

中国银行 完成 76 亿 H 股配股

见习记者 邱晨

本报讯 中国银行今日公告称,该公司 H 股配股发行已于 12 月 3 日结束,其 H 股股东按照 10:1 比例配售,本次配股 H 股可配股份及实际配股股份数量均为 76.02 亿股。

公告显示,截至 12 月 3 日,该公司 H 股股东实际认购股份为 75.3 亿股,占 H 股可配股份数量 99.1%;额外 H 股配股申请中实际可配股份数量为 6838 万股,认购股份共计 226.77 亿股。H 股配股有效认购和额外有效认购共计 302.1 亿股,占 H 股可配股份数量的 397.4%。H 股发行超额认购率为 297.4%。本次 A 股配股发行与 H 股配股发行的募集资金总额分别为人民币 417 亿元及港币 208 亿元。

又讯 中国银行今日公告称,该公司中行转债转股价格由 3.78 元/股调整为 3.74 元/股。同时,将于 12 月 13 日、14 日和 15 日暂停转股,并于 12 月 16 日起恢复。

保监会明年将加大 保险中介业务查处力度

证券时报记者 徐涛

本报讯 日前,中国保监会向长安责任保险公司发出监管函,要求该公司进行全面综合性整改。保监会有关部门负责人表示,2011 年将进一步加大保险中介业务查处力度,进一步严厉打击中介业务违法违规行为。

据介绍,今年上半年,在保险中介业务检查中,保监会发现长安责任北京分公司存在诸多严重问题,包括:通过虚构中介业务,虚增业务管理费等手段,套取资金 257.55 万元;委托不具有合法资格的机构,从事保险销售活动;涉嫌偷逃税款和伪造印章等。保监会在监管函中要求,公司要严格按照相关制度进行责任追究,做到责任到人、处理到位,涉嫌违法犯罪的,坚决移送司法机关。要在 12 月 31 日前,向保监会提交关于整改落实及责任追究情况的专门报告。

保监会有关部门负责人表示,2011 年中国保监会将进一步加大保险中介业务查处力度,进一步严厉打击中介业务违法违规行为,对保险公司利用中介业务非法套取资金等行为,将依法严肃查处,并向司法机关移送。具体检查实施方案将于近期完成。

中信证券股票精选 日前成立

证券时报记者 于扬

本报讯 中信证券股票精选集合资产管理计划日前正式成立,成立份额 35.08 亿份。该产品成立后的前三个月为封闭期,投资者可在封闭期后的每个工作日办理参与、退出业务。该产品权益类资产和固定收益类资产的投资比例均为 0-95%。

永隆银行澳门分行开业

证券时报记者 罗克安

本报讯 招商银行子公司永隆银行澳门分行日前正式开业。招行表示,未来永隆澳门分行将与母行招商银行致力于建立一体化的跨境金融服务平台,协助工商企业资金融通,并为中小企业及个人客户提供便捷及切合所需的银行服务和产品。

卖方研究亲民化 券商研究改打实战牌

研究所营销中更加注重个股研究、做技术分析、大量荐股

证券时报记者 黄兆隆

今年以来,一批券商重新调整了旗下研究所研究方向,与注重基本面分析的传统研究风格不同,如今更加“亲民化”——注重技术分析和个股收益回报。与此相对应,券商研究所人才储备战略也发生了改变,更加青睐有相关产业从业背景的专业人才。

把握住市场兴奋点

要想在注重人脉、资历的卖方研究评选中,杀出重围获得第一名并不简单。但也有例外,从分析师评选行业单项第一名的颗粒无收,到斩获两个行业第一名以及另有 5 名分析师进入前三甲,国信证券研究所才花了一年时间。

在业内人士看来,该公司研究所研究水平较去年大幅提升。更令业内人士感兴趣的是,该公司研究思路正在发生转变。

他们报告里技术层面上的分析更多,跟踪、推荐的股票也都能把握住市场的兴奋点。”深圳某大型国有基金公司投研部负责人表示,比较能把握机构投资者的心态,在服务上很贴切市场偏好。”

相较传统注重基本面分析的研究风格,重个股研究、做技术分析、大量荐股也在研究所领域找到了市场。在很多像国信证券一样抽佣经纪业务负责人接掌研究所的券商所发布的报告里都能找到类似风格转换。

注重个股研究

对基金公司而言,考察卖方分析师时,最看重的是其研究能力、研究逻辑以及研究成果,比如对上市公司理解的深度、个股涨幅等因素。在此背景下,除研究风格转换外,部分研究所对研究员的考核也在发生变化。

必须要求研究员一年所荐的股票能够有几只给客户带来丰厚回报,说白了就是要让客户对服务满意,而不在于宏观评判的权威或者报告研究思路的学术化、专业化。”某大型国有券商研究所负责人表示,这种以收益回报为前提的考核驱动下,整个研究战略上并不会有什么行业集中偏好,更倾向于对个股的研究。”

