

一参一控到期 上周沪券商股权集中成交

证券时报记者 孙玉

上海联合产权交易所昨日公布的数据显示,受“一参一控”大限到期影响,一批证券类企业股权项目通过上海产权市场成功交易。

数据显示,上周上海产权市场上金融类资产成交金额居首位,一周成交11宗,成交金额合计达到2.92亿元。其中,申银万国证券股份有限公司0.1489%股权(1000万股)转让项目被上海一家国有独资的资本投资有限公司收购,成交价格5700万元,折算成每股收购价格是5.7元。

此外,“上海宝鼎投资股份有限公司19.1480%股权(1387.2604万股)”转让项目被上海一家私营投资有限公司收购,成交价格1.71亿元,该项目的出让方是上海国有独资的资产经营有限公司。

从新推挂牌项目来看,项目最多的行业是金融业,一周新推挂牌项目6宗,挂牌金额合计达到1.33亿元。其次,房地产业一周新推挂牌项目3宗,挂牌金额合计达到1.98亿元。

工行出资1.4亿美元收购 美国东亚银行80%股权

证券时报记者 于扬

中国工商银行与东亚银行近日宣布,双方已就美国东亚银行股权买卖交易达成协议。根据协议,工商银行将向东亚银行支付约1.4亿美元的对价,收购美国东亚银行80%的股权,东亚银行持有剩余20%的股权。

此外,东亚银行还拥有卖出期权,可在本交易完成后,按双方协议约定的条款和日期,将其剩余股份转让给工商银行。双方将随后履行监管报批手续。交易完成后,工商银行将负责美国东亚银行的运营和管理。

工商银行董事长姜建清表示,此次交易达成协议,对双方而言是双赢的选择。收购美国东亚银行的80%股权,将使工商银行获得美国商业银行牌照,填补工商银行在美零售银行牌照的空白,进一步拓展在美国的机构和业务网络。

国元证券:上证综指今年 运行区间2300-3500点

证券时报记者 程鹏

2011年1月22日,国元证券第二届“黄山论坛”暨2011年投资策略会在合肥召开。该公司认为,2011年A股不具备全面牛市的基础,中枢水平将会在2010年的基础上有所下降,上证综指的大概区间为2300-3500点,不排除短时间的冲高或者探底,震荡幅度相对较大。

国元证券认为,伴随着“调结构、促民生”政策逐步落到实处,2011年GDP增长率可能会呈现年内前低后高的局面,全年GDP增速预期8.5%-9.5%;CPI在4%左右水平,而第一季度将会达到5%左右,年内呈现前高后低的态势;整个2011年将会加息2-3次左右,幅度在100BP左右,加息主要集中在上半年完成。

中国再保险(集团) 总资产首破千亿大关

近日,中国再保险(集团)股份有限公司2011年工作会议在京召开。中再集团党委书记、董事长李培育在讲话中表示,要坚持“引进来、走出去”的国际化战略,通过业务渗透、国际合作、购并等形式,逐步实现再保险业务的全球布局。

据悉,根据未经审计的核算,2010年中再集团合并业务收入382.69亿元,其中合并保费收入381.29亿元;合并总资产首次突破千亿元大关,达到1016.13亿元。(陈涛)

上海东证期货有限公司 ORIENT SECURITIES FUTURES CO.,LTD. 一流衍生产品投资服务提供商 东证热线:95503

CIFCO 中国国际期货有限公司 CHINA INTERNATIONAL FUTURES CO.,LTD. 客服电话: 010-65082706

0.44%。去年证券交易净佣金率再降近四成

2010年白热化的佣金价格战,使得国内证券交易平均佣金费率首次降至万分之五以下。证券公司代理买卖业务净收入整体下降。

证券时报记者 李晓

2010年是券商继续大打佣金价格战的一年,你知道2010年整个证券行业平均交易净佣金费率(不含规费)是多少吗?0.44%,较2009年再次大幅下降了36.70%。

据Wind统计,根据沪深交易所会员公布的交易总额,在不区分股票、基金、ETF、债券、权证交易品种交易费率的前提下,结合部分券商刚刚在银行间市场公布的2010年年报中的“代理买卖证券业务净收入”一项,大致计算出2010年全国市场证券交易整体净佣金费率为0.44%,这也是国内证券交易平均佣金费率首次降至万分之五以下。

2010年白热化的佣金价格战,使得证券公司纷纷被迫调低证券交易佣金费率来吸引投资者,这也造成证券公司代理买卖业务净收入的整体下降。

截至目前,累计已有58家证券公司在银行间市场公布其未经审计的2010年财务报告,而其中连续两年单独披露“代理买卖证券业务净收入”的50家证券公司在该项业务收入上全部不同程度出现下降,有的降幅甚至高达41.05%以上。

