

## 第四届最佳期货经营机构暨最佳期货分析师评选火热报名中

证券时报记者 禾禾

由证券时报和期货日报联合主办的第四届最佳期货经营机构暨最佳期货分析师评选活动报名十分踊跃。据统计,距离报名截止还有一周,已收到近30家期货公司的自荐材料,国内主流期货公司大多都已报名参评。

在综合项目中,由上届“最佳产业服务奖”细化出来的“最佳有色金属产业服务奖”、“最佳农产品产业服务奖”、“最佳能源化工产业服务奖”备受欢迎,报名家数分别已达15家、17家和20家。“最佳宏观策略分析师”热度丝毫不减,报名咨询者众多。此外,新设奖项“最优质服务交割库”也深受追捧。

由于本次活动报名异常火爆,为方便报名,主办方目前已在网上公布评选方案、奖项及评选流程,相关单位及分析师可以登陆“证券时报网”和“中国期货网”进行查询和下载报名表。自荐材料递交截止日期为4月23日。

## 3家上市券商首季盈利近7亿

见习记者 曹攀峰

今日,东北证券、国元证券2家上市券商发布了今年一季度业绩快报。快报显示,受累于市场竞争加剧和佣金费率下降,2家券商的净利润均呈现不同程度的下降。

以合并报表数据看,东北证券一季度实现营收3.75亿元,同比下降17.51%;归属于母公司股东净利润1.05亿元,同比下降47.80%;国元证券一季度营收5.90亿元,同比增长11.79%;归属于上市公司股东净利润为2.54亿元,同比下降3.27%。

在此之前,宏源证券公布了一季度业绩快报。该公司一季度实现营收8.13亿元,同比下降13.84%;归属于上市公司股东的净利润为3.39亿元,同比下降19.34%。

## 中国平安一季度原保费收入达695亿

中国平安今日发布公告称,若按新会计准则,该公司一季度累计实现原保费收入695.1亿元。其中,平安寿险、平安财险、平安健康保险和平安养老保险分别实现原保费收入476.3亿元、203.05亿元、0.36亿元及15.39亿元。

公告还披露,根据统计口径数据,今年一季度,中国平安控股子公司平安寿险、平安财险、平安健康保险及平安养老保险的累计规模保费分别为640.03亿元、203.05亿元、0.7亿元及17.2亿元。(曹攀峰)

## 深发展A 首季预计盈利超23亿

深发展A今日发布一季度业绩预告。公告显示,今年一季度该公司预计盈利23.67亿元到25.25亿元之间,同比增长50%到60%;基本每股收益预计为0.68元到0.72元,同比增长33.3%到41.2%。该公司表示,净利润同比大幅增长的主要原因是资产规模稳定增长,以及利差改善和成本有效控制。(曹攀峰)

## 中信证券股东大会通过H股发行议案

中信证券今日公告称,该公司昨日下午召开临时股东大会,审议并通过了《关于发行H股股票并在香港上市的议案》等九项议案。据悉,中信证券将在股东大会决议有效期内发行不超过发行后公司总股本10%的H股股数。(曹攀峰)

## 广发理财五号募资超10亿

自去年年底解决了同业竞争问题后,广发证券终于在三年后重新获准发行集合理财新产品。目前,广发金管家新型高成长集合计划(简称“广发理财五号”)正在广发证券营业部、工行、农行、上海银行、东莞银行等进行募集,该产品目前已募得超过10亿元人民币。(杨冬)

# 筹建保荐信用体系 投行承销记录倒追7年

该体系的建立将使保荐机构中的“好人”与“坏人”分明

证券时报记者 杨冬

国内投资银行业即将产生一个类似于银行征信系统的信用体系。证券时报记者获悉,近日监管层要求各家保荐机构将2004年实行保荐制以来所承销项目的申报时点、受理时点、被否原因、获批时间等项目信息,以及在职和离职保荐代表人的详细资料上报,用以筹建保荐信用体系。

### 投行业务乱象

据某上市投行高管透露,保荐信用体系将对投行未来业务操作构成重大的影响,对于那些历史记录良好的投行,发审部门有可能对其项目实行相对较为宽松的审核;而对于那些历史记录较差的投行,发审部门则有可能对其项目实行更加审慎的审核。

