

7月17日A股净流入资金196亿

板块名称	当日合计流入(亿元)	当日合计流出(亿元)	当日净流入(亿元)
有色金属	209.96	91.78	118.17
采掘	116.47	75.66	40.81
医药生物	65.51	53.97	11.55
商业贸易	53.06	43.67	9.39
交通运输	67.56	58.94	8.63
建筑建材	63.68	55.37	8.31
纺织服装	35.19	27.18	8.02
电子元器件	39.79	32.64	7.15
信息设备	30.98	24.22	6.76
钢铁	58.95	52.93	6.02
综合	26.56	23.06	3.50
轻工制造	21.69	18.31	3.38
机械设备	91.28	88.88	2.40
保险	15.21	13.83	1.38
家用电器	15.50	14.23	1.27
旅游酒店	11.34	10.58	0.76
化工	102.61	102.38	0.23
电力	50.26	50.18	0.08
食品饮料	35.39	35.82	-0.43
信息服务	42.72	43.23	-0.51
农林牧渔	27.87	29.95	-2.07
房地产	109.12	113.19	-4.07
汽车	60.74	67.30	-6.56
证券信托	40.22	53.76	-13.54
银行	63.47	78.23	-14.76
合计	1455.12	1259.25	195.87

制表:中信证券

东北证券 首只集合理财今日成立

证券时报记者 桂衍民

东北证券首只集合理财计划——东北证券1号动态优选集合资产管理计划今日正式宣告成立。该集合计划合计份额约6.1亿份,有效参与户数为2903户。

根据此前的公示,东北证券上述集合理财计划为非限定性集合资产管理计划,存续期3年,计划存续期间募集资金规模上限为30亿份,规模上限均含东北证券自有资金投入所持份额。

珠江期货举办 有色金属投资报告会

证券时报记者 秦利

珠江期货主办的“2009清远有色金属投资报告会”日前在清远市举行。报告会上,珠江经济研究所副所长舒阳春教授作了题为《宏观经济与国际金融期货》的报告;珠江期货研究所能源化工研究中心负责人何文雄就《珠江期货特色产业配套服务》,金融期货研究中心负责人左洪江就《美元疲软条件下的铜价走势》,MF曼氏集团邓海涛就《国际铜价走势分析》、香港金融专家、国际波浪大师许光就《国际金属市场回顾与展望》等课题作了报告。

南京证券 开展合规知识竞赛

证券时报记者 李际洲

日前,南京证券举行了合规知识竞赛,并利用电视和视频进行了全程直播。据介绍,本次合规知识竞赛旨在全面贯彻落实中国证监会2008年7月发布的《证券公司合规管理试行规定》,要求南京证券全体员工对自身行为的合规性负责,并在职责范围内对公司合规管理的有效性承担责任,树立合规经营、全员合规、合规从高层做起的理念,倡导和推进合规文化建设,培育全体工作人员的合规意识。

深发展银行 加快区域扩张步伐

日前,深圳发展银行武汉分行已获得监管机构审批,筹备工作正在有序开展,预计将于年底前正式开业。这是深发展时隔六年首次开设省级分行,标志着深发展成功突破资本瓶颈,开始加快区域扩张的步伐。目前,深发展在北京、上海、广州、深圳等19个城市拥有20家分行、280余个网点,全国布局日趋完善。

(郭力)

拼规模 券商理财向银行支付高昂“买路钱”

个别券商营销费率高达2.3%,相当于收取的理财产品三年管理费

证券时报记者 游芸芸

为最大程度扩大旗下集合理财产品销售规模,部分券商不惜以重金拓展银行销售渠道。据了解,今年以来,部分券商集合理财产品的银行销售总费用大幅上调至0.8%,个别券商甚至拿出三年管理费,对银行的综合营销费率高达2.3%。

据介绍,券商集合理财的管理费为券商所得,托管费与认购费则直接归为银行。券商如果通过银行销售,则付给银行的销售费用通常分成两部分:一是一次性销售奖励,行业平均费率水平约为0.2%;一是近两年出现的“存量维护费”,费率大多在0.1%-0.2%。两者总的费用一般在0.3%-0.4%左右。由于券商集合理财通常存续期在3年以上,因此几年下来总的销售费用超过1%,等同或超过券商通常能够收取的年度管理费率。多位券商资产管理部负责人均表示,基本上首年的管理费给出去了,相当于第一年白干。”

