

前 10 月 A+H 股筹资总额 超去年全年六成

证券时报记者 杜 妍

本报讯 中国证监会 12 月 6 日发布的 10 月份证券市场概况统计数据显示,今年前 10 个月,中国境内外筹资合计 8741.21 亿元,超过 2009 年全年 57%。10 月份,中国境内筹资合计 934.13 亿元,同比增长 90%,占境内外总筹资的 90.5%。

股票首发方面,尽管 10 月份 A 股 IPO 筹资仅 252.02 亿元,为今年单月最低额,但同比依然有 24.8% 的增幅。截至 10 月 31 日,A 股 2010 年已筹资 4232.82 亿元,较 2009 年全年的募资总额 1831.38 亿元,大幅增加 131%。H 股发行基本与 2009 年持平,前 10 月已累计筹资 134.59 亿元。

银监会批准 华夏银行非公开发行方案

证券时报记者 唐曜华

本报讯 华夏银行今日公告称,近日收到银监会批复文件,原则同意华夏银行非公开发行方案。该方案还需获得中国证监会核准。

华夏银行此前披露的非公开发行方案显示,该行拟以 11.17 元/股的价格非公开发行 18.59 亿股,其中,首钢总公司认购约 6.91 亿股,国网资产认购约 6.53 亿股,德银卢森堡认购约 5.15 亿股。这三家认购公司均为华夏银行前十大股东或关联公司。

诺安全球黄金基金 今日限量发售

证券时报记者 余子君

本报讯 国内首只黄金基金——诺安全球黄金基金将于今日发行。

诺安基金产品研发中心总监王清介绍,诺安黄金基金主要投资于有实物黄金支持的黄金交易所交易基金,紧密跟踪金价走势,募集上限为 33 亿元人民币,托管银行为工商银行。从投资类型来看,该基金为 FOF 型产品,其中投资于黄金交易所交易基金不低于基金资产的 80%,业绩比较基准为伦敦金收益率,每年最多分红 6 次。

招商上证消费 80ETF 及其联接基金成立

证券时报记者 方 丽

本报讯 刚刚结束募集的招商上证消费 80ETF 及其联接基金宣告成立,其共计募集资金规模为 30.88 亿元。

业内人士表示,招商上证消费 80ETF 将以中证指数公司同招商基金合作编制开发的上证消费 80 指数作为跟踪标的,作为国内第一只专做大消费主题的 ETF 基金,招商基金意欲为投资者提供在“大消费时代”下投资消费板块的有力工具。

国联安旗下 两只基金拟分红

证券时报记者 张 哲

本报讯 今日,国联安基金公司旗下两只基金——国联安稳健基金和国联安优势基金发布分红计划。

公告显示,以 2010 年 12 月 3 日已实现的可分配收益为基准,国联安稳健基金计划按每 10 份基金份额派发红利人民币 4.2 元,国联安优势股票计划按每 10 份基金份额派发红利 1 元。

安信证券获代办股份 转让系统主办券商资格

见习记者 伍泽琳

本报讯 中国证券业协会近日经审核,决定授予安信证券代办股份转让系统主办券商业务资格,可从事业务种类为股份转让业务和股份报价业务。至此,获得该资格的券商增至 41 家。统计发现,今年以来,申银万国共推荐 5 家企业在代办股份转让系统挂牌,国信证券和华泰联合分别推荐 2 家企业挂牌,宏源证券、中信证券、金元证券、中原证券、西部证券和上海证券分别推荐 1 家企业挂牌。

上证指数下行已接近保险公司建仓 A 股成本线

险资看公募脸色 公募等政策基调

证券时报记者 杨 冬

本报讯 2810.95 点!昨日上证综指收盘的点位,距离险资建仓 A 股的成本线仅一步之遥。

天津某财险投资经理无奈地表示:2800 点是今年险资的平均成本线,财险投资部门是一年考核一次,今年所剩的时间已经不多,在目前的市况下,险资参与砸盘肯定是不明智的。”

