

兴业证券 5260万股限售股将上市流通

见习记者 伍泽琳

兴业证券今日公告称,该公司首次公开发行中网下配售的5260万股股份锁定期为3个月,即自该公司股票上市交易首日至今年1月12日。该部分网下配售的股份将于1月13日上市流通。该公司首次公开发行网下配售的5260万股股份占总股本的2.39%,配售对象共计47家。

广发证券 2129 万股 遭第四大股东质押

见习记者 伍泽琳

广发证券今日公告称,该公司第四大股东香江集团于去年12月29日将1650万股广发证券股份质押给江西国际信托;另外,香江集团于去年12月31日将490万股广发证券股份质押给工商银行广州第一支行。至此,去年12月份香江集团共质押广发证券2129万股股权。

截至本公告日,香江集团累计质押1.38亿股广发证券,占其所持广发证券股份总数的97.73%,占该公司总股本的5.51%。

朱楚恒出任 国元证券副总裁

国元证券今日公告称,朱楚恒将担任该公司副总裁,任期至第六届董事会届满之日止。据介绍,朱楚恒曾任国元证券总裁助理并先后兼任上海业务总部总经理、营销经纪部总经理。

(伍泽琳)

宏源证券 16 家营业部 实施证券经纪人制度

宏源证券今日公告称,根据中国证监会有关规定,该公司证券营业部向所在地证监会派出机构分别报送了实施证券经纪人制度的备案材料。截至去年底,经所在地证监会派出机构现场核查,该公司已有16家证券营业部获准实施证券经纪人制度。

(伍泽琳)

光大银行与中国城建控股 开展战略合作

记者昨日从光大银行获悉,该行与中国城市建设控股集团成功签署了战略合作协议。双方合作正在向更深、更广领域大力拓展。

中国城市建设集团是全国唯一的国家级专门从事城市开发投资建设的企业。全国大型重点城市近三分之一的重大城市基础设施工程都由此集团完成。光大银行副行长张华宇表示,该行将本着长期合作的原则,与中国城市建设集团在存贷款业务、现金管理、投行业务等诸多业务领域建立更加紧密的合作关系。

(赵隼言)

交行与第一商业银行 开展全面业务合作

昨日,交通银行与台湾第一商业银行签署全面业务合作协议。根据协议,交通银行与第一银行将在银团贷款、贸易融资、风险管理、现金管理等各领域加强合作。市场人士认为,双方合作协议的签署,标志着两岸金融业从框架性合作阶段迈入了实质性合作阶段。

据介绍,交通银行品牌在台湾地区拥有较高的知名度,也是第一批登陆海峡彼岸的大陆银行之一。目前已与33家台湾地区银行建立了代理行关系,为大陆地区台商提供授信金额超过330亿元人民币。

第一银行成立于1899年。截至2009年末,第一银行总资产规模在台湾地区排名第5位,是首批获准在大陆地区设立分行的6家台湾地区银行之一。

(闻晓晖)

券商推广投顾服务过急 最高八成客户退订

数据表明,仅有一成签约客户一年后续约

证券时报记者 黄兆隆

券商投资顾问上路似乎并不一帆风顺。证券时报记者日前了解到,珠三角地区部分中小券商在推进投资顾问业务时遭到冷遇。不少客户在投资顾问服务试用期结束后选择退订,拒绝为其投资顾问服务买单,其中最高退订率达80%。

投顾服务签约搞“悔选”

记者调查了解到,珠三角地区部分正在试点投顾服务的中小型券商在开年第一天便遭遇相关服务退订潮,退订率大多在50%至80%之间。

开年第一天便有客户要求取消此前试用的投资顾问服务。”深圳某中型券商经纪业务负责人表示:“退订原因主要有对市场走势判断不满意、佣金费率过高、服务不到位等等。”

事实上,造成上述退订服务的另一大原因还在于部分券商的急功近利心态。据了解,部分券商跟风投顾业务,仅学到了外在形式和收费,对投顾业务实质理解非常粗浅,大部分对客户并未做到有效甄别。

总部下的任务比较粗线条,缺少对客户充分调研了解。”上述券商深圳营业部负责人表示:“去年年底为了完成任务考核,只好先冲量,以低佣金吸引客户试用投顾服务,先期并没有针对客户需求做出细分

和分析,仓促之间铺开了营销。”在此情况下,高退订率成为部分中小型券商难以吞咽的苦果。

推进投顾业务必须先了解客户,再甄别服务,最后推送服务。把第三个环节提前,这是不对的。”华泰联合证券副总裁朱永强表示,投顾业务是一个长期树立品牌的工程,需要循序渐进,不能偷懒,目标客户群必须是确有理财规划需求的客户。”

