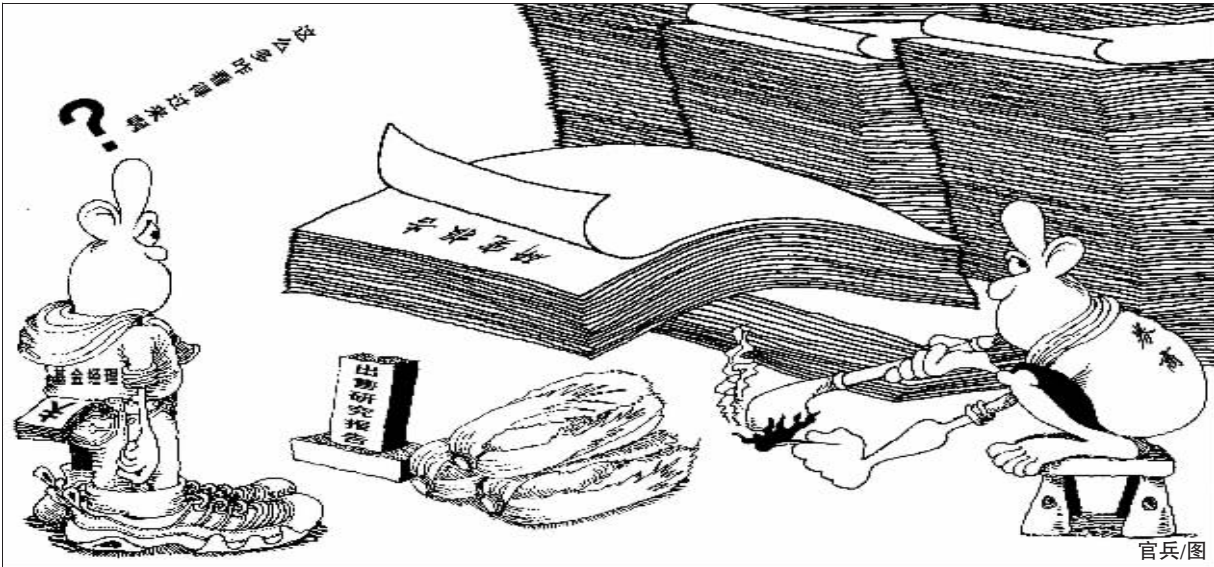


研究所收缩战线改打重点行业牌

一批研究所明年将砍掉现有排名落后的行业研究小组

证券时报记者 黄兆隆



“马太效应”下的卖方研究生态

“卖方研究不好做”已成为业内共识,作为树立券商品牌的部门,衡量研究所成功的标志在于其所能获得的基金分仓收入。不过,这一领域已经凸显资源高度垄断的趋势。

天相顾问统计数据显示,在100多家券商研究所中,2009年基金分仓佣金收入超过2亿元的有13家;超过1亿元的有23家;超过5000万元的只有27家;有30家低于1000万元;有20家收入为零。

上述数据对比反映的是机构投资者对于券商研究地位的认可度。与之相应的,做卖方研究,招牌响不响似乎也就成为招徕客户的利器,而每年一度的卖方研究员评选则俨然已成为衡量各家研究机构江湖地位的

重要指标。

在去年的行业评选中,1000多位机构投资者将票投给了行业排名前十的研究所,没有入围前十的券商研究所得票率不到10%。而在分行业评选中,位列前三甲的研究员得票率占据所有选票的80%以上。

部分研究员面临的尴尬局面在于,若没有入围行业评选,其所写的报告可能会无人问津。这对于强调做品牌的研究所而言,意味着得不到机构投资者给予的分仓。

与热门行业不同的是,冷门行业的研究员如未进入行业前七,就可能面对被淘汰的结局,这将逼迫研究员转型或者必须取得好的行业排名。这就是市场的淘汰机制,所以很多时候

逼迫着你前进或者转型。深圳某大型券商研究所的一位行业分析员表示,资历老一些的研究员在行业积累了大量人脉资源,机构也比较认可,新人们想要出头就比较难。”

在竞争激烈的卖方研究市场里,如何在最大程度上获得买方机构投资者的“欢心”已成为各大行业研究员入行时必须做的功课。但机会总是留给少数人的。对于很多行业研究员来说,未来的发展道路将往何处去是一个时时刻刻都摆在眼前的问题。

(黄兆隆)



马蔚华:银行收费不能 新瓶装老酒”

证券时报记者 张 达

本报讯 招商银行行长马蔚华昨日表示,银行收费要物有所值,把哪些应该收费和哪些不应该收费的告诉客户,同时提高服务质量,提价不能“新瓶装老酒”,应该考虑循序渐进,让消费者接受。

