

## 中国太保 35亿股限售股 27日解禁

证券时报记者 杨冬

**本报讯** 中国太保今日公告称,该公司35.27亿股限售股将于12月27日解禁上市,本次上市流通的限售股全部为该公司A股上市前已发行股份,由华宝投资、中能集团、上海国有资产经营公司、宝钢集团等公司持有。

## 浦发银行与硅谷银行 拟成立合资银行

证券时报记者 杨冬

**本报讯** 浦发银行今日公告称,该行已于12月18日与美国硅谷银行签署了《发起人协议》,拟在中国设立一家合资银行,该协议尚待中国和美国监管机构的审批。公告显示,如果双方所商谈的条款获得相关监管部门批准,硅谷银行将出资不超过5亿元人民币,并持有合资银行不超过50%的股权。

## 工商银行 完成私有化工银亚洲

证券时报记者 杨冬

**本报讯** 工商银行今日发布H股公告称,香港高等法院已经批准了工商银行私有化工银亚洲有限公司的协议安排,工银亚洲00349.HK已于昨日上午九点半撤销上市地位。

## 民生银行 向民生金融租赁授信 50亿

证券时报记者 杨冬

**本报讯** 民生银行今日公告称,该行董事会已表决通过了向民生金融租赁授信50亿元的议案,该项授信期限为1年,将用于同业拆借、同业借款、应收租赁款转让。资料显示,民生金融租赁是民生银行的控股子公司。

## 招商证券 拟在 10 城市新设营业部

证券时报记者 杨冬

**本报讯** 招商证券今日公告称,该公司董事会审议通过了《关于公司申请新设营业部的议案》,拟在北京市、湖南省株洲市、黑龙江省大庆市、山东省潍坊市、湖北省宜昌市、安徽省马鞍山市、江苏省徐州市、重庆市、四川省绵阳市、浙江省金华市等10个城市设立证券营业部。

## 人保财险首席承保 港珠澳大桥主体工程项目

证券时报记者 徐涛

**本报讯** 日前,港珠澳大桥管理局与以人保财险为首席承保公司的共保体签订合同,共保体将为港珠澳大桥建设提供主体工程项目建筑工程一切险及第三者责任险。据介绍,上述保险期限约为六年,合同投保金额高达人民币278亿元,创下广东省乃至全国单个工程保险标的新高。

## 中信银行推出银保联名卡

见习记者 赵缜言

**本报讯** 昨日,中信银行和天安保险签署了全面战略合作协议,同时推出国内首张银保联名卡,名为“中信银行-天安保险”。双方表示,将利用各自客户和渠道的资源,在存款、结算、资产托管、现金管理、投资银行以及保险代理等各方面开展全面合作。

又讯 日前在奥地利维也纳举办的第十三届世界呼叫中心大会上,中信银行信用卡中心夺得大会首度设立、全球唯一的“年度特别成就奖”。 (郭力)

## 中行在深圳 启动住房公积金系统

**本报讯** 日前,中行在深圳地区启动住房公积金系统,并成功为两家企业办理了缴存登记及相关业务,成为深圳市首家成功托收入账的银行。 (郭力)

## 券商年底冲刺业绩 违规营销有所抬头

# 北京证监局出手规范辖区证券营销



见习记者 伍泽琳

**本报讯** 年底券商为冲刺业绩,正如火如荼地开展各类营销活动,然而证券营销人员违规行为也所有抬头。日前,北京证监局发文规范辖区证券经纪业务营销行为,并表示,若发现违规情况将严惩不贷。

北京证监局下文强调,禁止证券营销人员替客户办理账户、代客理财、贬低同行、进入竞争对手营业场所等不正当揽客行为。同时,北京证监局表示将采取巡检、暗访等多种手段对监管部门明令禁止的不合规展业行为进行监督。

另外,北京证监局还要求辖区内券商在年底前规范历史遗留的非全日制营销人员并及时报备证券营销人员的信息。逾期未规范者将采取监管措施。

北京证监局表示,证券经纪业务营销行为的规范将是重点检查工作,并将在明年对证券营销人员执业的合规性进行现场检查。发现违规情况,北京证监局将严惩不贷。

此前,北京证监局表示券商营销行为不规范是投诉热点之一。业内人士表示,在佣金新规、投顾管理办法等政策的背景下,券商仍然陷入年底业绩冲刺的“抢客战”中。

此前,券商纷纷表示将调整经纪业务的考核指标,客户服务比重增加后业绩已不再是唯一的考核指标。业内人士指出,由于佣金新规、投资顾问

管理办法均明年才正式实行,因此券商为揽客而在年底开展的佣金战上演了最后的疯狂”。

年底进行的市场份额冲刺算是未雨绸缪。”某大型券商经纪业务负责人表示,明年除了将提高新开户客户的佣金费率外还将试行投资顾问收费制度。客户适应收费需要一个过程,储备的客户越多届时收费开始后客户流失的压力就越小。”该经纪业务负责人表示。