来自券商的调研显示,此前开展投顾业务的券商,经过12个月沉淀后,仅有10%的意向客户最终与投资顾问签订服务合同。而这部分客户中,最终投顾服务的退订率不到5%。

市场成熟或需三年

高退订率带给行业的是对投顾业务的反思。

投顾服务市场真正成熟起来或许需要三年时间,这与市场运行周期相关。”朱永强表示:“在市场震荡加剧的时期,客户往往对收益更加敏感,相较此前推进客户营销的大牛市时期,更容易遇到阻力。”

在目前很多中国投资者的投资价值观中,短期利润最大化是重点。如何引导客户、挖掘潜在市场的需求,是每个投顾人员都要面对的挑战。”深圳某大型券商分管经纪业务的副总裁表示:“客户需求是多元化的,今后一部分服务可以做



CFP/供图

成类似西方的资产管理,券商可以收取年费,而现阶段重点是追求服务产品化带来的佣金收入。”

对于券商而言,下一步还要做好的工作或许是风险控制。在客户追求稳健绝对收益的需求下,投顾业务如何避免成为另一种形态的代客理财或许需要行业共同面对。

如何在收益和风险之间找到合适的平衡,需要行业不断探索找到解决方案。”上述负责人表示。

记者观察 | Observation |

投顾考核可借鉴“派点制”

证券时报记者 黄兆隆

鱼与熊掌不可兼得,但换一个角度看,往往会有不同的收获。

日前,上海某券商投顾业务负责人向记者抱怨,如何有效考核投资顾问成为推进投顾业务时遇到的难题。若以提高提成鼓励投顾获得更多佣金,则可能导致其一味诱导客户频繁交易,甚至出现违规代客理财。反之,若绩效考核不具有吸引力,则招揽不到高水平的人才。上述并非个案,还有不少券商投顾业务负责人有同样苦恼。

值得注意的是,为了吸引投顾人才,高底薪、高提成的绩效考核正成为业内的攀比秀。听说某著名券商投顾底薪每月是9000元,是不是真的?我们绩效考核激励会更有吸引力,底薪绝对不会低于9000元,提成至少在三成以上。”这些都是记者从业内听到的声音。

绩效考核似乎应回归投顾业务本质。作为投资顾问,其工作本质是服务客户,考核也应该建立在以客户为中心的服务体系之上。既然如此,考核投资顾问应以服务为基础,让客户满意为中心,兼顾客户的心理需求。

在此之下,综合评价或许是个不错的选择,即内、外部相结合考核。在设置指标上,则可以通过软、硬两方面进行。硬指标指一年中工作质量,服务的客户数量、资产规模,资产增值状况等,在工作质量上可以考虑其荐股走势情况、制作的理财规划方案数量及质量、营销投资组合数量、一对一服务次数等。

在软性指标上,则应该分为内部评价、外部客户反馈和行业认可。除却内部评价以外,或许在考核投顾时不妨引入卖方研究所领域中的“派点制”,让客户对其进行打分。

所谓派点制,是参照西方研究模式的做法,把100个点的打分权交给接受咨询服务的客户,由其对提供研究咨询服务的人员进行打分。谁的研究有价值,获得的点数就高。简而言之,就是由享用产品和服务的客户来对研究成果进行评价。

作为一种咨询服务,投顾业务是一项树品牌的长期工程。提供让客户满意的服务,也就意味着投资顾问业务的成功,品牌也随之树立。让客户掌握对投资顾问的投票权,自然也是顺理成章的。

特写 | Feature |

股民老张咨询收费服务尝鲜记

见习记者 伍泽琳

从性价比来说,我更愿意低佣金费率下的通道制服务。”股民老张说。

老张开户的证券营业部去年推广一款试用期半年的收费型咨询产品。四年来一直活跃在中户室的老张成为第一批尝鲜者。

据介绍,使用该咨询产品的客户必须与营业部签订协议支付2‰的佣金费率。该产品服务内容包括为客户精选投资组合品种、提供一对一投资咨询以及参与上市公司调研等。

刚开始看到有推荐投资组

合、有一对一咨询服务,觉得可以体验一下新服务。”老张回忆起产品发布会的现场——营业部高管、客户经理满怀激情轮番介绍产品,随后投研团队登台演讲。尽管要将佣金费率从1‰提高到2‰,老张还是决定试用该产品。

对于一对一咨询服务,老张和营业部里的其他客户试用后普遍认为作用不大。“有好几回,我想了解关于债券回购的资讯都没有得到及时反馈。”