马蔚华是在“第九届中国企业领袖年会”上做上述表示的。他指出,银行要把哪些应该收费,哪些不应该收费都告诉客户,收费以后银行的服务要跟上,要确实让消费者觉得物有所值。



4.57套

房地产调控背景下,银行为内部员工发放福利房贷引发争议。近日,一项针对某商业银行上海分行的调查显示,在该行内部,30-45岁员工人均名下住房4.57套;内部福利贷款人均233万,年利率1.8%,不仅低于央行公布的一年期5.31%贷款利率,甚至还低于一年期2.25%的存款利率,相当于内部“贴息贷款”。

34.3%股权

上周二,据知情人士透露,摩根士丹利所持中金公司34.3%股权转让近日已获中国证监会批准。此次股权受让方除原呼声最高的私募股权公司Kohlberg Kravis Roberts & Co.(简称KKR)和德克萨斯太平洋公司(TPG Capital)外,可能还包括一家中金现有外资股东和另一家外资保险公司。

27万手

上周五,在深圳举办的第六届中国国际期货大会上,中国金融期货交易所总经理朱玉辰透露,截至目前,股指期货市场开户数达到5.6万,每日新增200个客户,整个股指期货市场的资金量已超过200亿。股指期货每天成交量约为27万手,交易额约为2400亿。

11家

近期,券商纷纷加快新设营业部的步伐。中国证监会11月29日公布的《证券机构行政许可申请受理及审核情况公示》显示,11月份,共有国信、东海、大通、长江、财通、国海、华泰、光大、日信、华安、联讯等11家证券公司向证监会提交了新设营业部的申请,比9、10两月申请总数多出2家。

5.84万人

证券营业部加速新设导致国内券商人才告急。证券时报调查显示,截至今年8月,按照全国新增营业部1390家计算,证券行业仅服务于营业部的一线人员一项,至少需要补充人才缺口高达5.84万人。

3成

受信贷政策收紧影响,今年以来大部分券商投行的债券承销业务均出现不同程度的下滑。据不完全统计,今年前11月,券商债券承销总体规模为5334亿元,较上年同期锐减3成以上。

20亿股

今年2月份启动H股上市事宜的重庆农商行已于近期通过港交所上市聆讯,并于11月29日在香港启动招股推介。文件显示,重庆农商行本次拟在港发售20亿股H股,招股区间为每股4.5-6港元,募集资金规模在90-120亿港元之间。香港市场预计,重庆农商行最早将于12月16日正式挂牌上市。

广发证券银行业研究员沐华指出,对于城商行而言,未来如果A股上市通道仍然难以打开,赴港上市可能成为众多城商行考虑的方式之一。

11年

11月29日,经历11年重组后,新的四川信托有限公司在成都举行了成立仪式。此举标志着四川金融结构进一步得到优化完善。新的四川信托注册资本为13亿元人民币,有10家股东,控股股东为著名民企四川宏达集团。

(孙勇整理)

私募不愿做“贵族” 心里没谱报低价

私募机构在参与询价时普遍存在流动性方面的问题

证券时报记者 张 宁

本报讯 统计显示,截至12月2日,共计有47家次的阳光私募机构参与了16只新股的IPO询价,其中有7家次获配。而从询价情况看,多数私募机构的报价在发行机构给出的报价区间下限,表现出私募机构谨慎参与的心态。

对此,有参与询价的私募人士对证券时报记者表示,目前私募在参与询价的过程中,无法做到实地调研,对

被询价公司进行严格的资产和盈利状况调查与分析,更多的是参考券商的报告,尤其是只能依据发行商的报告报价,因此心里并没有底。

这其中,先后被10家保荐机构推荐为各自的询价对象、成为被推荐次数最多的私募机构——江苏瑞华投资共参与了13次询价,仅成功获配帆船股份。江苏瑞华投资也是新股发行改革后,参与询价最为积极的公司。

从各家机构询价时的报价来看,

多数私募机构表现出一种谨慎参与的心态。在47家次的报价中,仅有14家次报价高于最终发行价,多数私募机构的报价处于发行机构给出的报价区间下限。

值得注意的是,以信托产品进行询价的私募仅有广东新价值、北京市星石投资、朱雀投资以及中融信托旗下两只私募产品,而其他私募机构多以自有资金参与申购。上述私募人士认为,这反映出阳光私募机构在参与询价时普遍存在流动性方面的问题。

银行、担保、资信评估三方联手破解银企间信息不对称难题

深圳首创中小企业融资新模式

“评信通”两年为中小企业“输血”过亿

证券时报记者 李东亮

本报讯 日前,“评信通”中小企业一站式融资平台在2010年中国《深圳》国际金融博览会上举行了隆重的贷款签约仪式,中国银行深圳分行、中国建行深圳分行通过“评信通”中小企业一站式融资平台,合计向多家深圳市中小企业发放贷款2500万元。至此,“评信通”已为14家中小企业提供贷款1.42亿元。

