

西南证券携手韩国 HMC 开展战略合作

证券时报记者 张伟建

日前,西南证券和 HMC 投资证券株式会社在北京举行战略合作谅解备忘录签约仪式,西南证券法人代表、总裁王珠林和 HMC 投资证券代表理事、社长诸葛杰分别代表双方签署了协议。

MC 投资证券,是韩国近年来最具成长性和冲击力的证券公司之一。HMC 投资证券依托现代汽车集团的品牌和网络优势,在成立 3 年时间内取得了令国内业界瞩目的成绩,在 IPO 等业务领域均具备较为显著的竞争优势。西南证券凭借其超常规的发展思路和积极的创新手段,成为近年来国内资产和业绩增幅最快的上市券商之一。西南证券曾连续多年位居承销业务排名前 10 位,再融资业务更是多次跻身业内三甲,赢得了市场及客户认同,并多次获得“中国十大最佳投资银行”、“中国优秀投行团队”、“中国最佳并购投行”等荣誉称号。

双方将充分发挥各自品牌、技术、资源等方面综合优势,在投资银行、研究咨询等领域进行战略合作。

广发证券金管家·策略 1 号 将于近期发行

证券时报记者 杜妍

广发证券今日发布公告称,该公司“金管家·策略 1 号”限额特定集合资产管理计划获批。公告称,该计划为非限定性集合资产管理计划,募集资金规模上限 8 亿份,参与人数上限为 200 人,单个客户的最低参与金额 100 万元。该计划将于近期在广发证券各营业网点发行。

南京证券捐款 100 万元 帮扶宁夏弱势群体

证券时报记者 郭渭鹏

上周,南京证券董事长、党委书记张华东带着该公司全体员工的爱心来到银川,向宁夏“帮扶济困送温暖工程”捐款 100 万元。宁夏自治区总工会将把这笔捐款全部用于南部山区春节期间的送温暖活动,重点救助单亲女职工、患有重大疾病和家庭遭遇意外灾害的困难职工、低保特困户职工、因供子女上学等因素造成生活困难的农民工。

据悉,南京证券自进驻宁夏以来,积极承担社会责任,先后多次捐款推进当地公益慈善事业,用实际行动支持、促进宁夏社会、经济发展。

深发展 3 个网点 当选全国千佳示范单位

日前,由中国银行业协会在全国范围内开展的 2010 年度中国银行业文明规范服务千佳示范单位评选”结果揭晓,深发展深圳地区有三个网点当选全国千佳示范单位,分别是总行营业部和深圳分行的江苏大厦支行和南头支行。

据了解,深圳地区共有 1000 多个营业网点,只有 18 个网点入选全国千佳示范单位。

自 2009 年始,深发展深圳分行的精益服务工程就开始实施。该项目首次在职业运用现代服务理论工具,对银行服务进行了全面诊断和提升;首次在职业开展国内外标杆银行研究,对推动银行业服务标准化建设进行了探索;首次在职业构建了系统化的服务提升体系,彻底改变了以局部改良为主的传统服务改进模式;首次在职业提出服务品牌目标,将服务工作上升到银行持续发展的战略高度;首次在职业将银行服务与客户期望的社会责任予以紧密联系,推动了和谐社会的建设。深发展深圳分行的服务品质不断提升,在江苏大厦获得 2009 年中国银行业文明规范服务全国百佳示范单位后,今年,又再次荣获 2010 年度中国银行业文明规范服务千佳示范单位”称号。这是深发展深圳分行对服务精益求精,注重客户体验,以客为尊,从心开始的精益服务实践的又一重要荣誉。

(郭力)

光大证券在沈阳 举办理财投资报告会

日前,光大证券沈阳营业部携手光大银行沈阳分行举办了 2011 年“金阳光富尊理财”投资报告会。本次报告会邀请了辽宁证监局有关领导、优质客户和潜在客户及光大银行沈阳分行 VIP 客户共计 200 余人参加。报告会上,光大证券首席分析师围绕当下的宏观经济热点、2011 年的市场发展及展望、投资理念等问题进行了解析。

(马智)