每年年底券商都会进行大规模的营销活动来冲刺业绩。”某上市券商深圳营业部总经理表示,券商经纪业务的业绩指标逐年增加,越来越难达标,年底冲刺业绩,指标完成不了,但成绩别太难看就行。”

## 券商年末抢客主打“低佣+礼品”牌

见习记者 胡岩

**本报讯** 年底将至,在佣金新政即将生效前夕,各家券商纷纷利用最后的机会低佣揽客,同时还赠送含金量不同的礼品。

记者了解到,个别券商给新客户开户或转户所享受的低佣优惠方案仍未做出改变,有的券商表面上将佣金水平调高到业内平均水平以上,但实际上

却以向投资者提供丰厚礼品或以炒股指导“软件为卖点,参与抢客潮”。

记者在调查中发现,北京多家营业部附近都有站街、扫街的经纪人,向路人热情推荐开户,开出0.5%佣金的营业部并不少见。据一位经纪人介绍,如果愿意接受1.5%的佣金率,可以通过软件看到专业人员模拟盘买卖股票的时点与价位,并暗示会提供有关个股的“关键”信息。

另有部分券商经纪人利用新老划断”做文章,声称今年是享受低佣的最后机会,催促投资者赶在年底前尽快开户。

此外,据WIND券商行业周报统计显示,某大型券商上海营业部开户含规费佣金0.4%,且客户资金50万以上开户者送1000元购物券;某知名券商广州营业部新开户股票佣金0.3%,其中,包规费且开户并有智能炒股手机、

笔记本电脑等多种礼品赠送。

业内人士称,无论是低佣揽客还是通过其他方式争夺客户,券商最终目的是利用佣金新政即将生效前的最后时机,多招揽新客户,同时稳住老客户。年关一过,券商再想通过低佣或变相低佣方式揽客将受到严格限制。

从目前大多数券商收入构成来看,经纪业务占比最大,而影响经纪业务竞争力指标的便是佣金率和市场份额。因此,作为经纪业务主战场的营业部,考核以市场份额为主,站在最前线的经纪人,为了完成考核指标,挖掘增量客户,自然会比拼佣金价格。但是这一趋势很可能将在明年戛然而止。

## 券商投顾短期缺口超 7700 人

业内人士预计,投顾长期缺口或达 3.5 万人,12 月下旬将迎来注册高峰

见习记者 伍泽琳

**本报讯** 中国证券业协会数据显示,截至日前已有710位投资顾问陆续注册。业内人士预计,12月下旬将迎来投顾注册高峰。

但是,按照1位投资顾问服务100位优质客户的理想标准计算,即使符合条件的从业人员全部注册为投资顾问,目前至少还存在7700多人的缺口。

### 7700 多人的缺口

据了解,目前国内大型券商的投资咨询覆盖客户的比例还不到1:1000,中型券商覆盖比例则在1:1500左右,而部分小型券商的覆盖率甚至只有1:5000。

中国证券业协会数据显示,截至目前证券公司的从业人员人数达到20万人,其中具备证券投资咨询业务资格的从业人员只有11619人,仅占券商从业人员总数的6%。

上述11619人中,除去市场上88家券商研究所的2592名分析师外,具备条件能转化为投资顾问的从业人员的最大值为9027人。

中登公司数据表明,最近一年参与A股市场交易的有效账户为6700

万户(深市、沪市账户同时计算);资产在50万元以上的投资者占比为5%。而按照业内公认的投资顾问服务的理想标准——每位投资顾问服务100位优质客户,市场上需要的投资顾问约为16750人,那么当前至少还存在7700多人的缺口。

目前只是服务不到5%的投资者,如果投资顾问全面铺开覆盖全部客户时缺口将更大。”某上市券商经纪业务总经理表示。据了解,目前券商投资顾问服务的客户的资产门槛一般是100万元。业内人士预计,将来投资顾问服务范围扩大后,投资顾问缺口将达3.5万人以上。

