

逾8000亿元资金亟待盘活

# 五家券商上半年或试点保证金产品

□本报记者 蔡宗琦

全市场逾8000亿元保证金亟待盘活。在信达证券打响第一枪后,大型券商呈群雄逐鹿之势,争取尽快推出保证金管理产品。中国证券报记者获悉,经过交易所的多轮论证,华泰证券、海通证券、银河证券、中信证券、国信证券共5家券商已通过初步评审,最快有望上半年参加试点。

尽管有券商人士认为保证金产品只是给客户赚了一些“盒饭钱”,但信达证券的试点显示,众多投资者认同这一新产品。保证金产品对券商的意义更为重大,它不仅增加对经纪业务客户的黏性,更是证券行业争夺资金话语权的重要一步棋。

### 有望实现双赢

“当初设计这个产品是因为很多客户平时需要挪动资金,把钱从保证金账户转出去买银行、信托等理财产品,其实赚的都是小利。看到这种状况,我们反思:为什么券商不能给客户相关服务?起码可以减少资金搬家的麻烦。”信达证券“现金宝”项目负责人在接受中国证券报记者采访时表示,正是看到存在市场需求,公司在两年前拿出了试点方案。”

点推出的“现金宝”产品只是在收盘后投向银行存款,安全系数高,不影响客户正常交易,而且操作便利,与客户一次签约后便自动交易。”

由于仅有信达证券一家试点,有市场观点将其操作方式称为“信达模式”。该负责人介绍说:信达从一开始就没有把“现金宝”当作一个纯粹的集合理财产品来运作,而是把它当作经纪业务转型的拳头产品,由多个职能部门共同协作设计。我们最主要的目的是希望通过这个产品增加对客户的黏性,帮助经纪业务部门留住客户,也让更多喜欢资金搬家的客户把钱留在保证金账户里。我们不是给客户推销理财产品,否则会有投资者产生抵触情绪”。

多家大型券商向中国证券报记者表示,正在积极推进保证金类管理产品,行业共识是这一品种将为券商和客户带来双赢。“客户的收入远远大于我们的收入。”信达证券负责人透露,对于券商而言,“现金宝”的管理费收入只能覆盖原有的利差收入部分,此前客户的保证金托管在银行账户中,需要交纳一定数额的存管费,而通过“现金宝”产品投资银行存款仅需支付“可以忽略不计”的托管费用,券商成本大大减少;对于投资者而言,

能通过现金宝产品令部分闲置资金投资银行存款以获得更高的收益。“每家券商都有部分保证金沉淀,数量很少变化,以前只能趴在账上吃活期利息,我们将这些资金投资定期存款。”此前,存在证券账户中的保证金对应是年化0.5%的活期利率,通过“现金宝”能获得2.9%的年化利率。

### 大型券商逐鹿

虽然只是赚“盒饭钱”,但据信达证券统计,参与“现金宝”的保证金规模增长迅猛。自3月5日起,“现金宝”由原来的6家营业部推广至信达证券部60多家营业部。在其后的20天内,托管资金规模增长至17亿元,约占信达证券全部80亿元客户保证金的五分之一。对于全市场保证金的规模而言,这仅是九牛一毛。银河证券提供的统计数据显示,截至3月23日,全市场保证金余额大约为8563.86亿元。

“信达证券目前的现金产品只局限于存款类产品,我们递交的试点方案则涵盖了存款、国债等品种,希望在同行试点的基础上取得更高的收益。”某券商董事长透露,交易所在3月份开展了多轮保证金管理产品的方案论证,华泰证券、海通证券、银河证券三

家大型券商顺利通过评审,随后中信证券、国信证券也通过评审,它们最快有望于上半年参加试点。值得关注的是,这五家券商的保证金规模占到全市场保证金的20%以上,这意味着上半年将有近2000亿元的保证金被盘活。

