

信托资产规模增速拐点隐现

6月末陕国投信托规模已较年初下降7%

证券时报记者 刘雁

随着上市公司半年报披露进入尾声,陕国投、安信信托、爱建信托和中融信托这4家上市信托公司或上市公司旗下信托公司,上半年业绩相继亮相。

除安信信托外,其他3家信托公司上半年业绩均实现高增长。半年报数据也进一步表明信托业的信托资产规模增速面临“拐点”。

整体业绩保持高增长

今年上半年陕国投、中融信托、爱建信托业绩齐头并进。其中,陕国投上半年营业收入为3.59亿元,同比增加74%;净利润为1.85亿元,同比增长80%。

爱建股份在半年报中强调,旗下爱建信托抓住增资和重新登记的有利条件,加大了业务开拓力度,保持了良好发展态势,报告期内实现净利润1.98亿元,同比增幅高达81.41%。其

中,爱建信托为爱建股份带来的手续费及佣金收入为2.27亿元,同比增90.34%。

而从经纬纺机旗下子公司中融信托数据看,中融信托上半年实现主营业务收入26.26亿元,同比增长超过58%;归属于母公司所有者的净利润为10.91亿元,同比增加62.4%。

相比之下,安信信托上半年经营业绩黯淡不少。安信信托半年报显示,今年上半年实现净利润1.1亿元,同比下降1.94%。对此,安信信托解释称,2013年上半年,中国经济增长放缓、银行业经历钱荒风波、房地产政策依旧趋紧,信托业同样面对着业务结构转型艰难、产品平均收益率下滑、流动性危机时有发生等不利形势。

尽管面临种种挑战,整个信托行业上半年依然维持高增长态势。此前,由中国信托业协会公布的二季度末信托公司主要业务数据显示,截至6月末,信托行业资产规模再创新高达9.45万亿元。

资产规模增速放缓

值得注意的是,尽管信托公司整体业绩仍维持增长态势,但信托资产规模增速却不容乐观。中国信托业协会专家理事周小明表示,二季度信托资产规模环比增速有所下降,上半年月度环比增速更是从5.2%下降到0.44%。

而上市信托公司披露的数据,更是证实了行业增速面临“拐点”隐忧。以陕国投为例,今年6月末信托规模为943亿元,较今年年初下降7%;信

托报酬率由2012年的0.50%降至0.46%左右。

国泰君安证券的一份研报表示,上半年陕国投的信托报酬率下降符合此前预期。此前,国泰君安曾发表研报称,随着利率市场化的推进以及“泛资管”时代的市场竞争,2013年~2015年信托行业的收益率呈下降趋势。

随着利率市场化的渐行渐近,信托业仅依靠国家对银行业调控和政策监管所遗漏的融资业务将难以生存,融资型产品的发行也将越来越受到限制。”国泰君安分析师赵湘怀表示。

信托公司	营业收入		净利润		新增信托规模
	金额	同比增速	金额	同比增速	
爱建信托	3.34亿元	181%	2.21亿元	157%	123.76亿元
安信信托	2.17亿元	1.14%	1.1亿元	-1.90%	414.44亿元
陕国投	3.59亿元	74.50%	1.86亿元	80%	109.8亿元
中融信托	26.26亿元	58%	10.9亿元	62%	—

刘雁/制表 翟超/制图

国寿上半年净利润增近七成 寿险市场份额继续领先

中国人寿今日发布的半年报显示,该公司今年上半年实现营业收入2525亿元,同比增长12.1%;归属于母公司股东的净利润162亿元,同比增长68%。

其中,保费收入2008亿元,同比增长8.7%。根据保监会公布的2013年上半年寿险公司保费统计数据计算,上半年中国人寿的市场份额约为30.28%。

32.5%,继续占据寿险市场主导地位。但受宏观经济环境、银行保险监管政策的影响,以及银行理财产品等金融产品冲击,中国人寿银保渠道首年期交保费出现较大幅度的负增长,导致首年期交保费较2012年同期下降11.7%。首年期交保费占首年保费比重由2012年同期的37.43%下降至30.28%。

(杨庆婉)

建信人寿费改新产品暂不突破3.5%利率上限

寿险费率市场化新政实施后,建信人寿于近日签下新产品“福佑一生”两全保险首单。该产品按照3.5%的预定利率设计。

对于下一步费率市场放开后的产品设计的打算,建信人寿总裁赵富高表示,建信人寿还在筹划中国年金、重大疾病险两个产品,但是目前不会考

虑推出更高预定利率的产品。

新的费率政策8月初正式实施后,农银人寿、建信人寿等保险公司就已开始准备推出新产品。赵富高说,各家保险公司都将会推出费改新产品,不排除有突破上限3.5%利率的产品,但建信人寿暂时没有这方面打算。

