

上海银监局 严禁银行违规揽储

证券时报记者 赵缜言

上海银监局近日发布通知,要求在沪银行业机构规范存款业务管理,严禁违规揽储。下一阶段,上海银监局将通过暗访、现场检查等方式对在沪银行开展存款业务进行督察,对违规银行及员工将进行严厉处罚。

上海银监局指出,在沪银行开展存款业务时应严格执行法定存款利率,严禁擅自提高存款利率,不得向存款客户赠送实物、购物卡、现金、金条等贵金属以变相提高存款利率,不得通过压低或者豁免代收、代付及其他业务手续费等不正当手段吸收客户存款。各行不得通过存贷挂钩等方式吸收客户存款,不得通过办卡、购买理财产品、第三方存管业务等,或者设置其他障碍,违反“存款自愿、取款自由”原则,误拉、强拉客户办理存款。

上海银监局要求银行规范存款业务考核行为,建立日均存款统计制度,杜绝月末、季末、年末冲存款指标现象;不得设立存款单项考核和奖励办法,不得对非营销部门下达存款考核指标,不得把存款指标分解下达给个人,不得将存款考核指标与员工个人薪酬及行政职务安排挂钩。

中国太保 前两月保险业务收入318亿

证券时报记者 邱晨

中国太保今日发布公告称,该公司旗下两家公司太平洋人寿保险、太平洋财产保险于2011年1月1日至2011年2月28日期间的累计原保险业务收入,分别为219亿元、99亿元,合计达318亿元。

光大证券获准转让 光大保德信基金12%股权

光大证券今日发布公告称,该公司获证监会批准将其所持有的光大保德信基金12%的股权转让给保德信投资管理有限公司。转让完成后,该公司持有光大保德信55%的股权,保德信投资将持有光大保德信45%的股权。(邱晨)

浙商证券 “汇金大消费”获批

证券时报记者从浙商证券了解到,近日,浙商证券第一只以股票投资为主的大集合理财产品“汇金大消费”获批复。

据悉,该产品投资在权益类金融产品的比例为0至95%,其中,股票投资比例不低于权益类金融产品的50%。该产品所指的大消费主要指居民消费,以及消费所拉动的行业。该计划的参与金额底线为10万元,每年管理费率为1.2%。3月23日到4月22日为该产品推广期。值得一提的是,该产品当年化收益率超过10%时,方提取业绩报酬,10%以上部分提取比例为20%。(曹攀峰)

富达基金: 亚洲是欧亚投资者首选地

证券时报记者 贾壮

富达基金最近开展的一项调查发现,欧洲及亚洲的机构投资者依然看好亚洲股票及债券,其中逾半数的受访机构表示将于未来三年内增加对亚洲的投资。

富达国际亚洲机构业务董事总经理 Carlo Venes 表示,调查证实了全球机构投资者对亚洲增长前景的信心程度,而机构投资者的取向往往也是零售资金未来流向的重要指标。亚洲投资机构现在认为欧洲政府债券较亚洲政府债券的风险更高,而该现象在数年前是难以想象的,这也正好反映了亚洲经济正在复苏之中,而欧洲仍然受到主权债务危机的困扰。

该调查由调查机构 Greenwich Associates 执行,于今年1月份对亚洲及欧洲的主权财富基金、政府相关投资机构、退休基金、保险公司进行了逾100次访问,受访对象的资产管理总额达1.6万亿美元。

首发提速刺激挖角 两年193保代离职换岗

离职换岗率高达16.78%,保荐代表人仍然供不应求

证券时报记者 桂衍民 见习记者 曹攀峰

过去2年之间,有193位保荐代表人工作出现了变动,140家上市公司被迫披露更换保代。创业板和首次公开发行(IPO)提速对保代需求扩大是其中重要原因。

193位保代离职换岗

*ST中华日前公告称,该公司股权分置改革原保代李毅离开中山证券,另一位保代崔奎承接李毅的持续督导工作。中国证监会资料显示,李毅离开中山证券后转投英大证券麾下。

李毅“跳槽”令上市公司发布变更保代公告的事件并非个案。根据证券时报数据库统计显示,在2009年3月12日至2011年3月15日的两年时间里,保荐机构因保代跳槽或换岗而更换上市公司保代的案例达140例。其中,2009年有40家上市公司公告更换保代,2010年有75家上市公司公告更换保代,今年以来,不到3个月的时间里,也有25家上市公司发布变更保代的公告。

