

北京高华：交易额复苏将提升券商业绩

见习记者 许 欣

本报讯 北京高华证券昨日发表研究报告指出,交易额和佣金费率的持续下滑,国内券商的股份今年以来下跌了 26%—50%;但低估值和交易额复苏将带来券商业绩反弹。

对于券商业绩的反弹,北京高华列出了四大原因。首先,A股券商估值接近近期谷底水平,甚至低于悲观假设估值;其次,最近A股估值和自由流通股换手率都接近历史谷底,交易额可能已经触底;第三,宏观政策的潜在放松和三季度末M2增长趋势的改善,有望支持A股交易额复苏;第四,随着佣金费率接近小型券商的盈亏平衡点,佣金费率下滑速度可能减缓。

银河证券与日本岡三证券达成战略协作

证券时报记者 魏曙光

本报讯 昨日,中国银河证券与日本岡三证券株式会社合作备忘录签署仪式在京举行。根据备忘录内容,双方将围绕QFII及QDII业务协作、研究和信息交流、投资产品研发和人才交流等方面展开业务合作。

据了解,日本岡三证券成立于1923年,是岡三证券集团的核心企业。岡三证券2010财年(截至2010年3月末)营业收入为518.63亿日元,总资产为3769.42亿日元。岡三证券是日本证券市场净收益排名第七的券商。

联通将为银河证券客户定制3G移动终端

证券时报记者 于 扬

本报讯 中国银河证券与中国联通昨日正式签署《战略合作协议》与《3G证券交易业务合作协议》,双方将基于中国联通WCDMA 3G网络技术,为证券客户定制具有银河证券“财神通”交易软件的3G移动终端——“玖天财富管理终端机”。

深成ETF成交量急剧放大 资产配置作用凸显

证券时报记者 付建利

本报讯 A股近期探底回升,深成ETF(159903)成为令人瞩目的反弹急先锋。据WIND数据显示,在7月2日至7月21日期间,深成ETF以12.38%的净值增长率位居54只指数基金第一,并以4667万元的日均成交金额位列今年上市的首次新ETF基金成交量之冠,且与其他次新ETF基金拉开较大距离。

据南方基金有关人士介绍,近期,深成ETF二级市场成交量的迅速放大,且保险等机构显著加大了对深成ETF的申购,表明该基金作为资产配置工具的属性,正逐渐获得中小投资者及机构投资者的认同。

建行推出中小企业专属信用卡

证券时报记者 郑晓波

本报讯 昨日,建设银行在温州隆重推出为中小企业打造的专属信用卡——卓越信用卡,这是建行运用先进的个性化制卡工艺为企业形象和信用良好的优质企业提供自主卡面设计的团体专属信用卡。

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@zqsbs.com

银行业下一桶金在县域市场

证券时报记者 唐曜华 罗克关

城镇化的背景下,中国银行业开始认真审视县域市场的潜力。

农业银行三农事业部将该行的历史包袱转化成国际投资者认可的盈利模块;建设银行计划用村镇银行控股公司的形式和100—200家机构的规模,切入县域市场;以招商银行为代表的股份制银行则通过事业部制方式,迅速在一些城镇化初具潜力的区域铺设网点。

对话嘉宾:

陆 磊:华泰联合证券首席经济学家

郭田勇:中央财经大学银行业研究中心主任

杨少伟:招商银行小企业信贷中心总裁

城镇化带来巨大商机

证券时报记者:2003年国有行商业化改革启动时,工、中、建等银行曾主动收缩战线大幅度撤离县域市场,目前县域市场再度吸引建行、汇丰银行等中外大型银行的原因何在?未来5年至10年中国县域经济会给银行业带来怎样的改变?

