

中国信保短期出口信用险承保规模突破千亿美元大关

证券时报记者 徐涛

本报讯 昨日,中国出口信用保险公司总经理王毅在北京披露,截至9月14日,该公司短期出口信用保险的承保规模已达1038.5亿美元,同比增长106.4%。今年,该公司出口信用保险的总承保金额和短期出口信用保险的承保金额,都有可能排到世界官方出口信用机构之首。

王毅介绍,截至今年9月14日,该公司的保险及担保业务共实现承保金额1269.3亿美元。其中,出口信用保险承保金额达到1101.9亿美元,同比增长113.6%;国内贸易信用保险承保金额765.8亿元人民币,同比增长29.3%。

王毅表示,下一阶段,该公司将继续推动外贸发展方式转变,将根据国家产业政策导向,进一步加大对节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等七大战略性新兴产业的承保力度,促进重点行业龙头企业参与国际竞争。同时,继续支持企业大型成套设备出口、开展国际工程承包和海外投资活动,加大对电力、电信、轨道交通、船舶等行业的承保支持力度。

东方证券香港公司下周三开业

证券时报记者 韦小敏

本报讯 记者从东方证券获悉,该公司的全资子公司——东方金融控股(香港)有限公司将于9月22日在香港正式开业,标志着东方证券国际化战略迈出了坚实的第一步。

据悉,东方证券香港公司由东方金融控股(香港)有限公司及其下设的东方证券(香港)有限公司、东方期货(香港)有限公司和东方资产管理(香港)有限公司组成,分别在港经营证券交易、期货及衍生品交易和资产管理业务。

据介绍,开业初期,东方证券香港公司持有证券交易和资产管理两张业务牌照,今后将适时增加期货及衍生品交易、投资银行业务、研究咨询等业务。

光大银行

“绿鞋”全额行使超募28亿

证券时报记者 桂衍民

本报讯 光大银行今日披露,该行首次公开发行A股股票超额配售选择权(或称“绿鞋”)已于2010年9月16日全额行使,超募净额约为27.89亿元。

光大银行A股IPO发行联席保荐人(主承销商)于8月11日按发行价格向投资者超额配售9亿股股票,约占IPO发行初始发行规模的15%,超额配售发行的总配售规模为70亿股,超额配售的股票通过向发行的部分战略投资者延期交付的方式获得,全部面向网上资金申购发行投资者配售。

华润信托旗下127只私募产品8月末仓位增至62.47%

证券时报记者 张伟霖

本报讯 华润信托近日公布的数据显示,该公司旗下私募证券投资基金(即阳光私募基金)8月份仓位水平普遍提高,并主要增持了批发零售业、机械设备仪表以及医药生物制品业,减持了其他制造业。

华润信托表示,随着A股在7月份触底反弹,在华润信托旗下、并纳入中国对冲基金指数统计的127只私募证券投资基金总体上逐步提高了股票仓位。8月末MCRI成分基金的平均股票仓位比7月末时提高了近7个百分点,为62.47%。截至8月末,有70%的基金仓位超过五成,而仓位不到两成的基金占比为18%。

而从调仓方向上看,私募证券投资基金在8月份主要增持了批发零售业、机械设备仪表以及医药生物制品业,减持了其他制造业。截至8月底,私募证券投资基金整体持仓中前五大重仓行业为:机械设备仪表、金融保险业、金属非金属、医药生物制品业以及批发和零售业。

工商银行220亿次债发行完毕

证券时报记者 桂衍民

本报讯 工商银行今日披露,该行于今年9月10日-14日在全国银行间债券市场发行的220亿元人民币次级债券日前已经发行完毕。

鹏华基金斥资2000万购买旗下鹏华环球发现基金

证券时报记者 付建利

本报讯 鹏华基金昨日公告称,鹏华基金将运用2000万自有资金,投资其正在发行的鹏华环球发现证券投资基金。鹏华基金表示,此次认购,是基于长期价值投资理念,为了满足公司自有资金长期稳定增值的需要。

据9家上市证券公司公开数据统计显示

证券业佣金战底线在哪? 0.45‰!