据上市公司发布变更保代公告日期不难发现,每年年末和年初都是保代跳槽高峰期。以2010年12月为例,因保代换单

位而让上市公司发布公告就达11起;同样在2011年2月和3月,因保代换单位而让上市公司发布公告的各有9起。

中国证监会公开数据显示,截至2009年3月2日,正式注册的保代为1150人,分布于68家保荐机构。在经历两年的市场变化后,截至2011年3月9日,上述1150名保代中已有193人离开原来的保荐机构,跳槽到了其他的工作单位,占比该批正式保代比例达16.78%。

多重因素助推“抢夺战”

两年16.78%的换岗率,是什么原因导致“金领”保代变动如此厉

害?最有发言权的不外乎保代、猎头和保荐机构管理者了。

一位去年底刚换单位的保代就表示,他当时离开原单位主要考虑的因素有三:第一个是薪酬过低;二是可做的项目太少;三是公司人事、文化氛围不好。尽管是个人想法,但在某种程度上也反映了行业的整体情况。

深圳某大型金融猎头公司负责保代业务的经理介绍,以她对要求换单位的保代的观察和总结,保代考虑换岗的主要原因几乎和上述保代所考量的一致:一是转会费、工资和福利方面的薪酬;二是单位人事复杂程度、文化氛围等;三是岗位权

限、职称高低等。

不过,在北京某中型券商分管投行的副总裁看来,行业内保代频繁挖角或跳槽实质原因并非薪酬因素,而是当前证券市场的大环境所致。这位副总裁分析说,创业板的推出让大批中小企业有了上市的机会,券商有了上市项目和上市的资源,为承接这些项目,加大保荐队伍的建设也就不可避免,这必然对保代提出了新的需求。其次,这两年保代考试通过率仍较低,尤其是通过考试后注册的速度并没明显加快,导致保代队伍依然处于“供不应求”的状态。第三就是2008年开始实施的保荐新规对保代和投行人员要求很严格。

券商拟建买方研究所 回归对内服务本色

证券时报记者 邱晨

打造一个独立的买方研究所已进入部分券商管理层的议程当中。

据证券时报记者了解,目前上海、深圳有一些大型券商正在酝酿打造一个类似基金投研部门的买方研究所。酝酿中的研究所将会购买各家券商的研究报告,并在此基础上撰写报告,作为经纪业务等其他业务部门的后台支持。同时,研究所通过其他业务部门的业绩分成来维持其成本并获取收益,例如经纪业务增值服务所带来的管理费等。

研究所角色“回归”

实际上,券商酝酿成立新的研究所从事买方研究,并不能算是一次真正意义上的创新,反而可以说是对券商建立研究所初衷的回归。

华创证券研究所负责人回顾早年情况时表示,许多券商建立研究所的初衷是为其他业务部门提供研究支持。随着公募基金的壮大,绝大部分券商研究机构都背离了这一初衷,转向对基金提供研究服务获取分成收益,而近年新崛起的一批中小型研究所目标更是直指卖方市场。

做卖方市场能够带来更直接的收益。”上述负责人表示,券商研究所经历了由纯成本部门向收益部门的转型,但随之而来的却是对内服务的削弱。

其实券商的买方研究一直存在,但并不是由研究所负责,通常是设在经纪业务的资讯中心。”长江证券研究所负责人表示。

买方研究的三大难题

真正清晰地将买方研究独立出

来,成立专门的买方研究所是众多券商管理层目前正在研究的问题,这涉及了其中最难解决、最迫切需要解决的三个问题:成本结算、量化考核和人才储备。

当初众多券商研究所转向做卖方研究,主要原因之一正是看中其庞大的市场需求,同时这也能使研究所摆脱其在公司内部纯成本部门的角色。因此,要成立对内服务的买方研究所,就必须首先解决成本、经费来源和成果共享的问题。

