理服务,满足客户不同的融资和投资需求。其中,证券公司自身不承担过多的市场风险,主要赚取不同产品的流动性溢价和风险溢价。

券商创新路线图系列(一)

2012年券商年报盘点:  
经纪投行资管收入普降 自营业务风景独好

证券时报记者 伍泽琳

去年上市券商不同业务条线的收入呈现冰火两重天之势。传统业务中,经纪、投行、资管业务整体上出现不同程度的下滑,而自营业务整体表现突出。

19 家上市券商去年虽然全部实现盈利,但有半数券商业绩同比出现下滑,其中经纪及投行业务收入下滑是主要原因。

业内人士表示,随着券商逐步向创新业务转型,传统业务的业绩贡献占比将逐步减小,预计未来创新业务收入占比将逐步增大,券商收入来源进一步多元化。

营业收入整体降14%

从收入规模看,19 家上市券商 2012 年营业收入共计 632.2 亿元,较 2011 年下降了 14%。

从增长率情况看,东北证券、国金证券和宏源证券表现较好,营业收入同比增幅均超过 40%。这 3 家

券商去年净利润也同比出现增长,其中东北证券净利润同比则大增近 200%。此外,方正证券和海通证券去年净利润同比增幅也高达 118.83% 和 76.57%。

对于业绩大幅增长,东北证券表示,去年该公司加大创新业务投入,大力开展融资融券业务,积极拓展债券业务,及时抓住市场机会做大定向资产管理业务,进一步优化了业务收入及盈利结构,创造了更多边际利润。

在净利润增幅较为落后的三家上市券商中,中信证券、太平洋证券和西部证券,2012 年净利润分别同比下降 66%、55% 和 47%。

经纪业务全线下滑

据沪深交易所的数据统计显示,去年两市 A 股、基金成交金额约为 32 万亿元,同比下降约 25%。

受市场持续低迷影响,去年上市券商经纪业务收入全线下滑。数据显示,19 家上市券商 2012 年的



黄兆隆/整理 彭春霞/制图

在海外,高盛是最为典型的资本中介型券商。在中国,最像高盛的莫过于中信证券和海通证券。

中信证券将业务划分为传统中介业务、资本中介业务和资本业务,放弃了以往经纪、投行、资管等传统业务划分方式,并不断融资来扩大消耗资金的资本中介业务。该公司资本中介业务包括固定收益、权益类交易和融资融券及大宗经纪三种。

目前,中信证券固定收益包括利率及衍生品、信用及衍生品和资产证券化三类,主要利用客户自身对收益率曲线的判断将其转化为一个投资组合;权益类交易则包括股权投资、投资产品和做市交易三类,主要是利用自身的资产负债表作为客户的交易对手,为客户提供各类权益类的资本中介服务;融资融券和大宗经纪主要包括向散户提供的融资融券和提供对冲基金的大宗经纪服务等。

与此类似的是,还有海通证券。海通证券总裁李明山将该公司业务模式归纳为四大转型业务:与套保、套利以及衍生品对接的权益类交易平台;与大宗商品交易、现金管理对接而成的固定收益业务平台;包含报价回购业务、抵押品业务在内的融资融券业务平台;机构客户化以及结构产品化的投资银行业

务平台。

以大资管为核心

在海外,瑞银是典型的财富管理型投行。瑞银业务部门包括全球财富管理及银行部、财富管理北美分部、投资银行部、全球资产管理部等。从收入贡献率和盈利贡献率看,财富管理(全球财富管理和北美财富管理)部门贡献最大,2011 年盈利贡献超过 60%。当年,瑞银进行战略调整,简化投行部门,强化财富管理,投行、资产管理及零售公司银行业务成为围绕财富管理的卫星业务。

在国内,这种模式也有不少学习者,比如国泰君安、兴业证券。未来业务目标是要做成客户的全生命周期业务,比如跟踪客户生命周期阶段特性来提供资产配置的全链条综合金融服务。”国泰君安一位副总裁告诉证券时报记者,还可以根据客户和企业预期收益特征提供资产证券化服务。”

兴业证券的目标也是向财富管理转型。具体来看,兴业证券从四项工作切入,分别是在营业部传统营销流程中嵌入服务流程;加强信息系统建设,开发优理宝财富管理平台;变革组织架构,成立了私人

客户部;扩充投资顾问队伍,提升投资顾问水平,同时提升研究所的研究水平,使研究所为财富管理提供更好的研究支持。

为了实现在这种转型,证券公司还要做的基础工作包括:一是建立客户信息服务的网络和电话信息系统平台;二是利用互联网推动网上业务发展;三是带动经纪业务向全方位财富管理转型。

随着资产管理行业开放,财富管理型的公司将逐渐形成以大资管业务为核心,带动其他部门进行业务协同与优化。

在大资管格局下,证券公司可以综合自身的产品设计能力、研究支持和营业部网络,为客户提供财富管理。对于高端客户,可以提供相关的市场资讯、研究支持、大额交易等;对于普通客户,可以提供满足其风险偏好的理财产品,帮助客户实现资产保值增值的目标。

这种模式下,证券公司还可以利用资产管理业务与投行协同为企业客户提供一站式服务,例如:证券公司的资产管理部为上市公司提供股权质押融资;在投行的并购项目中由资产管理部为并购方企业提供类过桥贷款;企业年金投资范围继续扩大,资产管理部可为企业的年金计划制定更灵活的资产配置计划和风险收益配比。

并重转型。深圳一家中型券商投行业务人士表示,IPO 业务不景气,去年下半年我们开始积极拓展债券一级市场的承销业务和并购业务。”

资管收入普遍减少

统计数据显示,2012 年七成上市券商(剔除国金证券和太平洋证券)的受托客户资产管理业务净收入出现下降。

宏源证券和东吴证券 2012 年实现受托客户资产管理业务净收入 9547.82 万和 1117 万,同比增幅达 150.17% 和 113.02%。其中,宏源证券表示,去年该公司借助银证合作的良好契机,在业内首开银行承兑汇票业务,定向资产管理业务发展迅速,推动了资产管理业务规模的快速增长。

而方正证券、西部证券和光大证券等多家券商 2012 年受托客户资产管理业务净收入均呈下降趋势。其中方正证券该项业务的收入降幅最大,高达 36.39%。

自营业务表现突出

2012 年,除华泰证券外,其余 18 家上市券商的公允价值变动均实现了正收益。19 家上市券商的公允价值变动收益合计为 28.46 亿元。去年,公允价值变动为-3701 万元的华泰证券表示,是衍生品金融工具公允价值变动收益减少所致。

此外,多家上市券商去年的自营表现突出。例如招商证券,年报数据显示,该公司去年的自营业务逆势增长,贡献的营业利润同比增长 163.65%。招商证券表示,自营业务收入大幅增长主要缘于该公司加大了对债券市场的投入,同时积极采用套期保值等工具对冲风险。

业内人士表示,未来直投、场外市场、保险资金投资等业务也将开始为证券公司贡献收入,随着证券公司向创新业务逐步转型,传统业务的业绩贡献占比将会逐步减小,预计未来创新业务收入占比将逐步增大,券商收入来源也将进一步多元化。