证券时报记者 李骁

见习记者 伍泽琳

本报讯 佣金率下调的底线在哪?从上市证券公司半年报中或可窥得一斑。据9家上市券商公布的数据统计,上半年证券经纪业务全成本佣金率平均为0.454‰。目前市场上出现的0.3‰费率显然跌破了行业全成本佣金率水平。

今年上半年,随着佣金价格愈演愈烈,行业整体佣金率水平大幅下滑,上千家证券营业部出现亏损,证券公司的财务风险亦开始显露。不少证券公司已开始压缩关于提升服务

等方面的支出,严重影响到了刚起步的证券经纪业务转型。为此,监管层拟出台相关规定,要求券商向客户收取的佣金不得低于经纪业务全成本,因而全成本佣金率也一时成为行业关心的数据。

根据上述9家上市证券公司披露的上半年各项业务成本支出,结合这些公司上半年累计成交总额,可算出这9家上市证券公司上半年平均全成本佣金率为0.454‰。其中,最高的东北证券全成本佣金率为0.684‰,最低的兴业证券全成本佣金率为0.307‰。而从目前不断创新低的股票交易佣金率来看,部分证券公

司喊出的佣金率可能已经低于全成本佣金率,属于“赔本赚吆喝”。

深圳某大型非上市券商经纪业务负责人表示,如果计算经纪业务的全部投入,目前该公司的成本佣金率应为0.6‰,但此成本仅仅代表该公司阶段性的大概成本。因为随着人力成本变化、全公司客户资产的变化、市场成交额的变化,各家证券公司的成本也会变化,而且此成本和地区也有很密切的关系。

某大型券商高级券商研究员认为,9家上市券商平均0.454‰全成本佣金率尽管反映出了行业整体的平均成本佣金率,但随着证券公司在提

升客户质量、提高营销水平等方面的投入,此成本佣金率肯定会不断走高。但目前持续下滑的实际股票交易佣金率却呈现相反的方向下降,这势必影响证券公司对于具体业务的投入,尤其是对经纪业务在提升服务上的投入,而这直接关系到当前国内证券经纪业务的转型。

	经纪业务收入(万元)	经纪业务成本(万元)	利润率	全成本佣金率(‰)
长江证券	89282	40362	54.79%	0.437
东北证券	53732	24865	53.72%	0.684
西南证券	40659	19508	52.02%	0.493
海通证券	241717	101168	58.15%	0.441
国金证券	40246	17957	55.38%	0.337
国元证券	62052	20516	66.94%	0.450
广发证券	251320	96746	61.51%	0.560
兴业证券	70577	23543	—	0.307
太平洋	22072	7532	65.87%	0.566

制表:李骁

海航拟增资联讯证券30亿 目标券业十强

证券时报记者 杨冬

本报讯 把小券商联讯证券打造成为券业十强是海航集团的最终目标。据知情人士透露,海航集团计划未来对联讯证券持续增资,近期拟先增资30亿元,用于对外并购及开展创新业务。

对此,联讯证券一位高管表示:“增资计划目前正在进行中,具体增资金额目前还不清楚,但公司未来需要开展融资融券业务,就需要30亿元以上的净资本。”

海航券业野心

2009年6月5日,证监会批准了海航集团子公司海口美兰国际机场有限公司受让北京华远集团所持联讯证券22.33%的股权,此次交易金额为9000万元,海航集团由此成为联讯证券实质性的第一大股东。