券商今年继续靠天吃饭

经纪业务收入降幅将趋窄,其他业务全面开花但业绩贡献有限

证券时报记者 李东亮

中国证券业协会日前公布的 2010 年 106 家证券公司经营数据显示,去年券商经纪业务收入出现 23.57% 的下降,但投行业务和资产管理业务收入分别增加 79.61% 和 36.78%。业内人士预计,2011 年经纪业务收入降幅将趋窄,而非经纪业务将全面开花。不过,由于非经纪业务短期难以成为支柱,今年券商业绩仍需依赖市场行情。

佣金率降速将趋缓

据沪深交易所公布的 2010 年交易数据显示,两市 2010 年市场单边交易规模达到 64.58 万亿元(包括股票、权证、基金、债券现货),券商经纪业务收入为 1084.90 亿元,平均佣金率为 0.85%。2010 年佣金率较 2009 年下降 22.95%。

自今年 1 月 1 日起,证券业协会要求各家券商实行全佣金成本管理。对此,多家券商经纪业务负责人表示,全佣金成本管理措施执行效果不容乐观。

国泰君安研究员梁静认为,尽管实行了全佣金成本管理措施,并不能阻止佣金率下降的趋势,但佣金率的降幅将有所趋缓。国信证券研究员邵子钦表示,尽管证券行业佣金率有减缓的趋势,但在供求关系没有根本改善之前,佣金率难改下降趋势。一是因为营业网点扩张速度快于新增开户速度。2010 年以来网点增速为 18%,高于 A 股账户数 11% 的增速;二是因为目前内地佣金率水平仍比台湾地区高 14%,比国信证券测算的盈亏平衡点 0.5% 高 50%。三是因为券商收取顾问费尚处探索阶段,未见成熟模式,靠提升服务来提升佣金率目

前可行性不高。

投行业务增幅将收窄

统计数据显示,2010 年共有 531 家公司在 A 股市场融资,融资额超过 1.02 万亿元。其中,2010 年在 A 股市场首次公开发行的有 347 家,共融资 4883 亿元。多数证券公司在这场融资盛宴中赚得盆满钵满,整个行业 2010 年实现证券承销与保荐及财务顾问业务净收入高达 272.32 亿元,同比增长 79.61%。

不过,业内人士认为,2010 年高达 347 家公司成功首次公开发行,对券商的储备项目有一定的消耗,而近期华锐风电的破发和先锋新材上市首日就因跌幅较大而遭到深交所临时停牌,在一定程度上会影响到 2010 年上市的新股超额募集的资金量,从而影响到投行今年的业绩。

邵子钦认为,2011 年股票融资

额预计将达到 8000 亿元。但由于 2010 年创业板、中小板的发行市盈率分别为 71.57 和 54.25 倍,2011 年中小项目的高发行市盈率很难维持,IPO 超募规模将受到影响,预计总体承销费率由 2010 年的 4.15% 降至 2011 年的 3.53%。因此,2010 年投行业务上涨幅度在 2011 年难以维持。

新业务难成盈利支点

据统计,2010 年共有 96 只券商集合理财产品发行,完成募集金额近 800 亿。截至 2010 年底,券商集合理财产品规模达到 1527 亿元,同比增长 57.64%。受此影响,2010 年,106 家券商实现资产管理业务净收入 21.83 亿元,同比增长 36.78%。

邵子钦表示,近 4 年券商集合理财产品规模年均复合增长率达到 44%,以此复合增长率预计,2011

年末券商集合理财规模将达到 1858 亿元,管理费率 3%,年度资产管理收入 47.18 亿元,同比增长 55%。

不过,截至去年末,券商资产管理业务 21.83 亿元的收入仅占总营业收入的 1.14%。梁静表示,券商资管业务在 2011 年仍将保持高速增长,但考虑到该项业务收入占总营业收入的比重较小,对券商业绩的贡献难成支点。

除资管外,业内人士对融资融券业务在 2011 年的增速同样寄予厚望。邵子钦甚至认为,今年融资融券余额至少增长 2 至 4 倍。不过,由于融资融券目前的年收入水平占营业收入不足 0.2%,该项业务短期内对券商的业绩影响有限。

业务名称	2010年占营业收入比重(%)	2009年占营业收入比重(%)
经纪业务	56.77	69.23
投行业务	14.25	7.39
资管业务	1.14	0.78