陆磊:主要原因是城镇化带来的机会。随着中国城镇化进程的延续,原本发达的县域地区居民收入结构会发生相当大的变化,其收入结构也会逐渐从工资收入的结构转变为企业经营收入、投资收入等并存的多元结构,这将给开展县域的个人银行业务提供条件。此外,与城镇化对应的基础设施建设,也会给银行带来不菲的基建融资业务。

郭田勇:银行再度进入县域,主要还是从商业利益来考虑,县域市场发展潜力很大,未来金融资源、金融环境会变得越来越好。过去银行在县域开展业务成本高、利润低,有两方面原

因:一是过去农村资源差,经济发达程度低;二是银行经营管理机制缺乏好的方法,控制不了在县域网点的经营风险。如今银行创新服务模式后再进入县域地区,可能跟农村金融需求情况比较契合,还是有可能从中淘到金子。

杨少伟:县域的小企业数量挺多,以制造业为主,此外还有一些小企业从事农产品加工、纺织业,以及生产工业制品、小商品等。银行可主要做小企业贷款。

县域发展速度会比较快,增速可能超过二、三线城市。县域的发展跟中国经济发展路径也相吻合,中国经济未来发展也不完全靠大企业。

业务模式尚待探索

证券时报记者:从现有的布局情况来看,农行、建行、招行、汇丰等外资行在县域市场均有动作;但工行、中行等国有大行尚无明显动作。为何县域市场战略布局分别这么大?

郭田勇:每家银行有自己的取向判断很正常。县域市场只是一种概念,但这种概念有根据,前景很广阔。各家银行意识到农村市场空间很大,也在创造条件进入,只是各行进入的步骤、方法有差别。目前县域金融业务还没



华泰联合证券首席经济学家陆磊



中央财大银行业研究中心主任郭田勇



招商银行小企业信贷中心总裁杨少伟

“县域地区居民收入结构会逐渐从工资收入的单一结构转变为企业经营收入、投资收入等并存的多元结构,这将给开展县域的个人银行业务提供条件。”

“县域市场的贷款业务具有贷款额度非常小、非常散,差异化程度高的特点,并且大部分没有担保、抵押。因此银行不能把在城市的经营模式简单复制到县域市场。”

“银行需要有选择地切入县域市场。长三角的小企业数量众多,经济活跃度高。此外,这些县域的小企业融资旺盛,银行和它们谈判时拥有更高的议价能力。”

有比较成熟的模式,大家都处在探索过程中。

杨少伟:每个银行有战略方面的考虑,就招行本身来说,进入县域主要专注小企业业务,主要采取小企业专营机构的模式,采取这种模式的银行还比较少。县域小企业很健康,并且比较活跃。小企业的融资需求比较旺盛,由于其融资规模较小,适合专业机构。

事实上,在经济发达地区的县域,早就有很多银行包括国有银行、股份制银行等进驻,银行之间的竞争已很激烈。我们从去年开始全方位开拓长三角的县域市场,目前小企业团队已渗入10多个县域,未来将逐步扩大到全国其他地区。

各家银行在县域市场开拓的侧重点也有所不同,比如汇丰银行发挥其

零售银行外围衍生市场生意火爆

培训、投资建议、增值服务等外包业务走俏

证券时报记者 罗克关

本报讯 证券时报记者日前注意到,随着国内零售银行业务的不断发展,一些围绕银行零售业务的专业服务市场正迅速膨胀。业内人士表示,未来随着中国投资理财市场进一步扩容,此类服务行业的市场空间潜力巨大。

降低成本提升服务

现在零售银行的外围市场主要分三块:一是理财产品销售队伍培训的外包;二是针对客户的信息以及投资建议服务的外包;三是零售银行客户增值服务的外包。“一位不愿具名的股份制银行零售业务负责人近日对记者表示。

该人士称,这些服务行业的兴

起,是零售银行产业链发展的必然结果。这不仅可以降低零售业务的运营成本,对提升客户服务的专业性也有作用。

以一线销售队伍培训外包为例,由于银行渠道搭载的各种金融产品分属不同门类,而且产品轮换非常频繁,所以对于很多基层销售队伍庞大的银行来说,如何根据产品销售周期对一线队伍进行有针对性的轮训是一项非常繁杂的工作。如果销售端专业度不够,客户的体验一定很差,也容易产生一些纠纷。但由于这种培训周期短、变化快,银行专设岗位也不现实,所以找一些专业团队按需要进行轮训,成本控制较好。对于提升客户服务体验,增强客户黏性有很好的效果。”一位业内人士对记者说。

