

工行托管资产达 2.8 万亿 继续保持业内第一名

证券时报记者 于 扬

本报讯 中国工商银行资产托管部总经理周月秋昨日在接受证券时报记者采访时透露,截至今年12月末,该行托管资产规模已达2.8万亿元人民币,较上半年末增加8000亿元,继续稳居中国最大托管银行的市场地位。

据介绍,得益于中国资本市场的快速发展,该行托管规模从1998年开办当年的60亿元的基础上实现了快速增长,12年间保持了年均80%以上的复合增长率。

周月秋表示,尽管今年以来国内证券市场受多种因素影响呈现震荡走势,但该行证券投资基金托管业务仍然取得了令人满意的经营成果。截至12月末,该行较上年末新增托管证券投资基金近50只,市场排名第一,托管基金总数近190只,托管净值市场占比接近30%,继续领先同业;QFII托管客户数达17家,稳居中资银行首位;QDII托管业务同业占比超过30%,巩固了行业领先地位。

同时,在企业年金基金托管、信托资产计划托管、基金公司特定客户资产管理托管、银行理财产品托管等方面,该行也都保持着市场领先地位。此外,工行还积极调整托管业务发展策略,大力发展安心账户、银行理财产品、券商客户资产管理计划等场外托管业务和新兴托管业务,有效实现了托管业务的平衡发展。各类委托型资产托管业务均衡发展,进一步增强了工商银行托管业务的创新能力。

南方优选成长基金 元旦后发行

证券时报记者 方 丽

本报讯 大型基金公司力推“强势”产品,新年理财市场即将鸣响“第一枪”。证券时报记者日前从南方基金处获悉,其新近获批的南方优选成长混合型证券投资基金已于2011年1月6日—26日在建行、工行、农行等各大银行及银河、国泰君安、华泰等各大券商首发。这只新产品由南方优选价值基金经理谈建强担纲。

谈建强管理的南方优选价值基金具有出色的历史业绩。记者据WIND资讯统计,南方优选价值基金自2008年6月成立以来截至2010年12月28日,期间收益率高达84.86%,期间股票型基金的平均收益率为29.41%,南方价值基金的期间收益率在股票型基金中排名位居第4,在202只偏股型基金(股票型基金、混合型基金)中排名第5,今年以来(截至2010年12月29日),南方优选价值基金位居187只股票型基金第14名。

交银添利

1月6日起公开发售

证券时报记者 张 哲

本报讯 交银施罗德信用添利债券证券投资基金(以下简称“交银添利”)将于2011年1月6日至2011年1月21日期间快速发售,募集规模上限为30亿元,投资人可至交通银行、农业银行及各券商渠道购买。市场上的封闭式债券基金仅今年将增至12只。

交银施罗德看好信用债的发展,本次发行的交银添利在合同中明确规定了主投信用债。公告显示,交银添利对债券等固定收益类资产的投资比例不低于基金资产的80%,其中对信用债券的投资比例不低于固定收益类资产的80%。

兴业证券首只小集合产品 即将发行

证券时报记者 杜 妍

本报讯 兴业证券申报的第一只小集合产品——兴业证券玉麒麟1号集合计划,目前已获得中国证监会的批文,即将发行。

据悉,“玉麒麟1号”是一只灵活配置的股票型集合计划,主要面向中高端客户发行,限量发行给200名客户。兴业证券之前对产品发行进行过摸底,客户认购的意愿十分强烈。

据悉,兴业证券的金麒麟集合计划(大集合)在业内已树立了良好的口碑,该产品在2010年同类集合计划中收益率排名第一。

交通银行与宝钢集团 签署全面战略合作协议

证券时报记者 刘晓晖

本报讯 12月29日,交通银行与宝钢集团有限公司在上海签署全面战略合作协议。

根据协议,交通银行将给予宝钢集团500亿元意向性授信额度,大力支持宝钢集团发展重点企业和重点项目,并提供现金管理、投资银行、信托、租赁、个人金融等“一揽子”金融产品和“一站式”金融服务。此次签约标志着双方战略合作伙伴关系进一步深化。

独立研究还是媚俗附和

卖方研究定价深陷两难困境

证券时报记者 黄兆隆

券商研究员这个群体始终在追逐光荣与梦想中跌跌撞撞。

为谁而定价?