在这种驱动力下,部分卖方分析

师所提供的服务也日渐贴近机构,比如,分析师联合机构投资者对上市公司进行调研,对研究报告做主动营销。

研究员不仅是报告的制作者,也是报告的营销者。让客户投资更加有针对性,是研究员的重要任务。”上述深圳大型国有券商研究所负责人表示。

青睐有产业背景人才

事实上,随着上述研究风格的转变,券商研究所人才储备战略也发生了改变。不少券商研究所从自我培养行业研究员发展为从企业中寻找优秀人才。

在业内人士看来,来自于企业的研究员因为精通行业和企业运营,更能把握行业的变化,对个股也把握得比较好。例如,今年获得《新财富》电力设备和新能源研究领域第一名的安信证券研究员黄守宏在电力行业便有超过 10 年的工作经历。而在东方证券研究所里,从事通信研究的周军曾在中国电信任职;从事电子元器件研究的童卓曾任蓝盾信息安全技术股份有限公司副总经理和长沙畅想信息科技发展有限公司总经理;从事汽车行业研究的秦绪文来自上海通用。

他们共同背景便是对企业的运作流程有详细了解,对行业、消费者行为和新产品推出后市场的反应有比较理性的认识,在进行相关研究分析时得心应手,较研究所自我培养的研究员更有“实战”经验。



CFP/供图

决胜卖方研究系列报道(二)

香港本土券商内地搵食记

见习记者 伍泽琳

我们公司的客户中,来自内地的客户今年年初只有 5%,目前已增至 25%。”香港某本地券商副总裁蔡先生表示。

据介绍,近两年内地投资者到香港开户的人数每年递增,今年尤为明显。香港券商认为内地市场将是未来业务最重要的增长点。为了吸引内地客,香港券商纷纷在内地设立办事处,而在离深圳较近的屯门、上水设立网点也成为一种热潮。

深港连接点揽客

为克服不能直接到内地给投资者办理开户的政策限制,蔡先生所在公司也尽量利用网点布局优势吸引内地投资者到距离深圳较近的香港屯门、上水等地开户。我们尽量在深港连接点设立营业部,有些营业部走西部通道半小时就可到达。”在屯门、上水附近设立营业部已经成为众多香港券商吸引内地客的武器之一。

记者在该券商的宣传手册上看到,在

香港上水、屯门、沙田等地的营业部用醒目的红色水笔圈了起来。这些都是我们目前的要塞。”蔡先生指着地图说,香港上水离深圳罗湖仅 10 多分钟路程,内地投资者往返开户均能在一天内完成。今年以来,到上水营业部开户的内地客户人数至少比去年增加了五成。”

蔡先生表示,他用了半年时间考察了内地市场,发现深圳、上海等地的投资者对香港市场认同度比较高。为了积极拓展内地业务,他所在公司的深圳、上海两地办事处年内相继开张,并决定在近期扩大规模。明年初某香港老牌券商也要在深圳和上海设立办事处。目前我们深圳分公司已有 10 多人,我们计划年内招聘数位有国际投资视野的专业人士为内地投资者讲解港股的投资知识,以应对未来的市场竞争。”

蔡先生注意到今年内地客户投资风格的变化。他说,与过去对廉价股情有独钟不同,今年来内地客户打新热情高涨。与内地市场不同,在香港市

场投资者可以通过股票融资扩大认购额度,大幅提高新股中签率。”

中资券商带来增量客户

内地券商在香港设立的子公司凭借其母公司的资本实力以及客户资源支持,成功抢滩香港市场,我认为这是好事。”蔡先生说,许多内地投资者通过在港中资券商这个窗口,了解香港市场进而了解香港本土券商。

据了解,一些内地投资者把在港中资券商当成“跳板”,在熟悉了香港市场规则后开始青睐香港本土券商。我们拥有本土的研究分析团队以及优惠的佣金费率,正所谓原汁原味嘛。”蔡先生说。

除中资券商以及本土中资券商外,香港还有 400 多家小型券商,有的迷你”型券商只有 100 多位客户。”蔡先生表示,香港市场竞争已经白热化,不少香港同行早在 5 年前就对内地市场垂涎三尺,但碍于政策限制而拓展缓慢。

券商自营资管提前布局 应对 CPI 创新高

有券商表示,暂时不会改变投资策略

见习记者 伍泽琳

本报讯 11 月份 CPI 高达 5.1%,创下近 28 个月新高。在通胀压力与加息预期下,券商自营和资管部门的反应仍较为平静。其中,部分券商自营和资管部门负责人表示,市场已提前消化了紧缩政策预期,投资策略暂时不会改变。