老张认为,并非随时随地接客服电话就等于一对一服务,而是应该根据客户个人需求提供有针对性的服务。在他眼里,这种所谓一对一咨询

服务只能算是优先服务或是重点服务而已。

“支付了过去两倍的佣金,却离预期太远,退订是必然的。”老张最不满意的是该产品推荐的投资组合收益没预期好,而建议卖出的投资组合反而有时会普涨。

老张原本觉得新鲜的上市公司调研与高端策略会等项目,已被他视为“鸡肋”。作为全职投资者的老张也根本无暇享受该项服务。他表示,到上市公司实地调研无论精力上还是在财力上都吃不消;另外,该咨询服务提供的上市公司实地调研报告和网上发布的报告大同小异,因此实际效果并不明显。

2010年保代考试难度骤升

证券时报记者 杨冬

一年一度的保荐代表人胜任能力考试于2010年12月26日在北京、上海、深圳三地同时举行,数千名投行人员参加了本次考试。目前考试成绩尚未公布。但从记者掌握的情况看,本次考试的通过率不容乐观。

据证券时报记者多方了解,本次保荐代表人考试难度较以往大大增加。题型方面,本次考试取消了单选题,选择题题型全部为多选题,且会计计算题量较以往大幅增加,甚至判断题型中也有相当数量的计算题。

北京一位参加考试的投行人员告诉记者,有十几道选择题均需要花10分钟以上的时间去计算。计算量太大,题干太长,理解起来费劲,根本做不完。”深圳一位参加本

次考试的投行人员称,“考场上甚至有人睡着了。”

北京某投行人士认为,“考试难度加大并不一定代表通过率大幅下降。也不排除监管层透过增加考试难度来控制保代队伍规模,提升保代执业水平的可能。”

根据中国证券业协会的考试公告,保代考试科目为证券知识综合考试和投资银行业务专业考试两科,每科总分100分。考试合格线为总分120分,单科不低于50分。

相关数据显示,自我国2004首次举办保荐代表人胜任能力考试以来,2004年至2009年6年间,此项考试的通过率分别为40%、9%、5%、10%、18%和24%。截至2010年末,通过保荐代表人考试的人数为2864人,注册保荐代表人数已突破1500人。

华泰证券 3 亿增资直投子公司

见习记者 伍泽琳

华泰证券今日公告,该公司决定对其全资子公司华泰紫金投资公司进行增资。将华泰紫金的注册资本由2亿元增至5亿元,并将其经营范围由股权投资修改为:股权投资;股权投资的财务

顾问服务;将闲置资本投资于依法公开发行的国债、投资级公司债、货币市场基金、央行票据等风险较低、流动性较强的证券,以及证券公司经批准设立的集合资产管理计划、专项资产管理计划。华泰紫金已于日前完成了相关工商变更登记等增资手续。

券商资管投资瞄准新兴产业

多家券商拟推出相应集合理财

证券时报记者 黄兆隆

为顺应“十二五规划”开局,多家券商资产管理业务负责人昨日向记者表示,在积极把握新兴产业投资机会背景下,在今年已推或拟推投资新兴产业的集合理财产品。

昨日,光大证券推出“光大阳光新兴产业(阳光8号)集合资产管理计划”。该产品募集期只有两周时间,募集总规模不超过30亿元。我们很看好新兴产业的潜在

价值,这些产业很有可能在未来成为支柱产业,所以早做布局是应该的。”该公司资产管理部总经理吴亮表示,“所募资金有六至七成会配置在新兴产业上。”

提前布局的并非上述一家券商。业内人士普遍认为,2011年,中国仍处于转型期,占指数比重较高的传统行业增速放缓,市场的整体机会不明显。但随着转型深入、科技进步、消费者成熟度提升,部分新兴产业的产业机会将更加突出。

我们肯定会在今年推出的集合理财产品中抽出相当比重的资产配置于新兴产业领域。”国泰君安证券资产管理公司董事长顾颀表示,“投资倾斜在该领域的趋势比较明显,必须将眼光放长远,不能仅限于‘十二五规划’中的七大产业,需要找准之后的替代新兴产业。”

据记者了解,在投资策略上,部分券商资产管理部做出了专门配置,拟在今年大规模派出研究队伍用于调研可能成为下一个新兴产业的上市公司。

该类投资必须深入分析国家产业政策,前瞻产业结构调整趋势,深入调研上市公司。”上海某大型上市券商资产管理部负责人表示,“重点配置应该是在具有核心技术、模式适宜于大规模生产、产品符合市场趋势变化、具有较强带动作用、得到国家政策支持并且估值合理的子行业和公司。”

抽调精兵强将掌握新兴产业投资也成为券商资产管理部首要工作。据了解,光大证券上述产品由现任“阳光6号”投资经理张楠管理。“阳光6号”产品历史业绩优秀,截至去年底,今年以来收益为17.62%,大幅超越同期上证指数,在所有可比的54只券商集合理财产品中排名第二。



CFP/供图

金融新闻 热线

全面征集金融机构相关新闻线索。

一经采纳并经记者采写见报,将有奖励!

电话:0755-83501747、83501745

邮箱:jgb@stcn.com