李东亮/制图

聚焦 FOCUS 2011年全国证券期货监管工作会议

平安证券总裁薛荣年: 放开境内企业赴境外上市 显示监管层更自信更成熟

证券时报记者 桂衍民

对于刚刚结束的 2011 年全国证券期货监管工作会议”,平安证券总裁薛荣年在具体分析了监管层的重点工作部署之后表示,此次监管工作会议透露了监管部门的开放态度,监管部门在监管工作上更成熟,更自信。

薛荣年认为,中国发展资本市场的根本目的是推动国家经济的发展,与国家整体的经济政策密不可分,资本市场的相关举措是对经济政策的有效配合和有力推动。去年 531 家公司在 A 股市场直接融资超万亿,就对保增长、调结构这一目标作出了不可磨灭的贡献。

对于会议提出的加大多层次资本市场建设,薛荣年认为,此举将对中国经济发展起到非常重要的作用。由于国内资本市场融资节奏是受限制的,这对于政府运用资本市场进行结构调整非常有利。对于那些有融资需求、有做大动力,但规模偏小从而上市受限的企业,资本市场很有必要将其纳入进来,这

就要求在创业板之下还要完善新三板市场或柜台交易市场,尽快完善多层次资本市场建设,比如做好转板机制的制度建设等,就必须尽快推进。

当然,不同市场上的产品和监管也是有区别的。对此,薛荣年认为,在这些方面需要创新,包括市场产品创新、监管创新等。而之前推出的创业板、融资融券、股指期货,其实也都是创新之举,但这些都对整个中国资本市场而言还远远不够,还需要包括制度创新在内的各类创新,如存量发行、国际板等,尤其重要的是需要在系统内形成一个良好的创新氛围。

据薛荣年介绍,现在国内企业对上市热情非常高,但限于国内严格的上市规则,很多企业并不符合境内上市要求,而国外上市的条件则相对宽松很多,此次证监会提出要利用好“两个市场”,拓展境内外投融资渠道,表明证监会今后在境内企业赴境外上市上不会明显干预,态度将更开放,这显示我们的监管部门更自信,更成熟。

浙商证券总裁吴承根: 经纪业务即将迎来第三次革命

证券时报记者 杜妍

2011 年全国证券期货监管工作会议刚刚结束。对于证监会主席尚福林提出的八项重点工作,浙商证券总裁吴承根表示,监管层 2011 年的工作部署,将给券商带来巨大的发展机遇。

吴承根表示,尚主席指出排在首位的工作重点是抓紧启动中关村试点范围扩大工作,加快建设统一监管的全国性场外市场。中国目前是仅次于美国的全球第二大资本市场。2010 年中国资本市场融资超万亿,未来发展潜力巨大。由于创业板上市程序依然比较严格,使得一些具有先进盈利模式但规模偏小的企业还不能上市融资。新三板扩容后,那些有新鲜生命力的高科技企业,特别是国家“十二五规划”扶持的产业将会获得重要的资金投入,那样的市场将是又一个创业板。

对于鼓励证券投资顾问业务发展,加快经纪业务转型升级的部署,吴承根表示,过去的一年对经纪业务

来说是艰难的一年,佣金战是券商最无奈的选择。吴承根介绍,券商经纪业务发展之路进行了两次革命。第一次革命发生在 10 年前,那时券商无需做主动营销,客户自会找上门来,但是随着市场的发展,这种贵族般的姿态行不通了,券商要主动提供服务,开拓客户,第一次革命就是指从坐商向行商的转变。之后,证券公司加强服务,全方位改革,由行商向服务商转变。吴承根坦言,尚福林主席的讲话将引起第三次革命,券商将变成“综合性投融资服务设计商”,是经纪业务的升级形态。

吴承根认为,新三板、经纪业务转型升级、证券金融公司的成立,这些工作真正开展起来,对券商是极大的机遇。让券商有了更多的可以提供服务的机会,服务的机会就是盈利的机会。随着各项新业务的实施,券商的角色要转身为做市商、保荐商、设计商、服务商,2011 年的中国资本市场一定会更加激动人心。