中信证券有关人士透露,公司所递交方案中的保证金投资范围远远超出了银行存款。综合多家券商方案来看,未来试点扩围后的保证金产品不仅有望投资存款、国债,甚至可能投向股权质押式回购等创新类产品。

“我们也准备在第一只产品常规化的基础上,设计推出‘现金宝’二号产品,扩大投资范围。但我们明白,扩大投资范围就会面临相应的风险,需要确保保证金的安全,并且不影响客户正常股票投资。”信达证券相关负责人表示,在追求收益率的同时发生风险不仅在券商集合理财产品中出现过,银行产品也未能避免。即使未来推出更复杂的保证金产品,现金宝依然是“最简单、最不会带来伤害的一个基础服务产品”。

### 争夺资金话语权

分析人士表示,券商热衷盘活保证金,除能获得一定收益外,争夺资金话语权的意义更为重大。

此前,包括海通证券副总裁李迅雷在内,多位券商高管在不同场合表达了对证券行业被理财市场边缘化的担忧,甚至有观点称“券商四处拉客户开户其实是在为银行拉存款”。从实际情况看,由于此前券商挪用保证金等历史原因,在目前的保证金第三方存管制度下,大量未盘活的保证金为博取收益在券商账户和银行账户间来回搬家。银河证券的统计数据显示,3月19日至3月23日的5个交易日内,新股发行减速,但当周不可重复使用的冻结资金依然高达2746亿元,全周保证金呈现净转出态势,5个交易日合计净转出612.49亿元。银河证券分析认为,除股市行情震荡的因素外,更主要的原因是由于新股发行数量减少,参与新股申购的资金流出。

某券商人士表示,虽然目前保证金规模逾8000亿元,但较近2万亿元的历史高峰已减少了一大半,说明券商保证金账户对于投资资金的理财需求而言意义不大。“由于证券行业当年的各种问题,第三方存管是不可逆转的,券商已失去了资金管理的话语权,而推出保证金管理产品能把钱留在保证金账户上,有助于把更多的钱留在股市里。”

## 毛伟王保丰涉嫌内幕交易罪被移送公安机关查处

证监会提示防范“高转送”炒作风险

□本报记者 申屠青南  
实习记者 毛建宇

证监会5日通报毛伟、王保丰涉嫌内幕交易案。毛伟利用相关重组内幕信息交易“江苏宏宝”,情节严重,涉嫌内幕交易罪。证监会于去年7月将该案移送公安机关查处,目前公安机关已侦查终结。王保丰利用相关重组内幕信息交易“ST天龙”,情节严重,涉嫌内幕交易罪,证监会于去年12月将该案移送公安机关查处,主要犯罪嫌疑人已被采取强制措施。

### 毛伟内幕交易逾1500万元

2009年2月至6月期间,江阴市创新石油管件有限公司、江阴德玛斯特钻具有限公司与江苏宏宝集团有限公司、江苏宏宝就重组方案、停牌时机等事宜进行商谈并初步达成意向。2009年7月28日,江苏宏宝发布资产重组暨股票停牌公告。在此过程中,毛伟作为创新石油及德玛斯特的法定代表人兼董事长郑某实际控制的江阴银德投资发展有限公司的员工,多次随同郑某参与重组谈判,知悉内幕信息,利用其控制或实际操作的4个账户,在内幕信息价格敏感期内累计买入188万余股“江苏宏宝”股票,交易金额共计1583万余元,违法所得36万余元。

证监会有关部门负责人表示,上市公司并购重组是内幕交易的高发区,证监会对此过程中的股票异常交易一直以严密监控,一旦发现内幕交易行为,依法坚决查处,一旦达到刑事案件追诉标准,依法移送公安机关查处。

### 王保丰利用投行业务之便

2010年8月初,ST天龙实际控制人将非公开发行股票的初步思路和设想与国都证券投资银行总部董事总经理王保丰进行了沟通和探讨,国都证券相关人员随后向ST天龙提供了发行方案的