(杨丽花)

为何券商资管跑输公募私募

证券时报记者 李东亮

券商资管股票型产品今年的整体业绩可谓让人大跌眼镜,不仅大幅跑输公募基金的同类产品,也跑输阳光私募。

截至上周五,券商资管16只公募业绩的股票型产品今年以来收益均值仅2.78%,收益最高的中信卓越成长收益为21.54%,不及创业板指数同期涨幅70.88%的三分之一。

不仅如此,今年以来,股票型公募基金产品平均收益为15.75%;阳光私募平均收益为8.18%。可见股票型公募基金产品和阳光私募业绩整体优于券商资管。

阳光私募和股票型基金业绩可圈可点,大多借到了创业板股票大涨的东风,而多数券商资管产品的失利主要是错过了这一机会。而这完全是因为偶然因素吗?答案是否定的。

规模不经济是券商资管面临的共同问题,影响了券商资管在多板块间

的资产配置,更导致了无法发行专门投资于某一板块的产品。

Wind数据显示,对外公布业绩的16只股票型券商资管产品平均规模仅为2.32亿元,管理资金最多的产品规模不足8亿,最小的规模约4500万元。

一个常识是,只有管理费达到一定规模,机构才有动力在多板块和跨市场方面配置精兵强将,才有可能谈及资产配置。然而,每年平均200万元的管理费,势必打击券商资管产品配置的积极性,这成为券商资管产品错过创业板行情的部分原因。

值得一提的是,公募基金的股票型基金平均业绩可圈可点,专门投资于创业板的产品和成长性股票的产品可謂功不可没。而同质化严重的券商集合资管产品均没有这么多分类。

产生这一现象的原因,也在于渠道受限的券商资管发售产品时一般不强调投向,而是选择较广的投资范围,覆盖投资者的面要广得多,以尽

量保证发行规模。这在某一板块指数大幅上涨时,在一定程度上影响了券商资管的平均业绩。

此外,每年平均仅200万元的管理费也对券商留住核心人才带来制约。人才是证券业的核心资产,其收入也与产品——管理的产品收取的管理费密切相关,同样能力的券商资管产品投资主办人和公募基金经理的收入可谓不在一个重量级上,因此券商资管的核心人才流失成为行业一直解决不了的难题。核心人才缺失,也成为错过创业板难得机会的重要原因之一。

而在创业板指数大涨的今年,券商资管业绩落后阳光私募的原因,则又体现出券商资管的另一个弱项:风控较私募要严得多,而激励机制较阳光私募明显不足。

尽管单只券商资管产品的资金规模和阳光私募相当,但在严格止损等风控方面较私募要严格得多。这就出现一种现象,当投资股价波动较大的

创业板股票时,往往容易出现在低位止损的情况,而最终输给操作更为灵活的阳光私募。

另外,激励机制相对阳光私募不足的券商资管,操作风格一般更为稳健。原因在于,收入一般仅和管理费挂钩,而和产品盈利的关系则比较间接,因此,产品存活下去比博高收益更为重要。这在一定程度上也造成今年创业板指数大涨时,券商资管输给了阳光私募。

东北证券上半年净利增150% 自营业务收入剧增3.5倍

东北证券今日发布的半年报显示,该公司今年上半年实现营业收入9.43亿元,同比增长54.62%;实现归属于上市公司股东净利润约3.1亿元,同比增长约150%。

半年报数据显示,东北证券自营业务收入2.69亿元,同比增长349.23%,占总营业收入的28.5%,仅

次于经纪业务的贡献。

东北证券称,上半年自营业务抓住二级市场阶段性机会,严格执行风险,实行多元化布局,加大债券投资比重,并适时使用套期保值交易工具对冲市场系统性风险,取得了较好的投资收益。

(杨庆婉)