近两年,随着券商追逐银行渠道的加剧,部分券商新增了对客户经理的个人奖励,费率在0.45%左右,这使得券商一次性费用冲高至0.8%左右,也就是说当年首发便基本耗尽了第一年管理费。营销费用已逐步向公募基金银行销售费用靠拢。据悉,目前偏股型公募基金首发佣金最高达到1.3%,基本上等同其管理费。

今年上半年,北方某券商发行的集合理财产品以营销综合费用2.3%再次刷新了此前券商的营销费用新高。记者从其公开信息中看到,该产品的管理费率0.8%,这意味着,其营销支出基本耗尽了该产品三年的管理费收入。

高额的付出对集合理财产品的发行规模起了较大的刺激作用。上述费率高达2.3%的产品首发规模相比上半

年集合理财的平均发行规模11亿元,超六成。据了解,另一家北方券商在提高银行渠道销售费率后,仅某家大型国有银行就为其销售超过13亿元,其所有银行销售规模占比超过总规模50%以上,总规模更是超过了大部分上半年成立的集合理财产品首发总规模,足见银行渠道的威力。

某大型券商资管负责人表示,该公司今年下半年的新产品将在银行渠道很下功夫,届时的营销费率可能超过0.8%。业内人士估计,随着集合理财产品数量的增加,券商对银行渠道的争夺无疑将更为激烈;加之一般性银行理财产品如不能投资股市,那么银行原有的部分营销渠道可能空缺,将被被动地提高银行销售费用。按照市场化行为,券商集合理财的银行渠道费用可能小幅提升,而更多的券商将加入到偏高费率的大潮中。

赔本赚吆喝的买卖但凡是个聪明人都会不干,而一直在理财市场规模上处于劣势的券商集合理财不断提高银行销售费率,这背后看重的就是,若舍不得眼前的管理费,将得不到长期利益——业绩报酬。

券商集合理财产品作为一种大众类投资理财产品,自诞生起便和公募基金、信托产品同台竞技。与公募基金动辄上百亿的规模相比,券商集合理财产品的规模相对较小,最多单只产品接近50亿元规模。规模的天壤之别,造成了管理费收入极大不同:券商集合理财每年管理费收入仅数千万,而公募基金动不动就有几亿元的管理费收入。



舍得管理费套取长期业绩提成

记者发现,具有良好业绩背景和投资能力的券商以及旗下经纪业务营销力度较强的券商,通常给予银行的营销费用并不高。首先,具有较好的投资能力和业绩背景的券商占得品牌先机,具有一定的市场认同度。如今年上半年,中信证券旗下一只债券型产品就募资高达40亿元,将其他集合理财产品远远抛下。而一部分旗下经纪业务营销力度较强的券商则主要依靠自身渠道销售,银行渠道销售份额占比仅为20%-30%,相对给予了银行的销售费率也不会太高。营销总费率不超过0.4%。但反之,若自身经纪业务营销能力有限,重点需依赖银行渠

道的券商为了追求更大的发行规模,采取刺激银行营销能力的方法也在情理之中。与此同时,自今年上半年起,券商集合理财发行速度明显加快。今年上半年共成立21只产品,与2007年和2008年两年成立的产品数量相当。发行的井喷态势使得券商对银行渠道的需求量大增。但银行渠道有限,而且与此前发行过产品的券商相比,他们中部分券商可能既无市场口碑又无过往业绩支持,要取得较大规模则难上加难。那么,僧多粥少的局面让券商相互比拼的可能手段就是加大激励力度。舍得拿出一一年甚至几年管理费

来拼规模的券商绝不是只赚吆喝的买卖。券商要套的还是规模背后的一定比例的业绩报酬提成。记者发现,大部分银行销售费率较高的券商均可提取业绩报酬。这意味着,即便几年的管理费都转给银行,券商依然可以通过良好的运作,赚取一定的业绩报酬。根据以往类似产品表现,东方红2号等多只产品曾经单年就获得数亿元的提成,远远超过每年1000万元-4000万元的管理费,这无疑是一块更大的肥肉。(游芸芸)