目前,卖方研究本质上是为客户提供服务,其价值判断的标准就是让客户满意,因而少有独立自由的研究,为了满足公司股东欲望、领导意志、客户推荐企图等相关利益方需求,研究员不得不在这个市场中媚俗地附和。

其中,最为困惑研究员的是,如何进行定价研究?在每年产出的11万件研究报告中,绝大部分是定价报告。在业内人士眼中,这些定价报告,基本上是自说自话,各有所谓。那么,所谓的定价,究竟为谁而定?

按研究领域的专业精神,价值分析、价值投资才是应该秉承的,但是市场、领导、客户教会我们的是,尊重市场才是第一位,要让客户满意。”上海

某大型券商研究所策略研究员告诉证券时报记者,这就意味着,你所给出的定价空间,不是以价值为原则,而是以价格为原则。”

在业内,经常可以看到这样的现象:牛市中,市场狂热导致研究员给出一再创新高的天价定价上限;熊市中,市场低迷则让研究员给出不断创新低的定价下限。研究员实际上已经被捆绑在市场这辆战车上。

如何给出定价?

在卖方研究领域,价值并不是由研究员发掘出来的,而是由市场确定。具体到某一只股票,其本身在市场有了基本价值后,研究员只不过提供一个价格判断,这意味着卖方研究员实际上是在扮演交易的参与者角色,为市场提供可交易信息。

研究定价的方法也决定了研究员看到的只是价格信息,PE相对定

价、DCF绝对估值都是相对的,PE、DCF的分母部分都是市场给予的。”华泰联合证券研究所某行业研究员表示,简单而言,钱多的时候,股票少的时候,人胆大的时候,股票效用高,风险溢价低,可以给高PE。钱少的时候,股票多的时候,人恐惧的时候,股票效用低,风险溢价高,PE就低。从理论上讲,这就是贴现率的变化。”

在其看来,定价的方法应该就是聆听市场的声音,遵循市场的价值判断体系,而不是去坚持自己所谓的价值判断。

不在于价格判断错了,而在于自身价值判断标准与市场标准发生了重

大错位。”上述行业研究员认为,所以,基本面分析很到位的研究员不一定是好的基金经理,因为做投资坚持价值判断,而忽略了市场在想什么,同样会遭遇滑铁卢。”

在业内人士看来,投资比研究更看重的是市场的观点,而不是研究员的观点。对于投资的人来说,市场普遍大众的看法往往比研究员的看法更为重要。因为,市场是众多参与者博弈的结果,而不是根据研究员的观点来进行定价的。研究员的定价报告起到了作用,也仅仅是因为这个报告的观点符合了大众的口味或获得了大众的认同,站在了市场多数人的一边。

决胜卖方研究 系列报道之八

私募大丰收 研究员年终分红看涨

证券时报记者 张 宁

本报讯 临近岁末,年终奖行情又将成为金融机构从业人员考量今后去向的重要指标。而对于今年获得超常发展的私募基金而言,为留住优秀研究员也不免要大撒金钱。

据上海某私募人士介绍,目前其公司对研究员采取打分制,并最终将在研究员的年终奖中体现。在打分制的权重安排上,研究员所推荐股票的表现要占一部分,研究员平日撰写的报告数量和质量也占一部分。

上述人士表示,一般来说,对研究员本身的考核更注重他对基金净值的贡献。研究员所推荐的股票涨幅

大,而投资决策者买了,那么该研究员的获得的分数也就高。如果研究员推荐的股票涨了,但投资决策者当时并没有买入,从激励的角度出发,该研究员也仍能够获得同样的分值。此外,也有一些情况是研究员推荐的个股涨幅并不大,但其给投资决策者提供最新的信息,帮助投资决策者规避风险,也可以得到较高的分数。