新财富排名前十的深圳某券商研究所原负责人表示,该券商也曾有过打造一个“买方研究所”的计划。根据计划,该研究所将有超过百名分析师组成的强大投研团队,其主要职责是为该券商全国的投资顾问提供后台研究支持。

上述负责人称,该计划后来没有落实的主要原因是没有解决好买方研究所的定位,以及与其他业务部门的收益结算问题。

其次,与卖方研究不同的是,对内服务的买方研究机构很难建立量化的考核指标。长江证券研究所负责人表示,分析师都有很明确的考核指标,例如基金仓位情况和新财富的分析师排名;但对内服务的分析师却比较难考核,可行的办法之一是业绩与客户资产挂钩,但这又跟跟踪的定位有重叠之处。

最后,除了经纪业务部门本身的分析师以外,由其他途径招募买方分析师的渠道也比较有限。据了解,大多数卖方研究所的分析师对转型做买方研究积极性不高,除了收入方面的问题,针对机构和个人投资者不同的研究模式也成为转型的障碍之一。新招聘的大学毕业生又严重缺乏经验,

需要较长的培养期。

亟须统一投研平台

虽然面对诸多阻碍,加强对内研究服务却是眼下券商的趋势。

近年来由于纯通道服务所带来的佣金收入持续下滑,各家券商都必须通过提供增值服务来开拓新的收益点,因此经纪业务部门急需一支专业的团队来肩负研究支持后台的职责。

另一方面,部分券商存在的内部资源整合问题也凸显了设立买方研究所的必要性。山东某券商原研究所负责人向记者透露,该券商的自营和资管部门曾花费50万元向申银万国研究所购买研究报告,但不愿意将报告内容与经纪业务部门共享。因此,尽快建立统一的买方研究后台将有利于各部门之间的资源整合。

■记者观察 | Observation |

研究所转型需要魄力

证券时报记者 邱晨

从走出去到走回来,券商研究部门在经历了一个轮回之后,或许又将返回其创立的初衷,即“后台研究支持”的角色。但不变的是,许多券商研究所仍在思考与摸索自身的定位。

一份几页纸的研究报告,其背后蕴含的是一名分析师辛劳的结晶,但它能够创造的价值却是抽象的。在寻找自我价值的过程中,券商研究所找到一个能够量化的指标——基金仓位,仓位的结果给研究员的努力以及能力提供了清晰的印证。

但是,当基金仓位这把“尺子”成为研究所最主要的考核指标之一时,它



资料图片

同时也给研究所设置了一项“潜规则”——以基金仓位论成败。由此,券商的研究所更像是一个为基金输送弹药的后勤部门。但卖方市场终有趋于饱和的一天,市场份额也正趋于集中在几家大型研究所手中。

一方面是走出去的研究所必须面对外部残酷的竞争,另一方面随着各项业务的升级,券商各部门对后台研究支持的诉求越来越强。随着研究所的“出走”,许多券商内部都出现了各个部门自己搭建一套研究班子的情况。

面对这种情况,将基金的买方研究所模式“嫁接”到券商或许是一种不错的选择。券商把部分卖方研究团

队同各部门研究资源整合在一个平台上,通过购买报告做二次研究并为各条业务链“输血”,从而实现研究所本质的回归。

从另一个角度看,为了吸引在卖方市场“拼杀”多年的优秀研究员回归相对平淡的买方研究工作,券商内部需要一套针对研究报告的价值评价体系,而将研究报告与新开展的投资顾问业务结合或许是一个契机。

研究所的转型将成为一种趋势。财大气粗的大券商可以搭起两套班子,一套对外,一套对内。但中小券商的管理层却不得不重新思考其研究所的定位,这无疑将考验券商管理层的掌控能力和决策能力。

券商资管收入隐现交易佣金力量

见习记者 曹攀峰

在管理费和业绩报酬这两项传统收入双双不给力的当下,交易佣金已成为部分券商集合产品的重要收入来源。据证券时报记者了解,一批券商将集合理财产品的交易佣金率设在1%至1.5%之间,略高于基金等机构大户的0.8%交易佣金率。