“一毛钱一个” 大批股民资料遭网上兜售

——股民个人信息泄露源头调查

证券时报记者 万勇

2009年02月26日	江苏省南京市玄武区	00	13252291
2009年02月17日	江苏省南京市鼓楼区	00	15809331
2009年02月11日	江苏省南京市江宁区	00	15382276
2009年03月05日	江苏省南京市雨花台	00	13770383
2009年03月17日	江苏省南京市玄武区	00	13002268
2009年03月10日	江苏省南京市栖霞区	00	13213292
2009年02月26日	江苏省南京市秦淮区	00	13213251
2009年02月23日	江苏省南京市鼓楼区	00	13251331
2009年03月12日	江苏省南京市江宁区	00	13770386
2009年02月20日	江苏省南京市玄武区	00	13251712
2009年03月16日	江苏省南京市白下区	00	13905155
2009年03月14日	江苏省南京市江宁区	00	13251312
2009年03月03日	江苏省南京市雨花台	00	13205153
2009年03月04日	江苏省南京市玄武区	00	13205154
2009年03月04日	江苏省南京市玄武区	00	13205154

图为网上出售的 股民个人信息

只要花一毛钱,股民的姓名、电话、开户营业部、开户日期、资金量等有关资料可尽收囊中。最近互联网上出现了许多兜售股民资料的广告信息,任何人只要通过QQ与卖方商定所需的具体资料、数量及价格,转账完毕后即可得到想要的资料。为了调查了解上述股民资料泄露的源头,证券时报记者近日对此进行了暗访。

想买资料还得趁早

“本周的资料卖完了。”证券时报记者辗转联系上了一个兜售股民资料的卖家黄立(化名),但黄立的答复让记者出乎意料。他向记者表示,新资料都很抢手,一出来就让人买走了。

做我们这行的都很讲诚信,卖过的资料不会再给第二家。”黄立向记者解释说,“对于买家来说,买股民资料的目的主要是开发有效客户,如果客户已经给上一个买家骚扰过了,你再打电话过去效果肯定就差多了。”

黄立提醒记者,如果真想买股民资料还得趁早,最好是提前预约,这样新资料一到就可以分多点份额,而且在价钱上也会得到更多的折扣。据其透露,每周更新的股民资料数量都在万份以上,一个月下来至少可赚万元以上。

在黄立给记者提供的股民资料上,记者惊讶地看到,这份股民资料之详尽——股民开户时间、开户

营业部、家庭住址、手机号码、资金量、当前购买的股票等等,可谓应有尽有。

其实,像黄立这样在通过互联网兜售股民资料的卖家不在少数。记者以“股民资料”为关键词在网上进行搜索后,立即找到上千个相关网页。记者点击进入一个网页后看到,网页上赫然写着“2009年新到全国股民资源、黄金投资者电话号码、开户资料出售,资源每周更新,市场上绝无仅有,绝对真实可靠。每批新资源数量有限,先到先得,售完即止。”

由此看来,网上兜售股民资料已泛滥,而股民资料的泄露也似乎成为了司空见惯的事情。

资料来源三大渠道

那么,如此庞大的股民资料信息是通过何种渠道泄露出来的呢?黄立告诉记者,通常,我们的资料来源主要有三种渠道:一是网站、媒体、培训机构的会员资料。二是电信部门的通话记录。三是部分证券公司营业部、投资公司、各类代理机构的客户资料。”

以黄立的公司为例,其出售的资料分几种类别,每种类别的价钱不一。最低类别的资料只有股民的姓名和电话号码,有的甚至连名字也没有。这些资料主要来自于网站、电台、电视的证券栏目的股民热线。”黄立向记者透露,我们

一方面与网站、电台这些媒体的证券栏目合作,直接把他们的记录要过来。另一方面,我们通过电信部门的人把相关的通话记录弄到,这样也可以收集到相关股民的电话资料。特别是如果能拿到证券公司群发给客户的短信号码记录,那就更有价值了。”