深圳一私募机构负责人则透露,按照该私募机构的激励制度,公司盈利中会拿出20%左右给研究员们作为年终奖。个别优秀的研究员年终奖会达到100万元以上。而以该公司目前14个研究员算,估计每人年终奖有望达到40万元左右,如果加上平

时的工资,研究员平均年薪酬在50万—60万元之间。

当然,研究员年终奖多少还要与私募基金公司实力挂钩。而在经历了这两年的行情后,有些阳光私募管理机构已经积攒下了不容小觑的资本。

虽然今年的行情震荡起伏,但对私募基金来说却是个发行大年。今年以来,共计成立了581只阳光私募产品,超过了前两年私募基金产品发行量的总和。而市场上的老牌机构管理规模更是迅速扩张,规模居前十名的私募,旗下平均管理着10只以上基金。由于有固定管理费的提取,加上采取净值“月分红”投资收益提取方式,部分私募即使是业绩平平,靠规

模带来的费用提取的增量,也有可能获得比往年更高的收入。

这些荷包鼓鼓的老牌私募机构一般来说也会舍得发“红包”留人。据证券时报记者简单测算,2010年营业收入超过5000万元的阳光私募机构至少有10家,重阳投资、凯石投资、从容投资、星石投资、淡水泉、武当资产、合赢投资、广东新价值、朱雀投资、泽熙投资等都在此列。这10家公司显然具备以重金留人的实力。

事实上,在2009年末,上海某家排名靠前的私募就曾表示,该公司旗下的研究员能拿到三、四百万元的年终奖,而且不止一个研究员能拿这么多。

不要急于扩张 树品牌更重要

——专访花旗中国 CEO 欧兆伦

证券时报记者 唐曜华

品牌并不是只靠打广告做宣传就能树立起来,需要从基本做起、从细微处做起。”2008年接任花旗中国首席执行官以来,欧兆伦并不急于带领花旗中国大肆扩张规模,而是致力于树立花旗在中国的品牌。

这种“润物细无声”的做法短期并不能看到成效,反而在规模竞争上还可能落后于其他外资银行。不过,在欧兆伦看来,这是银行成功的必要环节,同时,对于一家致力于在中国长远发展的外资银行来说,也是值得花精力去做的。

瞄准新型客户重点出击

2007年转制法人银行以来,外资银行在中国掀起了网点扩张的浪潮。不过,花旗中国并没有急于拓展大量网点,目前该行在中国的网点数量为33个。

网点并不是越多越好。相比数量,我更看重网点的质量。”欧兆伦说,物理网点只是客户接触银行的一个方面。花旗中国将客户细分为传统客户和新型客户两大类后发现,与习惯在柜台面对面交流的传统客户不同,新型客户更青睐电子服务、自助设备,对远程渠道的接受度较高,而这正是花旗中国希望吸引到的新客户群体。为此,花旗同时着力于开发多种服务渠道来对物理渠道形成拓展和补充,比如借助因特网、手机等远程渠道。

借助智能型网点,花旗中国更是找到了愿景实现的支点。花旗亚太区第一家智能型网点在日本取得

较好反响后,花旗银行很快将它引进了中国市场。在智能型网点内,触摸屏电脑、视频电话、掌上电脑等服务终端取代了传统柜台服务和纸质宣传折页。

令欧兆伦欣喜的是,花旗位于上海的国内内地第一家智能型网点今年8月底开业后,各项业务指标均大幅超过开业前设定的目标和要求。接下来短短4个月的时间内,花旗中国连开了4家智能型网点。在监管允许的前提下,以后我们新设网点会提速,并且我们以后新开的网点将都是智能型网点。”欧兆伦表示。

三大品牌战略

除了作为开拓细分市场的“利器”外,欧兆伦对智能型网点的另一大期许是,提升花旗中国作为“领先的国际性银行”的品牌形象。

仅仅打造全新概念的网点还不够,网点的模式、布局、硬件设备都可以复制,只有品牌是无法复制的。欧兆伦认为,真正打响品牌需要从基本做起,从细微处做起。

围绕以客户为中心,第一,产品、服务一定要到位。”欧兆伦说,对于银行这样的金融服务业来说,光打广告做宣传是不够的。“客户跟你来往时有没良好的来往体验,买花旗产品,跟花旗来往,觉得服务是不是到位,这些才是最重要的。”