从2010年证券交易佣金费率的统计分析来看,上述50家具有完整统计口径的券商证券交易佣金平均费率全部出现下滑。其中下滑幅度为两位数的证券公司为49家,仅有1家证券公司证券交易佣金费率下降幅度为一位数。其中,2010年证券交易佣金费率较2009年下降幅度最大的为浙江某券商,该公司一年来证券交易佣金费率从2009年的0.68%下降至去年的0.35%,降幅达48.34%。

而去年54家可计算证券交易佣金费率的证券公司中,净佣金费率最高的为西部某证券公司,该公司去年的净佣金费率为0.78%。最低的为深圳某证券公司,费率仅0.28%。54家证券公司中,佣金费率在0.5%以上的公司仅15家,佣金费率为0.5%以下的为38家。

佣金价格战引发的整体佣金费率下降,直接导致了证券公司经纪业务收入的下降。根据中国证券业协会最新公布的证券公司2010年业绩快报,2010年证券经纪业务及服务净收入为1084.90亿元,较2009年下降23.57%。

2009年、2010年代理买卖证券业务 净收入变动幅度最大的十家公司

Table with 4 columns: 证券公司, 2009年, 2010年, 变动幅度(%). Lists top 10 companies with largest changes in net income from agency business.

注:上述数据均来自Wind,且仅限于已披露未经年报的券商 李晓/制表

■ 相关新闻 | Relative News |

咨询服务助少数券商 佣金费率“吐血”

见习记者 伍泽琳

打造咨询服务产品实现增收的一幕近期变为现实。据证券时报记者了解,目前已有券商依靠咨询服务产品成功实现了佣金费率的止跌回升。

推广咨询服务产品,目标客户的定位尤为重要,这需要券商对客户进行较长时间的分析和分类。持续宣传也为咨询产品立下了口碑。

据了解,去年10月份,南方某大型券商推出相关咨询服务一年后,佣金费率出现拐点,当年10月份和11月份均呈上升状态。佣金下滑势头明显趋缓,阶段性来说算是“止住了血”,佣金费率有望持续企稳。”该券商总经理表示。

据上述券商总经理介绍,该公司咨询产品的特点之一是根据客户资产以及交易需求进行分析,遵循客户细分原则,按照不同的客户提供不同的服务、收取不同层级的佣金费率的原则,佣金收费的等级划分较为细致。

由于使用该产品的客户数持

续上升,整个公司的佣金费率在去年底随之提升。据透露,使用该产品的客户平均佣金水平达到了1.7%左右。

此外,该公司还对已经使用了该款产品但不满足佣金条件的存量客户采取了提高佣金费率的举措。该券商相关人士表示,在此情况下,佣金费率在去年10月和11月连续两个月略微上升,客户退订率仅1.7%。

今年将主要针对重点客户提供咨询服务。”上海一家大型券商经纪业务负责人表示,推行咨询服务以来客户流失率下降了不少,退订咨询产品的客户比例不足10%。此前有研究报告指出,行业咨询服务的退订率高达50%。

据悉,推广咨询服务产品,目标客户的定位尤为重要,这需要券商对客户进行较长时间的分析和分类。上述南方某大型券商正是在持续推行咨询服务长达一年多之后才略见效果的。

深圳某大型券商经纪业务负责人则认为,除细分客户级别提供不同等级的收费服务类型外,公司的持续宣传也为咨询产品立下了口碑。该公司早在5年前就开始进行客户分类服务的宣传,近几年更是在此基础上加入了对咨询产品的推广,长期积累渗透,从而形成了先入为主的正面效应。

增产不增收 券商亏本拼份额

证券时报记者 邱晨

Wind统计数据调查显示,58家已公布2010年年报的券商去年经纪业务相关收入同比全部下滑,同比下滑幅度最大的超过三成。记者发现,去年部分券商在经纪业务收入同比跌幅远高于行业整体水平的情况下,市场份额增长却同出现了增长。

中国证券业协会近日发布的报告显示,106家证券公司全年实现经纪业务及服务净收入1084.90亿元,较去年同期减少334.5亿元,同比跌幅达23.5%。

在券商行业经纪业务收入整体下滑的情况下,券商对于市场份额的争夺仍非常激烈。据Wind统计,具可比口径的100家券商中,有33家在2010年经纪业务交易额占比上升,另外67家出现不同程度的下滑。而在33家

业内人士表示,在激烈的佣金战中,券商行业内赔本赚吆喝的情况并不罕见。券商常常要面对降佣金还是丢市场的两难境地,其中部分中小型券商为扩大份额,往往在佣金战中表现得更为激进。

市场份额占比上升的券商中,有17家的经纪业务净收入跌幅高于行业整体水平。

近年来,部分中小券商的市场份额逐年上升。以广发华福和浙商证券为代表的一批中小券商中,去年市场份额占比提升较为明显。广发华福去年完成的交易额翻了一倍多,其基金交易量市场占比

