

南京证券神州3号 资产管理计划成立

证券时报记者 李际洲

证券时报记者日前获悉,南京证券神州3号灵活配置集合资产管理计划已于2011年2月1日成立,该集合计划共募集金额9.3亿元,有效参与户数2945户。该集合计划自成立之日起前3个月为封闭期,封闭期满后每月15日-19日开放,委托人可在开放期间办理申购和退出业务。

业内人士称,南京证券神州3号灵活配置集合资产管理计划在2010年末基金销售艰难的情况下成功募集9.3亿元,说明券商理财产品在资本市场中的认可度得到了一定的提高。

西南证券总部迁入新址

证券时报记者 唐曜华

西南证券今日公告,即日起该公司总部办公地址乔迁新居,由重庆市渝中区临江支路2号合景国际大厦搬迁至重庆市江北区桥北苑8号西南证券大厦。此外,根据有关批复,该公司重庆南川南大街证券营业部已迁至安徽省合肥市开业,并更名为西南证券合肥长江中路证券营业部。

农行北京分行300亿授信 支持首都城乡一体化建设

据新华社电

中国农业银行北京市分行近日与北京市大兴区人民政府签署战略合作协议,未来3年内,农行北京分行将对大兴区经济发展提供不少于300亿元人民币意向性信用额度,用于支持大兴区城乡一体化建设。

依据协议,农行北京分行将积极支持大兴区域内的城乡一体化基础设施开发建设,对榆垓新航城旧村改造建设,开发区扩区建设,京津塘经济带建设,庞各庄、魏善庄、采育、安定四个中心城镇建设,以及纳入北京市重点村改造项目等重大项目加大信贷投入力度,并在未来3年(2011年-2013年)提供不少于人民币300亿元的意向性信用支持,保障北京市大兴区项目建设的资金需求,促进大兴区经济持续协调发展。

签约仪式上,农行北京分行大兴支行分别与北京兴联安置业有限公司、北京宏展投资公司、北京南海子投资公司签订城乡一体化合作协议,提供总额49亿元的意向融资额度。

农行北京分行作为农业银行在首都地区的重要分支机构,2010年在北京同业中率先支持首都城乡一体化建设,专门研发“城乡一体化综合建设贷款”产品解决重点城中村改造中的融资难题。据统计,2010全年,农行北京分行实际投放重点城中村建设贷款109亿元,近期待投放和正在运作项目还有170亿元。

西藏将逐步实现 乡乡有金融机构营业网点

据新华社电

西藏九届人大四次会议日前通过的《西藏自治区“十二五”时期国民经济和社会发展规划纲要》指出,西藏将通过金融机构基础网点和电子渠道等多种方式,消除基础金融服务空白乡镇,逐步实现乡乡有金融机构营业网点。

“十二五”时期西藏将推进和引导金融机构向农牧区延伸服务,提升农牧区金融服务可获得性和金融服务均等化水平。西藏银监局局长扶明高说,西藏将配置更多的金融服务资源,提升对广大农牧区的服务水平。

其中,西藏银监局将推动工行西藏分行、邮政储蓄银行西藏分行、建设银行西藏分行和中国银行西藏分行逐步在没有设立网点的地区建立分支机构,开展银行金融服务。在乡镇一级邮政所建立邮政储蓄业务的代理网点,争取基本实现全区范围内有邮政网点即有邮政储蓄银行服务”的目标。

同时加大农业银行西藏分行服务力度,继续在没有银行网点的乡镇一级所在地设立分支机构。

两融业务“兔”飞猛进 券商考核加码

两融运作未滿一年,试点券商悉数下达考核指标

证券时报记者 李东亮

证券时报记者日前获悉,在融资融券业务2011年规划中,前三批25家融资融券业务试点券商悉数提出将该项业务打造成新的盈利点,其中多家大型试点券商则制定了更为详细的考核指标,包括成本与收益核算、融资融券日均余额以及市场份额等。

多数券商目标“激进”

深市公布的会员信用交易信息显示,截至去年底,首批试点券商中的海通证券该项业务市场份额超过17%,居首位。第二批试点券商中的招商证券市场份额达到8.62%,超过部分首批试点券商的市场份额。此外,安信证券目前的沪深两市融资融券余额已突破亿元,在第三批试点券商中处于领先地位。