招商银行股份有限公司

2013年度A股配股发行提示性公告

注:如遇重大突发事件影响本次A股配股,联合主承销商及财务顾问将及时公告,修改发行日期。

二、本次A股配股的认购方法

1、A股配股缴款时间

2013年8月28日(T+1日)起至2013年9月3日(T+5日)的上交所正常交易时间,逾期未缴款者视为自动放弃配股认购权。

2、认购缴款方法

A股股东于缴款期内凭本人身份证件、股东账户卡和资金账户卡在股票账户指定交易的营业部通过上海证券交易所交易系统办理配股缴款手续,也可于缴款期内通过网上委托、电话委托等方式通过上海证券交易所交易系统办理配股缴款手续。A股配股代码“700036”,配股价9.29元/股。配股数量的限额为截至股权登记日股东持有A股股数乘以配股比例(0.174),可认购数量不足1股的部分按照精确算法原则取整(股东可通过交易系统查看“招行配股”可配证券余额)。在A股配股缴款期内,股东可多次申报,但申报的配股总数不得超过该股东可配股票数量限额。

3、咨询电话

本次A股配股投资者咨询电话为0755-83077967,0755-83077093,010-5760189。

四、发行人、联合保荐人(联合主承销商)及财务顾问

1、发行人:

招商银行股份有限公司

办公地址:广东省深圳市福田区深南大道7088号

联系人:许世清、吴润兵、任远果、李蕾、刘赞

电话:0755-83198888

传真:0755-83195109

2、联合保荐人(联合主承销商):

中国国际金融有限公司

办公地址:北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层

联系人:文渊、林建华、章林峰、周辰、高书、史善胤、谭汉、边思敏

电话:010-65051666

传真:010-65051555

高盛高华证券有限责任公司

办公地址:北京市西城区金融大街7号英蓝国际金融中心18层1807-1819室

联系人:李星、段爱民、陈亿律、吴佳宏、金雷、戴逸伦、苏秉刚、宋玉林、袁帅、马进

电话:010-62273333

传真:010-62273300

3、财务顾问:

招商证券股份有限公司

办公地址:广东省深圳市福田区益田路江苏大厦A座38-45楼

联系人:罗少波、刘彤、肖迪衡、沈韬、杨蕊、孟祥友、樊耀星

电话:0755-82943666

传真:0755-82943121

特此公告。

发行人:招商银行股份有限公司

联合保荐人(联合主承销商):中国国际金融有限公司

高盛高华证券有限责任公司

财务顾问:招商证券股份有限公司

2013年8月29日

微信银行应将客户体验放首位

——访浦发银行电子银行部总经理丁蔚

证券时报记者 蔡恺

最近一年多时间,各家商业银行纷纷推出微信银行,招行、中信银行、工行、广发银行以及平安银行的微信版银行陆续登场。

近日,浦发银行也推出了以“微理财”为特色的微信银行。

所谓“微信银行”,顾名思义,即是通过腾讯微信作为平台,可办理部分银行业务的电子化银行平台。为何微信银行如今成为银行眼中的香饽饽?未来移动金融将会如何发展?带着这些问题,证券时报记者日前专访了浦发银行电子银行部总经理丁蔚。

应将客户体验放首位

证券时报记者:去年年底以来,已有多家银行推出了微信银行,浦发也参与其中。为何会出现这个趋势?

丁蔚:这些年来,移动互联技术的发展和智能终端的普及正逐渐改变我们的生活习惯。现在大家使用智能手机的时间越来越多,生活正走向指尖化、移动化。因此,移动金融逐渐成为市场的宠儿,而当微信拥有2.4亿活跃用户时,很多银行就意识到它对于移动金融未来的发展至关重要——这个平台上庞大的客户群对于任何一家商业银行来说都是不容忽视的。唯有顺应客户行为偏好的转变,才能更好地创新服务模式,因此,“微信银行”应

NFC盈利非一蹴而就

证券时报记者:浦发银行在今年半年报中定位自己是“移动金融领先银行”,请问近场通信(NFC)手机支付业务是否已出现井喷式发展?

丁蔚:浦发与中国移动从2010年开展合作以来,陆续推出了手机支付联名卡,发卡量达到百万张。今年5月双方又联合推出了国内首个NFC手机支付产品,6月份又联合推出了移动金融2.0标准,可以说双方在新产品研发领域实现了优势互补。

不过,目前手机近场支付业务仍在经历一个市场培育期。因为该生态圈包含了银行、运营商、银行卡组织、手机制造商、商户、个人用户等等,各个市场参与者的资源如何整合,优势如何互补,采用什么商业模式,都需要一段时间去共同实践、探索,并不是一蹴而就的。

丁蔚:我认为,从顺应客户体验角度来说,会向第三种模式发展。银行固然有发展移动金融的强烈诉求,但不能只站在银行的角度来考虑问题。银行发展移动金融,更要顺应客户的诉求和行为偏好进行流程创新,将客户