佣金为资管增收

目前,佣金收入已超过管理费,成为部分券商集合理财产品的收入来源之一。证券时报记者查阅多份券商集合计划资产管理报告发现,部分券商同期交易费用是其管理费数的数倍。

产品数量在业内位于前5的某家券商旗下一只集合计划2010年第四季度资产管理报告显示,该产品规模总计约1.8亿,在去年7月到12月的半年时间里,共支出了628万元的交易费用。

总部位于华东地区的一家券商资管负责人向证券时报记者介绍,佣金费是交易费用的主要部分,除

了单向收1%的印花税外,过户费、席位费等其他收费所占比例甚少。而据证券时报记者了解,目前部分券商集合产品的佣金率设在1%至1.5%之间,如果乘以频繁操作带来的交易量,佣金会为券商带来不少收入。

以上述集合计划为例,按1.5%的佣金率粗略计算,忽略过户费、席位费等占比小的费用,佣金收入占整个交易费的75%,628万元的交易费可为券商带来约471万元佣金。而同期,每年1.3%的管理费率仅为该券商带来108万元的管理费。也就是说,佣金收入是管理费的4倍多。

据WIND数据显示,上述券商2010年受托客户资产管理净收入约6000万元,仅一只产品的佣金收入相当于资管净收入的7.8%。

震荡市难提业绩报酬

面对竞争激烈的市场环境及震荡市行情,管理费和业绩报酬这两块传统收入却不太理想。

WIND数据显示,截至3月16日,目前在存续期内的119只

权益类集合计划中,年管理费率的幅度一般在0至2%之间。其中,多数权益类集合计划的管理费率每年在0.8%到1.5%之间,2009年成立的招商股票星和2007年成立的上海证券理财1号等8只产品甚至免收管理费。

之所以管理费一路走低,是因为一些券商集合产品将收入更多寄托于业绩报酬。例如,2010年,金惠1号为浙商证券带来了约1400万的业绩报酬,而同期的管理费仅为139万左右,佣金收入为84万左右,业绩报酬是管理费的10倍,相当于佣金收入的16倍多。

但深圳一位不愿具名的券商资管负责人表示,业绩报酬虽然能为券商贡献超额收益,但极不稳定。目前绝大多数权益类的产品都会要求提取业绩报酬,但前提是产品取得正收益或超出前期高点。

在上证指数震荡下跌14.3%的2010年,券商集合产品虽整体跑赢了大盘,但仍有20多只券商权益类产品亏损。虽然部分产品甚至将提取业绩报酬的年化收益率底线设在10%,但在这种震荡市的行情下,要提取业绩报酬并非易事。

海通国际净利润增长八成

证券时报记者 孙媛

海通国际(00665.HK)昨日宣布至去年12月底止18个月末期业绩,获得净利润3.46亿港元,同比上升83%(该公司财政年度年结日已自2010年起更改为12月31日),公司每股基本盈利0.488港元,派末期息0.08港元。

海通国际去年因投行业务增长幅度达117%至1.56亿港元,期内对总收入贡献为10%。该集团行政总裁李耀荣称,预计未来一年半内,投行业务占总收入比重将提升至不少于50%。

企业融资部董事总经理陈志安表示,集团现阶段有7到8只新股

正安排上市,主要集中于今年下半年完成上市程序,集资额介于2到15亿港元之间,但他没有透露是否涉及人民币首发。

联席董事总经理兼执行董事林涌称,今年港股市场融资热点将主要集中于金融板块,预计将有超过一半的募集资金涌向包括各种类型商业银行、保险公司以及非银行金融中介机构。

期内,海通国际经纪业务稳中有升,占该集团总收入的55%,经营收入上升13%至8.04亿港元,净利润则上升17%至1.7亿港元。开立新账户的客户人数创新高,截至2010年12月底时,其客户总数逼近15万名。

中国华融与澳洲国民银行 开展战略合作

近日,中国华融资产管理公司与澳大利亚国民银行在悉尼签署了合作谅解备忘录,这是中国华融第一次在境外签署合作备忘

录。按照合作备忘录的约定,双方将在基金管理、财富管理、人员交流、信息共享等多个方面进行广泛的合作与交流。(贾壮)

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访见报,将有奖励!
电话:0755-83501747, 83501745
邮箱:jgb@stcn.com