此外,搭建虚拟渠道并提供投资

咨询服务的第三方公司亦因此走俏。

据了解,目前一家颇为知名的理财网站已经与某大型银行合作,为该行客户提供“导购”服务,服务范围在在该行渠道内销售的基金、私募、保险等投资理财产品。这对银行的存量客户来说是增值服务。而且,这也是一种吸引新客户的手段,并慢慢将其培育成为自己的成熟客户。”一家银行零售业务部门市场营销负责人对记者说。

未来发展空间巨大

“由于银行产品同质化比较严重,所以国内零售银行竞争的重点主要在于客户和渠道,其中关键就是服务。和私人银行个性化服务的概念不同,这种服务是标准化的服务,满足

的是中等资产水平客户群体的服务需求。此类客户占据了每一家银行零售存量客户的绝大多数。”前述股份制银行人士说。

业内人士对记者表示,随着中国经济增长模式逐步转向内需消费驱动,未来零售银行的市场空间将进一步扩大,零售客户基数也会不断增长,这就意味着此类专业服务公司未来将面临更大的市场空间。

从广义上来说,基金、私募、保险等金融机构是银行外围市场的组成部分,因为银行在中国金融体系内占据了最多的资源和最大的客户群体。而且从市场的角度来说,如此数量级的客户群体在资讯、投资和商旅等方面需求的不断升级,其衍生出的市场机会非常可观。”一位受访银行人士称。

在全球拥有大量分支机构的优势,主要专注进出口型企业;招行则主要看重为大企业提供原料、经营期在三年以上的小企业。

陆磊:每家银行的资源不同,战略目标不同,所以在具体的操作方式上千差万别。农行的三农事业部是历史形成的状况,当初国有银行收缩战线退出县域市场,唯独农行没退,现在随着二、三线城市逐渐城镇化,县域市场的业务从原来的包袱逐渐转变为一个有潜力的利润增长点;建行的长处在于基础设施建设服务,其在县域市场采取的村镇银行控股公司模式也是一种尝试,但应该集中在一些城镇化比较成熟的市场,才会有好的效果。

银行需要有选择地切入

证券时报记者:县域市场的银行业务特点和一线城市有何不同?这会成为银行业经营模式转变的一个契机?县域市场的增长潜力究竟有多大?

郭田勇:县域市场和一线城市差别,主要在于前者控制风险的机制尚不成熟。县域市场的贷款业务具有贷款额度非常小、非常散,差异化程度高的特点,并且大部分没有担保、抵押(农民土地不能抵押)。这与城市贷款业务以土地、房产抵押为主不同。因此银行不能把在城市的经营模式简单复制到县域市场。

未来中小企业和县域金融是银行业挖掘的两个重点,但这也是两块“难啃的骨头”。随着中国经济结构调整和城镇化推进,县域市场未来增长潜力无疑是巨大的。

杨少伟:调查发现,大城市的企业以服务业和大中型企业为主,由于大城市土地成本较高,制造业、小企业大多分布在县域。大城市的小企业占少数,二线城市也分布了一些小企业,但拥有小企业最多的还是县域城市。

拓展县域市场业务不是银行经营模式转变的全部内容,但它是银行经营模式转变的一个方向。此外,直接融资市场的发展、利率市场化等,都会推动银行转变经营模式。

不是所有的县域市场都会发展得快,银行需要有选择地切入。长三角的小企业数量众多,经济活跃度高。此外,这些县域的小企业融资旺盛,银行和它们谈判时拥有更高的议价能力。

中行深圳地区跨境贸易人民币结算破百亿

本报讯 自跨境贸易人民币结算业务去年启动以来,中国银行深圳分行月均业务量迅速增长。截至日前,中行深圳分行跨境贸易人民币结算业务总量已达100.79亿元,位居深圳市及该行内部系统之首。

(郭 力)

交通银行代销世博贵金属受追捧

本报讯 近日交通银行代销的世博贵金属藏品,以题材特色、文化内涵及黄金保值增值的特性,受到市场欢迎。作为上海世博会商业银行全球合作伙伴,交行是金融系统内唯一一家销售带有世博标记贵金属产品的商业银行。

(刘晓晖)