不过,由于联讯证券本身资本实力弱小,海航集团的券业野心远不止于此。联讯证券年报资料以及证券业协会的数据显示,截至2009年年末,该券商实收资本仅为1.16亿元;净资本为5.21亿元,在全国券商中仅排名88位。据一位曾经参与海航集团资本规划的人士透露:从去年入主联讯证券开始,海航集团就开始考虑对联讯证券增资,集团领导的意思是,至少先将联讯证券打造成为行业前二十强,最终目标是行业前十。”

经过了长达一年的详细研究,这一增资计划于近期有了实质性进展。据知情人士表示,增资金额已定为30亿元,近期将会完成。另据联讯证券一位高管透露:“公司董事会最近在忙增资的事情。”

事实上,海航集团在更早前就已

表现出对进军券业的强烈兴趣。据悉,2004年上半年,海航集团曾一度与西部证券原大股东陕西省投资管理公司洽谈收购西部证券事宜,但由于种种原因而未果。

做中国的“嘉信理财”

上述曾经参与海航集团资本规划的人士透露:联讯证券的定位是做中国的嘉信理财,即通过不断的对外并购实现超常规发展。”

资料显示,嘉信理财是美国最大的在线折扣证券经纪商,曾经通过不断的对外并购、合营等方式实现了业务规模的迅速膨胀。

上海一位券业研究员认为:“其实国内每家中小券商都想学习嘉信理财的发展模式,但问题是并非每家都有对外并购的实力。”

海航集团近期的增资计划或将给联讯证券带来实现梦想的机会。不过,据联讯证券高管表示:目前并没有合适的收购标的。”

但就目前的业务情况而言,联讯证券在经纪业务发展上“比较有想法”。据知情人士透露:联讯证券的几个高管都是做市场出身的,思路比较活,比如之前给每家营业部设合规岗,这在行业内算是试点,曾获得监管层的表扬;再比如联讯证券很早就通过投资咨询业务增加佣金收入,而很多券商现在才采取这种措施。”

一位投行人士认为,对于联讯证券而言,未来可选择的路并不多,只有依靠大股东实行对外并购。由于海航集团还间接参股了银泰证券,已经达到了“一参一控”的上线,因此未来的券业扩张发展平台只能选择其控股的联讯证券。



再次冲刺IPO 山西证券下周一上会

证券时报记者 桂衍民

本报讯 记者获悉,9月20日(下周一)证监会发审委将对山西证券IPO申请进行审核。此前,山西证券首发申请审核曾被证监会取消,时隔1个多月后再度发起IPO冲刺。若山西证券此次上市成功,国内上市券商将增至15家。

由于此前暂停上会并未公告原因,市场上对此猜测颇多。记者查阅了最新申报材料发现,与前一稿相比,变化不大,重点补充披露了2010年上半年的经营业绩。

山西证券招股说明书(申报稿)和公开数据显示,山西证券近几年保持良好发展势头,经纪业务

净收入增长率近三年行业排名均较靠前,在山西省内市场占有率达40%以上,稳居该省内第一位,网点基本实现全国布局。

据了解,山西证券控股的中德证券成立一年就已完成IPO项目6单,项目家数居合资券商之首。此外,旗下大华期货网点已扩张至11个。

杜绝无效户 券商强化有效户考核

有券商表示,客户账户资金能买一手股票,则不算无效户

证券时报记者 杜妍

见习记者 伍泽琳

本报讯 证券时报近日针对券商梳理空户、无效户的报道受到市场关注。记者了解到,多数大型券商因考核指标看重有效户而非开户数量,空户、无效户数量很少;部分中小券商为防范空户、无效户大量增长,在考核指标中增加了有效户权重。有券商指出,只要客户账户资金能买一手股票,就不算无效户。

大券商看重有效户

目前对于无效户,市场并无统一明确的界定标准。某券商市场部负责人表示:“与中登公司给出的休眠账户的定义不一样,空户和无效户只是行内基于各自的考核标准衍生出来的说法。”