第二,从不同的层面、接触点下功夫。智能型网点正是花旗中国在接触点方面提升客户体验的尝试之一。



唐曜华摄

第三,履行社会责任。每一家商业机构都希望得到合理回报。花旗希望在当地开展业务一两年后,当地市场还是希望花旗一直待下去。”欧兆伦说,花旗在每一个城市开展业务的同时,都会争取对当地作出贡献。

此外,基本管理是否到位、管理银行是否用心也很重要。这些小事情加起来做好了,那么品牌也就成功了。”欧兆伦说。

然而“客户为中心”的口号看似简单,真正做到并不容易。就银行服务来说,真正与客户面对面打交道的是前台、业务经理等基层员工。银行条条框框的制度虽然可以建立标准化的服务流程,并不能真正提高服务质量。

欧兆伦采取的方法是从关注员工着手。我们每年会做一项员工满意度调查,关注5000多名员工是否满意。”他说。这不只是一张调查表,而是花旗中国每天重视的事情。假如前台的员工有不满意的情绪,客户也会感受得到。而如果他们满意,回家会跟家人和朋友说花旗是个很好的机构;他们满意,客户也会感受到他们的满意。”

在选聘员工时,花旗中国很重要的一条选聘标准是,应聘者有没有热情去投入花旗的工作。这个很重要,其他的都可以通过花旗系统的培训来提高。我们也不要求一定是高材生或者专业对口。”欧兆伦说。在银行的管理层里面,有的人是主修历史的,也有的专业是音乐。

东兴证券获 代办系统主办券商资格

本报讯 中国证券业协会近日经审核,决定授予东兴证券股份有限公司代办系统主办券商业务资格,可从事的业务种类为股份转让业务和股份报价业务。

(肖 渔)

太平洋保险航运保险 事业营运中心开业

本报讯 近日,太平洋产险航运保险事业营运中心在上海正式揭牌。作为中国保监会批准试点设立的首批总部专属经营机构,太平洋产险航运保险事业营运中心将根据总公司的授权,在全国范围内经营船舶、货运、海上能源、码头财产、海事责任等全系列航运保险业务。

据悉,太平洋产险去年底在上海设立了保险业首个航运保险事业部,对航运保险业务进行专业化经营。未来航运保险事业营运中心作为太平洋产险航运保险事业部的经营平台,将全面贯彻以“客户需求为导向”的经营战略,推动上海航运保险服务向高端化、纵深化发展。

(孙 玉)

深发展“爱心图书室” 走进清远英德

本报讯 12月28日,深圳发展银行在全国范围内展开的“书送爱心·亮丽未来”活动,走进广东省清远市贫困山区的英德青坑小学。深圳分行将募集到的2万余本图书送到该小学贫困学生手中,为山里的孩子们捐赠一个“深发展爱心图书室”。

自9月17日开展“书送爱心·亮丽未来”公益活动以来,深圳发展银行购买了10万盏节能灯,在全国网点倡议市民向贫困地区小学生捐赠课外读物,并将节能灯免费赠送给爱心人士。

(郭 力)

货币型券商资管产品 收益喜人

本报讯 在加息正在成为常态的现今,资本市场一再震荡,也让财富管理市场平添了不少波折。主打稳健的货币型券商集合资产管理计划和货币基金,因其最近的出色表现,获得越来越多的关注。

以中银国际证券旗下产品“中国红货币宝”为例,该计划主要投资于货币市场,除具备高安全性、高流动性、稳定收益等特点外,该产品最高20%资产可配置新股和一级市场可转债又令投资人增大了获得超额收益的可能。该产品此前公布的七日期年化收益率高达5.33%,在保证稳定性的同时取得了不错的收益,事实上,历经股市震荡,截至昨日,该产品仍然保持单位净值在1元以上。

(黄兆隆)