泰达宏利基金管理有限公司关于旗下基金增加邮储银行为代销机构及参与其费率优惠活动的公告

根据泰达宏利基金管理有限公司(以下简称“本公司”)与中国邮政储蓄银行股份有限公司(以下简称“邮储银行”)签署的基金销售代理协议,自2010年7月27日起,邮储银行在其全国的营业网点向投资者开始代理销售泰达宏利价值优化成长大类专业证券投资基金(代码:162201)、泰达宏利行业精选股票型证券投资基金(代码:162204)、泰达宏利风险预算混合型证券投资基金(代码:162205)。

同时,自2010年7月27日起,泰达宏利价值优化成长大类专业证券投资基金(代码:162201)、泰达宏利行业精选股票型证券投资基金(代码:162204)、泰达宏利风险预算混合型证券投资基金(代码:162205)参加邮储银行的网上交易申购费率优惠活动及定期定额申购费率优惠活动。

自2010年7月27日至2010年12月31日,投资者通过邮储银行网上交易系统申购(不含定期定额自动申购)上述基金产品,其申购费率(含分级费率)享有4折优惠。若享有折扣后

申购费率低于0.6%,则按0.6%执行;若享有折扣前的原申购费率(含分级费率)等于或低于0.6%,则按原费率执行,不再享有费率折扣。

自2010年7月27日起,投资人通过邮储银行成功申请上述基金产品定期定额计划的,其定期定额申购费率享受8折优惠。投资人通过邮储银行办理上述基金定期定额申购计划的,每期最低申购金额为100元,最高申购金额为5000元(含)。具体定期定额及费率优惠业务规则详见邮储银行公告。

投资者可以拨打邮储储蓄银行咨询电话:95580,或登录邮储储蓄银行网站 www.psbc.com 查询。

投资者欲了解以上基金的详细信息,请仔细阅读上述基金的招募说明书及其更新和基金合同等相关法律文件,也可致电本公司客户服务电话400-698-8888(免长话费)或010-66555662,或登录本公司网站 www.mfcteda.com 查询。

特此公告。

泰达宏利基金管理有限公司

2010年7月23日

诺安基金管理有限公司关于增加中原证券为旗下基金代销机构并同时开通定投及转换业务的公告

根据诺安基金管理有限公司(以下简称“本公司”)与中原证券股份有限公司(以下简称“中原证券”)签署的基金销售代理协议,本公司新增中原证券为旗下诺安平衡证券投资基金(基金代码:320001)、诺安货币市场基金(基金代码:320002)、诺安股票证券投资基金(基金代码:320003)、诺安优化收益债券型证券投资基金(基金代码:320004)、诺安价值增长股票证券投资基金(基金代码:320005)、诺安灵活配置混合型证券投资基金(基金代码:320006)、诺安成长股票型证券投资基金(基金代码:320007)、诺安增利债券型证券投资基金(基金代码:A级320008、B级320009)、诺安中证100指数证券投资基金(基金代码:320010)及诺安中小盘精选股票型证券投资基金(基金代码:320011)的代销机构。

自2010年7月26日起,投资者可在中原证券的各营业网点办理上述基金的开户、申购、赎回等业务,进行相关信息查询并享受相应的服务。

为了更好地满足广大投资者的需求,本公司将自2010年7月26日起在中原证券同时开通上述各基金的定期定额投资业务及转换业务。

重要提示:

1.基金定期定额投资业务的申购费率同普通申购费率,投资者在中原证券办理上述基金的定期定额投资业务,每期最低申购金额为人民币100元(含100元)。具体办理的业

务规则和程序请遵循中原证券的规定。
2.基金转换费用的收取方法及业务规则请参见各基金最新的招募说明书及本公司已刊登的上述基金间办理转换业务的相关公告。本公司对基金转换的最低份额起点不设限制,如中原证券有其他规定的,遵循中原证券的规定。

3.诺安增利债券型证券投资基金的A级基金份额与B级基金份额之间不能直接进行转换。

投资者可以通过以下途径咨询有关情况:
1.中原证券股份有限公司
客户服务电话:0371-967218;或前往各营业网点咨询

公司网址:www.cnnew.com
2.诺安基金管理有限公司
客服电话:400-888-8998(免长话费)、0755-83026888
网站:www.lionfund.com.cn

特此公告。

诺安基金管理有限公司

二〇一〇年七月二十三日