## 保监会将追责违规经营险企

□本报记者 丁冰

保监会日前召集部分市场份额较大的财产保险公司,就近半年来险企出现的违规经营和非理性竞争现象提出警示。保监会将向问题突出的重点公司的董事会和总公司发监管函,提出具体监管要求,对于因决策不科学、管理监督不力导致分支机构违法违规、非理性竞争的公司要追究责任。

去年下半年尤其是今年以来,部分市场份额居前的保险公司无

草案。在随后的10月20日及10月26日,王保丰与ST天龙分别签订了《内幕信息保密告知书》及《保密协议》,承诺对ST天龙非公开发行股票事项以及国都证券为ST天龙非公开发行股票提供服务履行保密义务。10月24日至11月3日,王保丰带领国都证券项目组开展非公开发行股票事项的尽职调查工作。11月3日,ST天龙发布停牌公告。1月10日,ST天龙发布公告,披露拟实施非公开发行股票事项的预案。

王保丰通过参与沟通、履行相关职责等,知悉了ST天龙非公开发行这一内幕信息。“赵某”证券账户于2010年10月27日开立,随即于10月28日转入资金500万元。10月29日至11月2日期间,王保丰操作“赵某”账户买入“ST天龙”62万余股,买入金额500万元,股票复牌后,于11月22日至12月21日全部卖出,获利34万余元。

王保丰的行为构成《证券法》第二百零二条所述的“内幕交易”行为,同时涉嫌构成《刑法》第一百八十条所述“内幕交易罪”的情形。

### “高转送”炒作有风险

证监会监控发现,部分具有“高转送”概念的股票近期异常活跃,一些账户尤其是推出“高转送”的上市公司或其控股股东所在地及存在关联关系的账户在年报发布前集中买入相关股票。证监会已对其涉嫌违规的公司行为及典型的异常交易账户立案调查,对内幕交易等违法行为将予以严厉打击。

证监会有关部门负责人提醒投资者,“高转送”实质是股东权益的内部调整,对净资产收益率没有影响。“高转送”后,上市公司股本总数虽然扩大了,但公司股东的权益并不会因此增加。部分投机者炒作“高转送”概念,伺机从事内幕交易等违法违规行为。投资者应注重理性投资,对于出现异常波动的“高转送”股票,不要盲目跟风以防范投资风险,应及时向证监会举报违法违规行为。

## 迎难而上 推进资本市场改革发展

（上接A01版）

中国证券报认为,新股发行改革“牵一发而动全身”,将是一项大工程,要达到政策目标、根治弊端,还需发挥市场各方合力。

对于监管部门来说,要不断改进和完善监管制度,进一步减少行政干预。发行监管应更加专注于信息披露为核心,不断提升信息披露质量,遏制包装和粉饰业绩。取消现行制度中涉及公司价值实质性判断的内容,比如上市公司持续盈利能力等,避免造成误导。要进一步完善规则,推动发行人和市场中中介机构归位尽责,加大对违规行为的惩处力度。

对于发行人而言,最重要的是不得包装和粉饰业绩,如实披露自身财务及非财务情况,向投资者提供真实、可靠、全面的信息。披露的信息不仅要说透“亮点”,也要讲足风险,对自身存在的瑕疵、不确定性或风险要充分揭示和披露,不遮掩不回避不隐瞒,不做夸大性误导性陈述。

为了抑制造假,招股说明书一经申报就应具有法定责任,一经披露具有公开责任,发行人作为信息披露第一责任人,必须始终恪守诚实守信的行为准则。同时,进一步提前新股预先披露时点,实现发行申请受理后即预先披露招股说明书,从而提高透明度,通过公众投资者和社会各界的监督,让包装上市、造假上市者原形毕露。