深圳某试点券商融资融券业务负责人表示,海通证券、招商证券、安信证券均为同批次获批试点资格的其他券商提供了示范作用。更为重要的是,这也提升了前三批25家融资融券试点券商将该项业务打造成新盈利点的积极性。

证券时报记者了解到,在试点券商制定的2011年该项业务规划中,一家位于深圳的某第三批试点券商目标跃升幅度最大,计划将

2011年融资融券日均余额提升至10亿元。目前,该券商融资融券余额刚刚突破1亿元。

而上海某试点券商业务人员则表示,该公司在制定融资融券余额目标时,已考虑到市场行情的影响,将重点突出市场份额,如果监管层适时放宽融资融券标的范围,顺利推出转融通业务和扩大试点券商的范围,2011年底融资融券余额有望逼近500亿元,按照15%的市场份额计,该公司的融资融券余额

也将提升至75亿元,达到目前业务量的3倍。

对于上述券商制定的目标,市场人士均选择用“激进”来形容,但无一例外地表示这个目标并非不能实现。一位不愿透露姓名的大型券商衍生品研究员表示,融资融券业务规模不仅受市场行情影响较大,更重要的是受制于监管层的政策。

份额与收益考核并重

在制定2011年融资融券业务

目标的同时,部分券商甚至还将融资融券业务考核指标进行了细化,主要包括成本与收益核算指标、融资融券日均余额和市场份额等。

上述深圳试点券商业务人员表示,在融资融券业务试点初期的2010年,各家试点券商基本没有对融资融券业务进行考核。但在今年制定的规划中,25家试点券商悉数将该项业务提升至新的盈利点的高度,并制定了详细的考核指标。

上述深圳试点券商业务人员还透

露,各家券商对该项业务考核的指标不尽相同,但不约而同地重点考核市场份额和净利润。在净利润考核方面,前三批试点券商将资金成本定在2%-4%之间,超过资金成本的部分将与部门和个人的收入挂钩。而在市场份额考核方面,不仅考虑融资融券余额这一绝对量,同时着重突出考核日均融资融券余额与市场日均融资融券余额的比值,后者将通过滤掉市场行情对业务规模的影响,这较单纯考核业务量要科学得多。

■相关新闻 | Relative News |

两融上月成交287亿 券商入账1.24亿

证券时报记者 李东亮

统计数据显示,沪深两市融资融券业务今年1月份共成交286.82亿元,为券商贡献佣金收入约2800万元。此外,两市融资融券余额由月初的128.57亿元,稳步攀升至月末的144.14亿元,为券商贡献的融资利息和融券费率分别达到9600万元和19.34万元,三者合计券商共可入账1.24亿元。

沪深交易所公布的数据显示,虽

然今年1月份单日融资交易量(融资买入额加融资偿还额)达到14.34亿元,较去年12月份环比上升8.6%,但由于今年1月份仅有20个交易日,较去年12月份少了3个交易日,1月份累计286.82亿元的融资交易量实际上环比下降了5.5%。

按照目前各家券商对融资融券业务收取1‰平均佣金率的较低假设计算,286.82亿元的交易量为25家试点券商贡献的收入达到2860万元。

沪深交易所公布的数据还显示,今年1月份,两市融资融券余额由月初的127.72亿元,稳步攀升至月末的144.14亿元。其中,融资余额由月初的127.61亿元上升至月末的143.83亿元,而融券余额则由月初的1101.21万元上升至月末的3156.51万元。

按照目前8.35%的融资利息和10.35%的融券费率计算,今年1月融资融券业务合计为25家试点券商贡献的利息收入为9619.34万元。

记者调查发现,前两批试点券商

在融资融券业务上的市场份额仍高达95%,但呈现下滑趋势。而安信证券等第三批试点券商在该项业务上的市场份额则有所提升,据了解安信证券融资融券余额已突破亿元。

业内人士表示,虽然今年1月份融资融券业务为券商贡献的收入仅为1.24亿元,但随着融资融券标的范围的进一步扩大、转融通业务顺利推出和融资融券试点券商扩容,今年融资融券业务为券商贡献的收入超越资管业务仍为大概率事件。