也提高了0.046%,但其去年经纪业务净收入却同比下跌32.8%,高出行业平均跌幅23.5%近10个百分点。浙商证券去年基金市场份额提高0.14%,而其经纪业务净收入下跌了31.3%,也远高于行业平均水平7个百分点。此外经纪业务净收入跌幅超过30%、但市场份额出现提升的券商还有华宝证券。

业内人士表示,在激烈的佣金战中,券商行业内赔本赚吆喝的情况并不罕见。券商常常要面对降佣金还是丢市场的两难境地,其中部分中小型券商为扩大份额,往往在佣金战中表现得更为激进。

上述人士进一步表示,伴随着行业对佣金战整治力度的加大,以及经纪业务逐渐向服务收费转型,相信未来类似不惜亏本恶性竞争的情况将得到缓解。

平安信托私募风云排行榜第10期

Table with 5 columns: 平安财富系列, 最新累计净值, 产品综合排名, 投资管理公司, 证券投资产品星级. Lists top private equity products from Ping An Trust.

Table with 2 columns: 投资管理公司名称, 投资管理公司星级. Lists top private equity management companies.

注:榜单评级范围为平安信托平台上所有证券信托产品,星级越高,星级越多,评级越高。部分产品(投资管理公司)因数据不充分或观察时间不足,未达评级数据要求,不参与评级。4星以下产品(投资管理公司)评级暂不公布。

免责声明: 1.本资料所引用数据均来源于公开渠道,部分数据由平安信托交易资讯提供,我公司力求资料内容、引用数据的客观与公正,但不对其引用数据的准确性和完整性作出任何明示或默示的承诺及保证。 2.本资料仅作为平安信托客户参考服务信息,其内容不构成任何要约、承诺、合同附件等,亦不承担由此引发的任何法律责任。 3.本资料仅供阅读者参考,不构成对未来收益的预测依据,也不代表任何投资建议。阅读者应根据本资料作出的投资决策及由此引发的任何后果,概与本公司无关。 4.本资料版权归本公司所有,未经本公司书面授权,任何人不得以任何形式传递、发布、复制或再行传播,本公司保留对任何侵权行为和有损本资料原意的引用行为进行追究的权利。

“平安财富证券类信托产品排行榜”点评

在本期产品排行榜中排名持续稳定上升的是投资精英之智德,投资精英之汇利及平安信托主动管理的黄金组合1期1号和双核动力1期1号。这一类五星产品,包括一直稳居前列的投资精英之朱雀和投资精英之星石,在风险收益指标上均表现良好,绩效因显示超额回报能力强,公司排名也较靠前,是平安信托推荐的私募及组合类产品。

同时平安信托证券投资团队和组合投资团队于2010年12月对公司平

台上的私募管理公司进行了季度性走访和调研,并依次对各私募管理公司及产品评价作出了一些调整。 在本期投资顾问排名上升最快的是汇利和智德。这两家公司在投资研究深入程度、团队的管理和培养上表现突出,产品收益指标稳定性良好,综合评级较高。同时一直在榜单上稳居前列的是星石和朱雀,这两家公司长期以来均坚持清晰的风格定位,团队合作时间长,投研体系细致、健全,公司治理规范。(CIS)

平安信托客户服务热线:4008819888

去年VC/PE募资1768亿

证券时报记者 孙玉 实习记者 王齐

在1月23日举办的2011第二届国际LP&GP合作峰会上,中国风险投资院院长陈工孟表示,2010年VC/PE募集资金1768亿,相当于2009年的翻倍。这是全国597家投资机构递交的数据,其中包含430家本土投资机构、166家有外资背景的VC/PE机构。

机构的调查问卷显示,2010年中国VC/PE行业发展特点有四个方面。一是募资规模大幅增长,人民币基金增长大大快于外资基金。二是投资空前活跃,投资的规模尤其是每家企业平均投资金额大幅提高。三是今年中国VC/PE推出出现爆发式增长。四是项目估值过高,优质项目越来越少。陈工孟指出,现在很多基金手里有很多钱,

但是退不出来,在找好项目。

值得注意的是,在VC/PE中,外资的占比在减少。2009年外资本募集的风险资金的比例占比达47.51%,2010年比例下降为36.57%。从募集基金的数量比例来看,2009年外资本占比14.71%,2010年外资本占比11.42%。

在1768亿的风险资金中,人民币基金接近1000亿。其中最大比例来自于非金融类企业,包括上市公司、大型集团,其占比为25.63%;民间资本占25.55%,规模为250亿;政府引导基金占19.34%。而平均单个项目的投资金额2009年是5421.92万,2010年则上升至9257.11万。

此外,2010年A股主板上市公司中,有VC/PE背景达20家;中小板具有VC/PE背景149家,占当年中小板上市公司数量的73%;创业板具有VC/PE背景的86家,占比高达86%。