我们并没有太多的担心,管理层维稳意图很明显。”深圳某券商自营部门负责人表示,上周五,市场上就传出 11 月 CPI 或会冲高至 5.1%。我们因此早有心理准备,上周只调整了部分仓位。”

某上市券商资管部门负责人认为,尽管 CPI 创出新高,通胀压力较大,但央行在该数据出炉前一天就宣布提高存款准备金率 0.5 个百分点,

这明显是针对高企的 CPI 数字。这也表明管理层已预计到 11 月份 CPI 数据会超出预期,所以提前对冲市场波动性。

有市场人士认为,央行选择 CPI 数据公布前提高存款准备金率,暂时缓解了加息压力,不是加息而是调存款准备金,这比我们想象温和得多。”某大型券商自营部门负责人表示。

在紧缩的政策环境下市场没有太大的机会,我们认为从日前召开的中央经济工作会议中,将能归纳出明年政策重点支持的行业,或许能成为新投资方向。”某中型券商资管部总经理表示,暂时不会因为市场流动性收紧以及加息预期而改变目前的投资策略。他说,会比以前谨慎,但不能过度“防备”加息而减仓或空仓。”

打造具备强悍战斗力的投顾团队

——走进广发证券中山小榄证券营业部

优秀的投资顾问如何向客户提供最佳的服务?走进广发证券中山小榄证券营业部你可以找到答案。股民时常可以发现这样的场景:在投资者专栏、投资者园地、现场广播、现场视频播放机以及客户短信中,随处可见投资顾问小组成员的工作成果,他们不但简化报告投研内容,而且使报告不再“深不可测”,取而代之的是通俗易懂,令客户更易理解。

这种“贴心”的服务只是这家营业部的投顾团队日常在对客户“嘘寒问暖”的一个缩影。

细心的人可能会发现,这个投顾团队每天都积极奔走走在客户当中,为客户“量身定制”《短期投资策略》。该策略基于广发证券金管家强大的资讯平台,由投资顾问小组组长带领组员积极研究市场趋势,分析重点个股,深入做好和客户的沟通工作,充分把握好获利或止损机会。

这个极具战斗力的投顾团队在投资者教育内容与形式方面也取得了丰硕的成果:共策划举办了 20 多场投资者教育活动,培训投资者多达 4000 人次,创下中山地区证券营业部该项纪录之最,他们也精心布置场地,热情接待客户,活动结束后了还耐心解答客户的种种问题。他们还制作出了多款精致的演示文档,包括《股票入门知识》、《投资者风险教育》、《教你读报告》、《期货基础知识》、《系统操作演示》、《融资融券业务知识》、《技术分析》、《套利知识》等等。

值得一提的是,投顾小组的组长是一位资深分析师,有多年的证券从业经验,在平日制定营业部的投资策略之外,还担任社会各界的邀请担任过 10 多场投资者教育活动的讲师,培训投资者超过 5000 多人。此外,该营业部在职工工全部具

备证券从业人员资格证书,其中多人获得投资咨询资格和期货 IB 业务资格。营业部内凝聚了一批资深的高级客户经理,秉承广发证券“知识图强,求实奉献”理念,并在客服过程中分工明确:部分紧紧围绕为中小投资者提供标准化服务,部分为高端客户提供个性化服务,另外的为投资者提供增值服务,为投资者提供全方位、多层次、专业化、个性化的咨询服务。

在所获荣誉方面,该营业部多次获得广发证券“先进集体”、“业绩进步奖”、“优秀客服团队”等称号,客户数量、资产规模、股票基金交易额在广东地区名列前茅。同时做到了证券经纪业务从“传统交易型”向“投资理财型”的转变,打造出了一支在中山地区有激情、有专业、具备强悍战斗力的投资理财顾问队伍,为营业部在市场竞争中打下

坚实基础。

该营业部还狠抓风险,合规经营从来没有放松过。为了防范各种可能存在的经营风险,保障客户的合法权益,该营业部根据监管部门和公司的有关要求建立了完善的风险防范机制,通过严格而健全的规章制度与操作程序,确保客户保证金、股票与证券交易的保密性与安全性。

在硬件方面,该营业部面积达到 3000 多平方米,拥有先进的软硬件设施及环境优良的大户室 50 余间,并全部配置最先进的电脑设备;中户区能同时容纳 300 多人同时交易,近 800 平方米的交易大厅配备了行情自助委托电脑 80 余台。

该营业部的交易品种齐全,业务范围涵盖深沪 A 股、深沪 B 股、债券、基金、权证、新股认购、代办股份转让(三板)、期货 IB 和融资融券等。(CIS)



风采展示专栏(一)

广发证券 GF SECURITIES 明星证券营业部