去年新增证券营业部871家

证券网点相对饱和地区增多,新设证券网点西进势头猛

证券时报记者 桂衍民

2010年全年,券商营业部新增871家,同期证券营业网点的相对饱和和区域数量也明显增加。此外,券商向西部地区扩张营业网点的势头也比较猛。

相对饱和地区增多

根据中国证券业协会最新公布的《证券营业网点相对饱和地区名单》,截至2010年12月31日,全国已有25个省市不少区域进入证券营业网点相对饱和和区域名单。这些证券营业网点相对饱和和区域大多

集中在省会城市或经济相对发达的大中城市中心区域,而三线及以下城市和区域则很少进入证券营业网点相对饱和和地区名单。

以北京、深圳为例,北京市进入证券营业网点相对饱和和地区名单就几乎全部集中在市中心区域,包括东城区、西城区、海淀区、朝阳区,而大兴、通州等地区则证券营业部数量较少。深圳证券营业网点相对饱和的地区有福田区、罗湖区、南山区,而宝安区、龙岗区等原关外区域证券营业网点则处于未饱和和状态。

与2010年初公布的证券营业

网点相对饱和和地区名单相比,去年12月底全国证券营业网点相对饱和和地区数量明显增加。其中,又以河南、辽宁、浙江和江苏为甚,河南和辽宁去年新增证券营业网点相对饱和和地区数量均为15个,浙江和江苏则分别为13个和10个。山东、广东和陕西证券营业网点相对饱和和地区数量也明显增加,去年这三个省份分别新增了9个、9个和7个证券营业网点相对饱和和地区。此外,北京、上海证券营业网点相对饱和和地区数量均有增加。

新设网点大力西进

根据交易所公布的数据,截至

2010年12月底,全国共有证券营业部4573家,较2010年初新增871家。新增营业部几乎覆盖了全国31个省、市、自治区,其中新增证券营业部最多的省份为浙江省,去年一年新增了83家。其次为福建省,去年新增证券营业部64家。

新增的871家证券营业部中,276家新设在东南沿海,占新增总数的31.69%;中部地区新设258家,占新增总数的29.61%;东北地区新设68家,占新设总数的7.80%;西部地区新设269家,占新设总数的30.88%,仅次于东南沿海地区。尽管东南沿海经济发达地区依然是券商网

点新设首选地,但随着这些地区证券营业网点相对饱和和区域的不断增多,券商也开始发力西进。

统计还显示,去年新增证券营业部数最多的省份为西藏、宁夏和青海,从去年年初到年底分别新增证券营业部1家、2家和3家。值得一提的是,此3个省份合计拥有证券营业部数尚处于全国后三位。

从拥有证券营业部数排名上,广东省以613家位居第一位。紧随其后的为上海市和浙江省,分别拥有证券营业部数476家和333家。此外,拥有证券营业部数超过200家的省份还有江苏、北京、山东、辽宁。

中型券商研究所崛起 蚕食老牌券商基金分仓收入

证券时报记者 黄兆隆

“重奖之下必有勇夫”,券商研究所的快速壮大正应验着这句话。随着高分成激励机制的盛行,部分券商研究所基金分仓收入节节攀升。据证券时报记者了解,随着基金分仓收入大幅提升,去年部分中型券商按销售收入50%的比例进行分成,现金分红最高超过1亿元。

中型券商大跃进

去年的震荡行情,使得公募基金资产规模出现一定程度的缩水,也导致卖方研究基金分仓收入下滑。尤为值得注意的是,传统老券商的市场份额正在被崛起的中型券商所蚕食,市场集中度降低。

公开数据显示,去年上半年,券商共获得基金分仓收入28.42亿元,据此推算,去年全年要超过2009年63.6亿元分仓收入的可能性不大。分仓收入排名前五位的券商虽仍占据着近30%的市场份额,但份额在降低。排名前六至前二十位的券商,特别是排名在前六至前十位的券商,份额缩水更为明显。去年上半年,分仓收入排名前五位的券商累计份额为28.6%,较2009年降低7.77%;前十大券商累计份额为49.52%,较2009年降低3.62%。

2010年,像华泰联合、长

江证券、东方证券等券商抢得比较厉害,这个市场交易佣金总量就那么小,在一些券商的极力拼抢下,大券商研究所难免会受影响。”深圳某大型券商研究所负责人表示,“年会中,高层已经对我们的收入下滑提出了严厉的批评,这也是我们研究推行分仓派点的原因——要改革绩效激励机制。”