平安证券总裁薛荣年:需要包括制度创新在内的各类创新,如存量发行、国际板等,尤其重要的是需要在系统内形成一个良好的创新氛围。



浙商证券总裁吴承根:尚福林主席的讲话将引起第三次革命,券商将变成“综合性投融资服务设计商”,是经纪业务的升级形态。



东海证券总裁章涌涛:理想中经纪业务升级后的服务模式应该是分为通道服务、咨询服务、资产管理、财富管理四个层级。



国金证券副董事长王晋勇:要更多地了解规模较小但潜力较大企业的运营和发展规律,从而为三板市场提供更好的服务。

东海证券总裁章涌涛: 经纪业务转型需夯实基础 财富管理时机尚不成熟

证券时报记者 黄兆隆

昨日,针对证监会将加快经纪业务转型升级列为今年工作重点,东海证券总裁章涌涛表示,经纪业务转型升级需首先夯实基础工作,然后打通经纪业务和资产管理业务管理平台,尤其是要让资产管理承接经纪业务在升级后服务高端客户的重任。

转型升级在另一个层面上是对资产管理业务发展提出了挑战。”章涌涛表示,理想中经纪业务升级后的服务模式应该是分为通道服务、咨询服务、资产管理、财富管理四个层级。”

在此之下,客户分类和产品风险评估成为了目前业内诸多券商正在做的基础工作。据了解,以国信证券为代表的券商已经初步完成相关工作。

基础工作很重要,搭建这个系统是一个细水长流的工作,需要不断推进。”章涌涛表示,具体建设的内容大致可以分为客户账户管理、数据及产品研发、搜索引擎、投顾

团队建设四个方面。”

据介绍,东海证券目前已经依据国际标准质量控制推出了相应的客户账户管理产品,相关方案已报送证监会审议评选。

在咨询服务方面,东海证券开发出以“龙点金”为代表的资讯产品。据悉,该产品涵盖 20 多个服务大项,170 多个服务项目,其服务对象大致为资产规模在 100 万元以上且有专项服务需求的客户。

“下一步便是集中力量做好资产管理,承接咨询服务再往上一层次的客户需求。”章涌涛表示,总而言之,就是要将经纪业务做成一条具有高附加值的产业链,各种资源需要配备整齐。”

对于最高一级层的财富管理,章涌涛表示,目前仍不是推出这种极高端服务的最佳时机,市场有待进一步成熟。而券商完善高端服务,还需要解决相应的技术难题和优化内部体制。“只有做好这些工作,我们才能实现从坐商真正转型为具有高附加值的综合服务券商。”章涌涛表示。

国金证券副董事长王晋勇: 监管部署符合市场发展需求 投行业务面临机遇和挑战

证券时报记者 桂衍民

对于 2011 年全国证券期货监管工作会议”今年在投行方面的主要监管内容,国金证券副董事长王晋勇认为,所有部署都非常符合市场发展的客观需求,也为证券公司的业务安排指明了方向。

王晋勇说,在整个经济发展向好的局面下,增加直接融资比重,让资本市场为国民经济做出更大的贡献,是今年资本市场的重要任务。本世纪第一个 10 年资本市场的发展,为顺利地建设多层次资本市场奠定了坚实的基础。而创业板的成功建设,使得建设这一市场的需要更加迫切。

另一方面,王晋勇也认为,随着上市公司家数与规模的迅速增加,并购重组的现状已经不能适应市场的需要,急需大力推进。随着我国在世界经济中重要性日益增加,国际国内两个市场的利用和协调也更加重要。可以说,此次监管工作会议提出的加快利用好“两个市场,

两种资源”、推进市场化并购重组,以及各项部署,都完全符合市场发展的客观需求,也为证券公司今后的业务安排指明了方向。

王晋勇分析,从证券公司的业务来看,为融资企业与投资者提供专业便捷的中介服务,需要这个市场的完善和规模的扩大,多层次资本市场的建立,无疑会给券商提供更加广阔的业务空间。对公司并购重组给予融资机会,也会给投资银行业带来更多的业务机会。

不过,王晋勇也表示,市场的发展和政策的放松,也对投行业提出了严峻的挑战和更高的要求,需要业内同仁进一步提高业务水平,要更多地了解规模较小但潜力较大企业的运营和发展规律,从而为三板市场提供更好的服务;要更多地了解国际企业涉入中国市场的需求和运作规律,从而为外国企业在中国融资提供专业的服务;还要更深入地研究各种行业各种类型企业的特点和成长规律,为投资者提供更加专业更加精细的服务。