据了解,多数大型券商早在几年前便完成了空户、无效户的初步清理。近两年,多数大型券商考核指标着重于有效户,从源头上预防了空户、无效户的出现。

深圳某大型券商市场部负责人告诉记者,他们早在2008年就已经着手对客

户账户进行规范清理,营业部开户数量不再纳入业绩考核,代之以有效客户率。

经过大面积有力度的清理,空户、无效户已经基本去除,营业部可以将精力投入到对有效客户的服务中去。”该负责人表示,该公司对有效户的界定是从下单第一笔交易开始算起,如果账户不下单,则默认为无效户。

深圳本地的一家大型券商虽然没有对开户进行专项清理,但在逐步将力量放到培育有效资源客户上。对于无效户,营业部不会单方面关闭账户,而是在服务上将之逐步边缘化。与其把时间用在清理无效户上,不如花精力激活不太活跃的账户。”该券商一家营业部负责人告诉记者,对于“无效户”资金量的量化界定,该营业部的标准为1000元以内。

能买100股则算有效

中小券商为避免空户、无效户大量繁衍,在考核指标中增强有效户权重,并对无效户进行“激活”。记者获悉,在对无效户的资金界定上,各家券商仍存

一定分歧。

“一来是出于成本的考量,二来是为了配合公司新的业绩考核制度。”近日调整了开户制度的某中型券商营运总监表示。

据了解,新的业绩考核较以往重视开户质量,为防止客户经理拉客户充数,鼓励开发真正有投资需求的客户,规定若新开户客户一个月内没打入资金将被界定为空户或无效户,但必须在客户经理与客户沟通后,才可能涉及到注销资金账户问题。

某券商江西地区营业部交易部经理向记者解释,如果账户资产没有达到该公司5000元有效户的要求,暂时列为短期无效户。该营业部将有专人跟踪联系,尽量激活其交易量使其达到有效户标准。

深圳一家小型券商营业部后台支持人士表示,其所在营业部没有无效户的说法,5000元以下被称为非零户。“一般而言,只要客户账户里的资金能买一手股票,则不能称为无效户。”该人士解释。

PE掀起二三线城市投资潮

见习记者 胡岩

本报讯 记者昨日从China Venture中国投资年会上获悉,消费和制造概念兴起、转战国内二三线城市已成为VC/PE界新风向。

目前,在TMT(科技、媒体和通信)行业增长放缓的背景下,VC/PE的关注点转移到清洁能源领域。随着中国逐步成为了世界生产要素的定价者,VC/PE又将消费和制造概念推向了金融市场最前台。

昨日,在China Venture中国投资年会上,北极光创投创始人邓锋表示,目前北极光两个大的投资主题都与消费相关,一个是城市化带来的消费服务及消费品,另外一个则是由于中产阶级的兴起带来的对生活质量的重视,新生活方式的变革所产生的消费行业的机会。而红杉资本的主题则与消费无关。从产业的角度,红杉资本今后会更关注于结构的升级换代,产业的转型。

与此同时,目前有很多机构纷

纷将注意力投向国内二三线城市。我们今年上市的两个企业,一家是辽阳的企业,另一家是开封市的企业。一个投行的朋友说宜昌给他们推荐了很多的项目,超过一个亿收入以上的企业还是很多的。在中国的二三线城市确实是酝酿着巨大的机会,像开封这样的城市有很多。”同创业董事长郑伟鹤感慨。

对此,联想投资董事总经理王能光指出,VC/PE首先随着新兴产业群体的发展而发展,后来则受区域的影响很大。例如TMT(科技、媒体和通信)企业主要集中在深圳、广州、上海、北京,除了TMT之外的企业则分布在全国各地,各个方面都有出色的公司,所以大家开始关注这个方面。”

凯旋创投创始合伙人周志雄认为:高科技的企业,一定会在北京、上海、广州这些地方设立机构。如果主要关注TMT领域,那么只要关注以上三个城市足够了,清洁技术则可能会分散一点。”