深圳某寿险投资经理亦对目前的市况较为迷茫,公募基金在等中央经济工作会议的结果,以备战年底冲拉业绩,而我们则在等待公募基金的行动”。

不过,险资坐等基金年底“抬轿”或是一种巨大的冒险行为。深圳一位公募基金经理指出:目前基金短线化操作比较严重,拉升后出货的话,险资肯定没有基金跑得快。”

2800点是险资成本线

在今年跌宕起伏的行情中,险资一直未能较好地把握市场节奏。

据天津某财险投资经理透露:在今年上半年的下跌行情中,在 2800 点附近建仓的险资的期望值比较高,认为该区域会有较大的支撑,但随后股指继续暴跌,很多险资都是在 2800 点

下方才狠心撤退。”

到了今年下半年,股指出现强劲上涨,但遗憾的是,险资的动作同样慢半拍”。

上述投资经理透露:“下半年大家觉得 2800 点附近是个很强的支撑位,很多险资直到 2800 点以上才加进去。综合年初高点和年中低点的仓位,2800 点应该是险企建仓 A 股的平均成本线,只有少数反应比较快的险资建仓 A 股的成本线在 2600 点至 2700 点附近。”

不过,由于今年债券投资的收益丰厚,险企今年前 10 个月的整体投资收益并不算太差。据中国保监会的数据显示,险资前 10 个月投资收益率为 3.97%,年化收益率为 4.76%。

按照规定,险企投资股票的比例不得超过总资产的 20%,其余投资资产大部分是债券和银行存款,就今年前 10 个月的情况看,中长期定期存款、债券以及不动产方面的收益构成了险企的主要投资收益部分,股票投资基本上是亏损或刚刚保本。”深圳某寿险投资经理透露。

以某大型上市险企为例,季报数据显示,该险企今年前三季度投资收益率为 3.65%,而去年同期该数据为 4.71%,投资总收益较去年同期下降近 6%;而 10 月 20 日央行的数据



显示,5 年期定期存款利率为 4.2%。

等待“盟军”反攻

据上述天津财险投资经理透露,目前多数险企的股票仓位在 6 成至 7 成。但在 11 月中旬至今的调整中,险企“甩货砸盘”的迹象并不明显。

现在是加仓不敢,减仓也不敢。目前加息的预期强烈,加仓的风险会

很大;但减仓也来不及了,如果险企集体减仓的话,会促成市场进一步恐慌性下跌,到时损失只会更大,况且财险投资年底要面临考核,大幅减仓更是不可能。”该财险投资经理表示。

深圳某寿险投资经理也表示,虽然寿险股票投资没有年度考核的压力,但目前公募基金已不再砸盘,因此险资减仓的压力变小了一点。

事实上,这些险资都在密切关注公募基金的动向,年底前公募基金可能再次上演的拼业绩行情是他们目前最大的“期望”。

如果中央经济工作会议的结果好于预期,明年的货币和财政政策还较为宽松,公募基金就会快速拉升指数,大家都在等待这种情况的到来。”上述深圳寿险投资经理说。

中行拟在香港发行 不超过 200 亿人民币债券

本报讯 据中国银行董事会决议公告,中国银行拟于 2012 年底前在香港发行总规模不超过 200 亿元人民币的人民币债券。该议案将提交 2011 年 1 月 28 日召开的中行 2011 年第一次临时股东大会审议。(唐曜华)

招商证券开展首个 集合理财“定投”业务

本报讯 日前,证券时报记者从招商证券获悉,为满足广大投资者的理财需求,该公司近期开通集合资产管理计划的定期定额投资业务。由此,招商证券成为业内第一家在集合计划中实现“定期定额”投资方式的券商。首批实现“定投”业务的产品为招商证券“现金牛”和“股票星”两只集合理财计划。(凌峰)