加大团队激励

分仓派点只是一方面,加大对研究所的投入,提高团队薪酬激励正在业内盛行。这也使卖方研究成本呈现逐年攀升的趋势。在业内人士看来,券商研究所已经从单纯的做品牌转向了更为高、精、专的核心业务。

据了解,华泰联合、长江证券、东方证券等券商均推行了一套灵活的绩效激励体系,给予研究所充分的自主权,其中尤其注重对团队的激励。以东方证券为例,近年来该券商的基金分仓收入呈现跨越式发展,连续三年增长幅度超过60%,去年该券商的基金分仓收入更是逼近2.5亿元,超越了海通证券等老牌券商。

与过去净收入分成不同的是,业内目前也比较流行以纯销售收入分成的模式来刺激研究所争抢基金分仓,这一比例甚至高达50%,按此比例,研究所自留分红能超过1亿元。”上海某大型券商负责人表示,“另一方面,研究所的成本由公司层面支持,其他业务部门利润甚至可以拿来补贴研究所。”

加大人力成本,这是最关键的。”某中部券商研究所负责人表示,“对于研究而言,要想快速在市场上打响品牌,提升卖方研究市场占有率,就必须培养出一批底子深厚、研究扎实的团队,无论是挖人还是培养,都必须砸钱。”

内修为主外援为辅 券商给力投顾培训

证券时报记者 邱晨

新年伊始,面对较大的投顾队伍缺口,各家券商均加快了投顾培训的培训进度。据了解,目前投顾培训工作主要由券商自家的研究所承担,但券商研究所也会从外部聘请其他培训公司,作为投顾培训工作的外援和补充。

据悉,目前券商行业整体面对近万人的投顾缺口,因此,招聘投顾人员,通过培训实现其尽快上岗已成为当前券商经纪业务的主要工作。据了解,目前大多数券商研究所肩负了投顾培训的主要工作,同时券商也将部分投顾培训工作外包给社会上培训机构,形成研究所为主,培训机构为辅的投顾培养体系。

深圳某大型券商研究所负责人表示,券商研究所最主要是职责是要教会新来的投顾如何正确地研读报告。“首先,他们要了解公司研究是怎么做的。”该负责人称,投顾在研究所参观学习的过程中,有机会参与研究报告出炉前从资料收集、公司调研到报告撰写的整个流程,这将有助于其在阅读研究报告时正确地理解报告撰写者的逻辑思路,并建立起自己的投研逻辑。

“有的投顾一来就问我们,你们是不是要教我们怎么‘做庄’、怎么选股啊?”深圳某券商

研究所所长笑着表示,由于目前新招聘的投顾人员比较多,水平也参差不齐,因此在培训工作中常常遇到许多问题。培训时必须照顾到各类新人,课程往往只能由基础开始。

另一方面,外部培训机构通常会提供一些专题讲座,其内容除了包含金融学、营销学等基本课程外,也有为券商量身打造的“客户销售和谈判技巧”、“理财规划”等课程。

在谈及两种培训模式的优缺点时,有接受过培训的投顾表示,外聘老师所教授的知识专业性很强,内容也更为新颖和有趣,但却常常与实际工作中遇到的问题相差较远。另一方面,由于券商自家研究所具备更为充裕的时间来安排培训课程,因此培训工作也可以更加完善和系统地展开。再加上研究所分析师与投顾工作有类似之处,所以研究所教授的内容相对更加贴近实际工作。

据了解,虽然多数券商都已初步制定了投顾培训的流程,但在培训内容、培训时间和考核制度方面还没有建立统一的行业标准。

“培训通常由总部层面统筹,但每家营业部也都有自己的培训计划。”某券商经纪业务负责人表示,该公司规定投顾在研究所的培训时间为期1个月,而聘用外部老师进行的专题讲座课程将持续4至6天的时间。各家营业部也可以结合自身情况,适当安排额外的专题课程。

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

中证期货 CITI

全国统一客服热线: 400-6789-819
www.citicsf.com

公司地址: 深圳市福田区深南大道6008号中洲大厦11楼

专心专业专注 创造智慧财富

中投证券

China Zhitong Investment Securities

全国统一服务电话:
4006-008-008

网站: www.cjis.cn

天琪期货

Tianqi Futures

全国统一服务电话:
4007-227-888

网站: www.tqfuture.com