保荐机构也是重要的“把关人”,要把保护投资者利益与维护

市场监管法规,带头采取违法违规手段冲规模、抢业务,敷衍、纵容甚至鼓励、支持分支机构违法违规经营,加剧了财产保险市场违法违规、非理性竞争等问题。

保监会有关负责人表示,保监会将采取措施进一步加大监管力度。对市场上出现的违法违规非理性竞争行为加大查处力度,坚决采取停业、取消任职资格等手段严厉处罚,同时,加大责任追究,对基层机构违规要上追管理责任直至追究总公司责任。

此外,现阶段新股发行弊端

的形成,除了新股发行体制的原因,还有其他的体制机制原因,以及深刻的社会、文化和历史根源。因此,还需要大力推进其他配套的改革措施。尽快完善退市制度,强化淘汰机制;强化投资者回报,提高上市公司分红比例,改变重融资轻回报的局面;加大惩处力度,让违规成本足够高,才能让“踩大地”之类公司不敢造假。

券商推荐书明确发行人净资产不低于2000万元

# 中小企业私募债发行后资产负债率不得超过75%

□本报记者 朱茵

中小企业私募债发行的一些要素逐步明晰。券商人士透露,正在设计的试点企业发行推荐书中,发行人须为试点区域的、最近一年末净资产不低于2000万元的非上市公司,发债后企业资产负债率不得超过75%,发行利率最

高不超过同期限银行贷款利率的三倍。

券商人士表示,将由地方政府引导推荐企业,由证券公司承担主承销商,经中国证券业协会备案审查,由证券公司主导对接供需,通过登记公司进行托管、登记和清算,由主承销商提供二级托管,希望债券发行后在中国证

券业协会认可的合格投资者之间通过协会设立的中小企业债券代办转让系统进行流通转让。

发行方式将采取非公开发行,由主承销商余额包销,可单独或者集合发债。发行私募债的总额额不得大于企业的自由资产净值,发行后企业的资产负债率不得超过75%,企业最近一年

的可分配利润应足以支付债券一年的利息。试点发行人将在京、沪、津、浙、苏、粤六省市符合工信部、国家统计局、国家发改委、财政部联合发布的《关于印发中小企业划型标准规定的通知》文件要求的中小企业中选择,支持高科技、“三农”或有自主创新能力的企业,规避六大产

能过剩行业。在实际操作中,券商认为房地产开发、投资管理型公司不宜入选。

中小企业私募债大多设计为一年以上。发行利率采用固定或浮动利率,以发行前的一年期上海银行间同业拆借利率为基准,利率最高不超过同期银行贷款利率的三倍。

## 招商银行再次荣获

## 《亚洲银行家》“中国最佳零售银行”大奖



正值招商银行 25 周年华诞之际,招商银行再获殊荣。在最新揭晓的 2011 年《亚洲银行家》零售金融服务卓越大奖评选中,招商银行第四次荣获“中国最佳零售银行”大奖,并再度蝉联“中国最佳零售股份制商业银行”大奖。尤为难能可贵的是,此次招商银行从泛亚太区 29 个国家和地区、逾 180 家银行及金融机构的激烈逐鹿中脱颖而出,成为《亚洲银行家》“零售金融服务卓越大奖”设立以来中国银行业首次跻身泛亚太区综合排名前十的商业银行,成为亚太地区零售银行业的标杆银行。



招商银行丁伟副行长代表招商银行领取了“中国最佳零售银行”、“中国最佳零售股份制商业银行”两个重量级奖项。《亚洲银行家》于 2001 年创立了零售金融服务卓越大奖,目前该奖项已成为亚太地区零售金融领域的标杆奖项。在今年的评选中,招商银行因其在品牌价值、战略清晰度、销售能力、渠道效率、员工技能等方面的突出表现夺得大奖。