据中国人民银行深圳市中心支行副行长崔瑜介绍,深圳市30多万中小企业普遍存在生产规模小和缺乏抵押担保的情况,融资难已成为制约中小企业发展的瓶颈问题。

“评信通”中小企业融资平台正是在此背景下,由中国人民银行深圳市中心支行指导,深圳市信用评级协会、深圳市信用协会共同搭建。

据了解,在中小企业融资市场上,由于信息不对称,中小企业不能顺利从银行融资。业内人士指出,这一问题的实质

是银行不能顺利在市场上获得真正能满足其信贷要求的优质客户。而“评信通”恰能解决银企之间信息不对称难题。

深圳建行小企业经营中心尹小雄主任表示,银企之间确实存在信息不对称,使得银行要付出较高的贷前调查成本。“评信通”平台与银行的现有服务体系具有很强的互补性,有助于银行解决银企之间信息不对称的问题,提高了企业成功融资的概率。

此外,作为一条制度创新的新路,“评信通”对中小企业融资还创造了三项制度创新。

首先,“评信通”实现了贷前风险的代理化。与贷前调查的外包不同,“评信通”的模式中,银行自始至终免费享受评级机构的推荐服务。企业在获得融资前也不用支付任何费用,这种风险代理模式极大地降低了中小企业的融资门槛。

其次,“评信通”实现了审贷模式的“一对多”化。“评信通”的评级机构分析师为企业量身定做融资方案后,经

“评信通”融资平台的项目推荐会直接向深圳地区银行推荐,这种“一对多”的形式,使得企业增加了和银行接触的机会,真正做到了银行共享信贷客户。

再次,“评信通”实现了融资中介服务的专业化。中小企业大多属于家族式经营,财务人员素质偏低,难以顺利配合承担银行完成尽职调查。“评信通”融资平台的项目推荐会直接签订了融资服务合同。

随后,深圳南方资信评估有限公司在“评信通”融资推荐会上向深圳市

再次,“评信通”实现了融资中介服务的专业化。中小企业大多属于家族式经营,财务人员素质偏低,难以顺利配合承担银行完成尽职调查。“评信通”融资平台的项目推荐会直接签订了融资服务合同。

深圳南方资信评估有限公司很快派出分析师前往南岭水泥厂进行了为期两天的实地调研。分析师在获取一手资料后,对项目进行了进一步的深入分析,了解到该公司急需资金投入的项目为节能减排项目,项目投产后每年可从奥地利钢铁联合集团得到690万欧元的补助;同时银行如果向该项目提供融资,符合环保总局、人民银行、银监会三部门提出的绿色信贷政策。

随后,深圳南方资信评估有限公司在“评信通”融资推荐会上向深圳市

东南融通携手微软 打造新一代CRM系统

本报讯 近日,微软公司与东南融通公司联合宣布,双方将在Microsoft Dynamics CRM平台上共同打造新一代客户关系管理(CRM)系统。

该系统将基于微软XRM的理念及技术平台,融合东南融通横跨银行、保险、证券、基金、大型集团企业财务公司等金融行业经验和实施能力,为国内客户在客户管理、营销管理、服务管理、财富管理等方面提供全方位的综合解决方案服务和产品体验。

(盛水)

“评信通”为南岭水泥插上绿色翅膀

——深圳南方资信评估有限公司签订了融资服务合同。

深圳南方资信评估有限公司很快派出分析师前往南岭水泥厂进行了为期两天的实地调研。分析师在获取一手资料后,对项目进行了进一步的深入分析,了解到该公司急需资金投入的项目为节能减排项目,项目投产后每年可从奥地利钢铁联合集团得到690万欧元的补助;同时银行如果向该项目提供融资,符合环保总局、人民银行、银监会三部门提出的绿色信贷政策。

随后,深圳南方资信评估有限公司在“评信通”融资推荐会上向深圳市

60多家中外资银行就湖南省嘉禾县南岭水泥有限公司融资需求做了推荐,当时就有多家银行对此项目表现出了浓厚兴趣。其中反应最为迅速的是东亚银行深圳分行。

东亚银行深圳分行迅速派项目经理和南方资信评估公司的分析师一起赴嘉禾县实地考察评估,在认可纯低温余热发电节能技改项目的可行性之后,东亚银行深圳分行为南岭水泥厂提供了量身定做的融资方案,向该项目提供了3000万人民币的贷款。

在签下贷款协议的那一刻,湖南南岭水泥厂的老总的脸上终于露出了微笑。

(李东亮)