光大银行曲靖分行开业

本报讯 中国光大银行曲靖分行近日开业。该行是光大银行昆明分行辖内首家二级分行,也是光大银行加强机构建设,完善网点布局的又一举措。曲靖分行自今年 2 月 2 日对外试营业以来,结合当地的实际情况,积极为当地提供全方位的金融服务,取得了明显成绩。截至 11 月末,全行总资产近 6 亿元,本外币一般存款余额达 5.9 亿元,贷款余额近 2.5 亿元。(于扬)

中信建投 今年主承销企业债券 17 只

本报讯 统计显示,截至 2010 年 12 月 9 日,中信建投今年主承销企业债券 17 只,同比增长 30.77%,主承销规模达到 480.83 亿元。同时,中信建投还担任了中信银行、华夏银行及贵州商行等银行次级债券的主承销商。(桂衍民)

金元期货成为 中国天然橡胶协会会员

本报讯 日前,中国天然橡胶协会根据协会章程和企业自愿申请,经审核并报农业部备案,吸纳金元期货经纪有限公司作为中国天然橡胶协会新会员。据悉,金元期货是中国天然橡胶协会成立以来吸纳的第一家期货公司性质协会的协会会员。(凌峰)

贴现利率 30 天涨 50%创二年新高

目前 6 个月票据直贴年化利率最高已达 7%,大多数银行信贷额度告罄

证券时报记者 罗克关

本报讯 11 月末一路飙涨的票据贴现利率在 12 月上旬再创新高。据中国票据网的统计报价数据,昨日国内 6 个月大额票据月直贴利率达 5.4%,较 11 月初涨幅超过 50%。其中,部分大行的 6 个月期票据月直贴利率已经超过 5.8%,年化利率高达 7%,创近二年来的新高。

昨日,证券时报记者从多家大行了解到,由于目前一线信贷额度已经基本告罄,在 11 月初还仅有 3.52% 的票据月直贴利率,在 11 月底创下

两年以来的新高 5.18% 之后一路上涨,截至昨日月直贴利率又升至 5.4% 的水平,短短三十天内升幅超过一半,亦创二年来新高。与此同时,目前部分大行 6 个月期的票据月直贴利率则已经超过 5.8%。

目前我们已经没有贷款额度了,无论是总行还是监管口径都要求必须守住信贷投放的红线,所以 7% 的直贴利率还会往上涨。”一家国有大行广东省分行票据中心负责人对记者称。多家银行票据业务负责人认为,按照目前资金面的紧张程度,票据直贴利率在下半月涨到

2007 年末 8%~9% 的水平,并不是没有可能。

记者注意到,相比现行半年期 5.1% 的贷款基准利率,7% 的票据直贴利率已经较前者上浮接近 40%。部分银行人士表示,目前票据贴现之外的贷款利率也较 11 月底进一步上浮,上浮空间在 50% 以上。即便这样,票据仍然非常抢手,企业对其目前的价格没有什么犹豫,毕竟年内能够拿到钱就已经不错了。”某大型股份行广州分行副行长对记者说。

自央行 11 月中上旬两次上调存款准备金以来,银行信贷投放异常凶

猛,势头在本月初已经得到遏制。据记者了解,目前大行普遍受到监管年度信贷计划的约束,股份行则主要受制于贷存比和信贷额度的双重约束,特别是部分被实施差别准备金率的银行。这导致票据直贴利率在 11 月中下旬以来迅速拉升,11 月末 5.2% 的直贴利率已经创下 2008 年 10 月份以来(即央行启动本轮宽松货币政策以来)的最高点,和 2008 年 7-8 月份(即上一轮紧缩货币政策末期)水平基本相当,当前 7% 的直贴利率更是回到 2007 年末上一轮紧缩政策最严厉期间的水平。

研究能力强还得吆喝功夫好

券商研究所销售团队谋扩容

证券时报记者 黄兆隆

本报讯 在竞争日益激烈的卖方研究领域里,销售与研究并重蔚然成风。日前,据证券时报记者了解,包括申银万国、安信证券、方正证券在内的多家券商已计划在年底前扩张机构销售队伍,推进销售精细化服务。