### 710 名投资顾问已注册

证券业协会日前发布了《证券投资顾问业务风险揭示书》,其中第一条就提示投资者必须了解券商提供服务的从业人员是否具有证券投资咨询资格且已注册登记为投资顾问。证券业协会数据显示,截至日前已有710位投资顾问注册。

业内人士预计,12月下旬将迎来投资顾问注册高峰,一批券商将陆续在月底前进行投顾注册,以落实2011年1月1日起施行的《证券投资顾问业务

暂行规定》。业内人士表示,投资顾问模式对券商而言既是机会也是考验,要在短期内培养一批成熟的投资顾问却成为券商目前不得不面对的难题。

证券行业近几年进入爆发式发展阶段,导致从业人员进入门槛较低,投资顾问由于有学历、从业经验等限制,实际上目前符合注册条件的从业人员并不多。”某大型券商经纪业务负责人表示。

时间紧,缺口大已成为券商对落实投资顾问制度的共识。部分券商表示将只保留研究所层面的分析师,把营业部层面的分析师与理财部的客服人员均注册为投资顾问以应对投顾缺口。

有别于国信证券、广发证券等券商已经通过外部招聘、内部选拔等方式向旗下营业部配置了近千名投资顾问,几乎所有券商陷入了投资顾问人才荒。业内人士表示,符合条件的从业人员内部转岗是短期应对投顾缺口的捷径之一。

我们营业部计划将理财部的分析师、客服人员以及部分符合条件资历较深的客户经理转为投资顾问。”深圳地区某券商营业部总经理表示,该券商正在整理符合条件的员工资料并分批上报协会进行注册。

## 房企海外融资潮涌 外资渗入产业链上游

证券时报记者 张宁

**本报讯** 大量外资进入国内房地产市场的同时,已开始沿着国内房地产行业的产业链向上游进发。

近日,瑞银集团宣布与金地集团合作的房地产基金二期募集完成。据证券时报记者了解,在该基金中,瑞银和金地各占五成股份,主要依托拥有国际销售网络的瑞银集团财富管理分销渠道完成资金募集。而在资金投向,这只从海外募集总规模达2亿美元的基金,将摒弃以往外资直接购买成熟物业的模式,而将投资重点延伸

至房地产产业链的上游,即中国一线城市和部分二线城市的住宅开发。

盛富资本董事黄立冲认为,从外资对房地产投资的脉络看,主要分为三个层面:公司、项目以及资产。多年来,海外基金往往只投资于资产层面,但实际上,海外资本对于投资开发项目往往更感兴趣,也更符合开发商的融资需求。以前,外资只敢买资产,然后再卖掉。例如2006年至2007年间,在外资投资中国房地产的热潮中,摩根士丹利、美国西蒙等海外基金就曾经成栋地买下当时上海的成熟物业。但现在,外资对于项目和公司层面的

投资越来越多。

黄立冲指出,这意味着在房地产领域,外资将不再是简单的财务投资者,而是希望向产业链上游延伸,从中获取更多的利益。这无疑要求外资对行业、项目要有充分的了解。

与此同时,对于内地房企来说,“对外”融资无疑是解决目前国内融资困境的重要一环。尤其是部分海外上市的房地产企业,更有能力通过各种融资渠道从容应对当下的地产调控。

12月初,深圳佳兆业集团控股就通过结构性股权融资渠道,发行了五年期附第三年末可赎回权的可换股债

券,筹到15亿元人民币。花样年控股同期也宣布拟发行台湾存托凭证(TDR)筹集不超过13亿新台币。稍早前,明发集团(0846.HK)也于11月24日通过私募发行15.5亿港元、2亿美元2015年到期的可换股债券。此外,瑞安房地产(00272.HK)也于近期计划发行4亿元离岸人民币债券,这将是首只由房地产开发商发行的离岸人民币债券。

美国大型咨询机构格理集团商业地产行业专家顾问吴德云表示,海外资本对这些内地房企的融资活动也表现出空前的关注。在近期房地产业

产增发、人和商业发债等融资项目中,海外基金认购极为踊跃。相较于前几年,投资于中国的海外基金数量已明显增加,越来越多的新基金和机构成立,许多以前没有将中国设为投资区域的基金也开始在中国内地寻找机会,甚至专门设立了投向中国的基金。”吴德云说。

有关部门公布的数据也从侧面印证了外资在中国房地产领域的活跃程度。国家统计局12月10日公布的数据显示,今年前11个月,房地产开发企业本年资金来源中,利用外资656亿元人民币,较去年同期增长逾五成。