“不过,这些还是比较低级的做法。”黄立表示,“一般情况下,我们更希望的是从证券公司、投资公司和其他投资代理公司那里直接拿到资料,这种资料最有价值。不过,这个难度比较大,需要付出较大的成本。”

当记者问到具体要付出多少成本时,黄立则止住了,他表示,这是商业机密,如果讲出去了,对大家都不好。”

买卖资料均属违法但举证困难

对于上述买卖股民资料的现象,深圳某资深法律人士表示,买卖个人资料均属违法行为,按照法律规定,侵害他人隐私权的,侵权人应当按照因此获得的利益给予赔偿,也可以按照受害人的损失进行赔偿。

不过,该律师同时表示,在判定侵害他人隐私权的问题上举证较为困难。首先,很难举证具体是谁泄露了股民的资料。股民在某处留下联系方式后,相关的资料可能要经过很多环节,任何有机会接触资料的人都可能出卖这些资料,究竟是谁出卖的,较难查到。其次,股民资料被出售后,由于手机号码尚未实施实名制,因此难以追溯拨打股民电话的具体是什么人,且通话内容难以举证。最后,股民也很难向法院或交造成的严重后果,法院主要是对侵犯个人隐私权,而在损失的程度或者具体金额上也很难判定。

律师建议,股民要切实保护好个人隐私,不轻易把相关资料透露给不信任的机构和人,发现问题应及时举报。

高善文: 流动性宽裕局面尚未改变



证券时报记者 吴清梓

日前,安信证券首席经济学家高善文对今年二季度经济数据发表评论称,中国经济已经处于V型右侧的快速恢复过程中,其回升态势显著快于预期;流动性的宽松状态已经进入持续弱化的趋势之中,但全面的转折短期内不会发生。

他表示,二季度的经济数据显示,经济的恢复目前主要受益于大规模的财政刺激逐步发挥作用,去库存化的全面结束以及私人部门的投资需求从冻结状态中逐步恢复;预期在未来几个季度,经济反弹和恢复的势头将得到延续,但财政刺激的影响将逐步递减,并让位于房地产投资的全面回升和出口逐步恢复增长的支持作用。

值得注意的是,从投资的行业构成情况看,目前产能过剩比较严重的一些行业,其固定资产投资增速仍然相对较低,显示了持续的去产能化压力,这进一步增强了经济恢复对房地产投资的依赖性,也凸显了经济在中期内通过结构调整和技术进步来实现转型的必要性和紧迫性。

二季度外汇储备的急剧增加引起了人们对于热钱流入的

关注。高善文认为,这在一定程度上与当前全球金融体系经历的正常化过程有关系,在这一过程中,新兴经济体的汇率普遍出现了升值趋势,并出现了较大规模的资本流入。目前看起来这一正常化过程已经基本结束,考虑到中国目前充沛的流动性供应,热钱大规模流入的可持续性似乎不会很大。

高善文说,由于上半年信贷投放大大超过了所有人的预期,其可持续性也存在一定疑问,在此背景下,看起来央行正在努力通过加大公开市场操作力度回笼资金,并试图以此引导信贷投放逐步回落到更加可以维持的水平。这一努力能否成功,需要密切关注未来几个月的信贷投放数据。

另外,由于央行公开市场操作方面的调整,银行间市场利率水平出现上升;与此同时,在过去一个多月的时间里,商业银行的票据贴现利率也出现了一定程度的抬高,这一变化值得留意。我们目前仍然倾向于认为央行的操作属于“适度宽松”大背景下的微调,并认为票据贴现利率的抬升与该局部市场受到的扰动有关系,因此,这些变化并不意味着大范围的利率水平上升,也不意味着流动性正在发生转折。换句话说,尽管流动性的宽松状态已经进入持续弱化的趋势之中,但全面的转折短期内应该不会发生,目前也没有看到这方面的系统证据。”高善文表示。

金融新闻 热线

全面征集金融机构相关新闻线索。一经采纳并经记者采写见报,将有奖励!

电话:0755-83501747、83501745 邮箱:jgb@zqsb.com