搭建高素质销售队伍

虽然校园招聘渐入尾声,券商网罗人才的战争却并未结束,其中,对于机构销售人才的争夺日渐激烈。

日前,申银万国研究所发布招聘信息,其招聘重点是机构销售经理岗位,条件包括:硕士及以上学历,良好的经济、管理、金融等方面的知识背景,具备对证券投资和研究的分析、理解和判断能力;有志于顾问式金融产品销售和高端投资机构的专业关系维护,具有较强的人际沟通和语言表达能力;对机构投资者投资决策、投资策划有一定的理解力;拥有证券销售、研究和投资经历的人士优先考虑;能熟练使用英语等主要语种开展专业推介和日常沟通工作。

有意思的是,该条件与招聘研究员的标准基本一致。要求高是因为我们做的是精细化分工模式,每一位销售经理负责的对象数量都是按标

对服务业而言,销售的重要性永远不能被轻视。目前证券行业盛行的做法是,将销售和研究列为两个不同的部门,基于研究水平之上的精细化销售服务,已成为未来卖方研究机构决胜的关键因素。

在行业评价中,一批基金公司已经把销售服务放到了选择卖方研究所第一位置。基金经理最关心的永远都是净值,在他们看来,券商的销售卖的是有价值的观点和信息,而不是人情公关。

准准备的。”申银万国相关人士表示。这种高标准在业内并不多见。据了解,部分中小券商每一个销售员需要负责的基金公司多达十几家,而申万的销售员只负责 3 至 4 家,花在每一家对口服务上的时间更多,服务更精细化、专业性更强。

销售人员要看懂研究员的分析报告,才能再向机构投资者解读并销售研究报告。”上海某大型券商研究所负责人表示,在精细化服务的未来,对销售经理素质的要求只会越来越高。”

事实上,培养高素质的销售队伍也正逐渐被行业所接受。安信证券、方正证券等券商在近期的招聘中均强调要引进高学历和丰富经验的后备人员,并看重这些条件;较强的研究功底和口头表达能力,具备快速阅读能力、逻辑分析能力,市场敏感性

较强。应聘者一旦被录用,其待遇将优于同等级别的研究员。

以精细化服务决胜未来

对服务业而言,销售的重要性永远不能被轻视。目前证券行业盛行的做法是,将销售和研究列为两个不同的部门,基于研究水平之上的精细化销售服务,已成为未来卖方研究机构决胜的关键因素。

在此之下,如何保障研究成果最大程度向销售转化,成为卖方研究机构销售人员共同面临的问题。

除了报告发送、会议交流、电话推介、有效路演、CALL-IN 电话会议外,销售人员还需要特别针对机构客户做个性化服务,包括提示客户、说

服客户到启发客户的服务阶梯。”武汉某大型券商研究所负责人表示,通过精细化的服务,让客户感受到你的服务和关怀,让客户了解你和你所在机构的观点,机构要的是向导,标签分类服务越全面,越能在有限的时间里为客户提供最多的有用信息。”

事实上,在行业评价中,部分基金公司已经把销售服务放到了选择卖方研究所第一位置。基金经理最关心的永远都是净值,在他们看来,券商的销售卖的是有价值的观点和信息,而不是人情公关。

研究价值被市场认可,向销售转化,需要研究团队和销售团队进行配合,”上海一家大型券商研究所负责人表示,未来,研究所必须坚持研究方法创新和销售服务提升并举。”

以申银万国为例,该公司所做的不仅仅是研究范围的全覆盖,还包括销售服务的全覆盖。在同行仍然着力争抢公募基金之时,申万的销售和服务触角伸到了 QFII、保险、私募机构乃至其他券商资产管理部门,确保其市场影响力达到所有类别主流机构。

决胜卖方研究 系列报道之一