### 战略布局领先一步

招商银行零售业务之所以能够脱颖而出,得益于其“早一点、快一点、好一点”的发展战略。早在 2004 年,招商银行就率先提出经营战略转型,大力发展零售银行。

招商银行非常重视客户战略、队伍战略和电子化战略,秉持“因您而变”的理念,从客户需求出发,不断变革和发展,构建了零售业务体系化的竞争优势。招商银行不断完善客户服务体系,形成了包括“一卡通”普卡、金卡、“金葵花”、钻石、私人银行在内的完整的客户分层服务体系;大力开展产品创新,构建了包括财富管理、零售贷款、信用卡、私人银行、电子银行在内的种类丰富、同业领先的零售银行产品体系;紧紧抓住互联网兴起的机遇,大力发展电子银行,通过“水陆+鼠标+拇指”的模式,走出了一条差异化的渠道建设道路,构建了包含网上银行、电话银行、自助银行、手机银行、“i 理财”在内的全方位、立体化的渠道体系;顺应客户理财需求的变化,大力发展财富管理,建立了完整、领先的财富管理体系,致力于为客户提供优质的理财服务,打造中国顶尖的财富管理银行。

### 优质服务打造金字招牌

招商银行长期重视客户服务,把客户视为上帝,致力于为客户提供优质的服务体验。招行不断加强服务创新、优化服务流程、完善服务手段,形成了“因您而变”的服务理念和葵花文化。

在 2011 年中国银行业百佳文明规范示范单位评选中,招商银行入选 12 家,占全国银行网点总数 4% 的规模,赢得了 12% 的获奖占比,获选网点比例在银行业中居首。招行还建立了领先的远程银行渠道,通过电话银行为客户提供 7X24 小时全天候的优质服务。《华尔街日报》评价道,“招商银行在服务质量上击败竞争对手”。

### 持续创新引领发展潮流

创新是招行成长的动力,是招行的生命线,创新求变的精神已经成为招行的企业文化而深入人心。

1995 年招行凭借领先的 IT 信息技术推出“一卡通”,被誉为中国银行卡发展史上的重要里程碑。目前,一卡通累计发卡超过 6000 万张,卡均存款超过 1 万元人民币,远超同业平均水平。1999 年,招行抓住互联网兴起带来的历史机遇,在国内首家全面启动了网上银行——网通,适应了客户足不出户就能快速便捷办理金融业务的需求。目前招商银行电子渠道替代率超过 86%,相当于节省了 3800 多个柜员和 510 个网点,电子渠道交易量、客户活跃度和业务替代率均处于同业领先水平。2002 年,招行基于对中国消费革命趋势的前瞻性判断,推出中国境内首张国际标准双币信用卡,奠定了国内市场领跑者地位。2007 年,招行又针对高净值客户推出顶级金融服务——私人银行,为客户提供以财富管理为核心的专业化一揽子高层次金融服务。2010 年,招商银行面向互联网时代不断壮大的“宅男”“宅女”群体,率先推出网络互动银行“i 理财”。

2010 年,招行顺应移动互联网的快速发展,创新推出手机银行,招行手机银行在苹果 App Store 和谷歌电子市场均位居财务类应用排行榜前列,引领了手机银行新风尚。

### 专业能力提升服务含金量

一直以来,招商银行非常重视队伍建设,打造了一支素质高、业内领先的零售银行专业队伍。在《福布斯》“2010 中国优选理财师全国 50 强”评选中,招商银行有 12 名客户经理入选,以 24% 的占比高居国内金融同业榜首。

在为客户提供财富管理服

务时,招商银行始终坚持以客户为中心的理念,从客户需求出发,利用自身的专业能力、丰富的产品体系和领先的 IT 系统,为客户提供专业化的资产配置方案。

凭借领先的专业能力,招商银行在新兴的私人银行领域建立了市场领先优势。招商银行打造了一支强大的“1+N”专家服务团队,由根植于本土的私人银行客户经理与全球招募的专家投资顾问共同为私人银行客户提供服务。招行专家团队通过“螺旋提升四步工作法”,准确把握市场变化的同时,及时根据客户需求调整财富配置方案,使私人银行服务更加贴合客户的目标,更好地满足客户的需求。