华南某券商的投行高管认为,保荐信用体系的建立,将成为资本市场稳健运行的基石,是资本市场良性发展的基础,对新股发行中的诚信建设具有非常深远的意义。

近年来出现了少数首发(IPO)项目造假上市或“带病闯关”,令公众对于整个投行业的保荐信用产生质疑。这种现象引发了监管层的高度重视。记者获悉,今年年初,华南某地证监局在召开券商年度工作会议时就曾痛斥投行在保荐工作中存在的种种不良现象,

并决心出重拳整治。

另据悉,近日在重庆召开的保荐机构联席会议上,监管层相关人士再次强调各家投行应加强内审内核工作,保证项目质量。

与此同时,监管层已采取了一些处罚措施。据深圳某投行人士透露,监管层目前采取的措施主要有保荐代表人监管谈话、暂停或取消保荐机构及保荐代表人业务资格,以及对券商分类评价进行扣分等。

但现实的情况是,仍有一些保荐机构或保代“顶风作案”。该人士继续称,部分保代迫于拟上市企业的压力或者利益的诱惑,故意隐瞒项目的重大事项或进行虚假陈述,同时不断游说内核部门,最终内核部门抱着侥幸的心理对项目放行,即使受到一次的处罚也并不足以令投行丧失业务资格或对整个业务产生重大不利的影响。

### 构建保荐信用体系

令保荐机构彻底放弃侥幸心理的一个很好的办法是,构建一个日常的且有据可依的持续监管体系。

据称,监管层早就想建立一个保荐信用体系,但因数据不完整,启动缓慢。本次要求保荐机构上报数据,一方面是对整个投行情况进行摸底,另一方面是采集保荐信用体系的基础数据库。

另据北京某投行人士透露,本



Phototex/供图

次上报数据的截止日期为本月20日,上报的数据分为项目和人员两种,甚至包括离职人员的照片,以及2004年以来投行人员的流失率、流失原因,并需要说明2004年以来项目被否的原因是因为项目本身的问题抑或是保代的问题。

据上述高管透露,保荐机构和保代2004年以来的不良记录都会记录在信用体系当中,但他们不会因为有不良记录被记录在册而受到处罚;但如果未来这些不良记录者再行违规,

将有可能面临加倍处罚。

### “好坏”分明

随着未来保荐信用体系的建立和完善,保荐机构中的“好人”与“坏人”或能一目了然。

那些不良记录少的投行,可以理解为“好人”;而那些不良记录多的投行,可以理解为“坏人”。对于“坏人”,发审部门或会对其项目实行冷淡对待或实施更加审慎的审核,比如在反馈意见函中可要求其对于更多

的事项进行核查和说明;对于“好人”,发审部门或会在项目排队、审核周期等方面予以优先对待。”上述高管认为。

事实上,从国外的经验来看,投行良好的信用和声誉对其业务的发展往往有很大支持。深圳某投行人士指出,比如同样的一个项目,高盛和大摩担任主承销商,将对项目的定价及融资规模提升作用很大,但对于那些信用和声誉较差的投行,投资者就很难用脚投票。

全国阳光私募基金规模已达1500亿元,深圳地区私募基金规模约占1/3

# 券商靠多样服务频频示好争相拉拢私募

证券时报记者 吴清梓

一度饱受券商冷落的阳光私募摇身一变成为券商的座上宾。据证券时报记者了解,国内券商正纷纷通过提供标准化产品的基础服务,联合发行产品、提供销售渠道以及个性化定制服务,进军阳光私募市场,抢食私募蛋糕。

### 改架构主动送研究报告

据了解,全国阳光私募基金规模已达1500亿元左右。其中,深圳地区阳光私募基金管理的资金规模大约500亿元,占全国1/3。

此前,众多券商研究报告多是为大客户和公募机构服务,而私募则为资本市场所忽略。不过,随着私募基金的不断发展壮大,私募已成为资本市场一支生力军。不少券商将竞争的焦点从公募转向私募。

今年以来,多家券商纷纷将针对私募客户的服务纳入到机构客户服务的层级,让私募客户与公募客户享受同等待遇。同时,有的券商将机构客户部提升至和经纪业务部平行的二级部门,有的券商甚至也将研究所纳入到机构客户部下。

据了解,国金证券还成立了专门为私募基金提供服务的队伍,为私募基金提供一手的研究报告。一

家券商机构客户部人士表示,以前,私募机构大多通过自己的私人关系,如有的私募基金经理是公募基金或者券商出身,从券商或基金手中拿到研究报告。现在,券商的研究报告大都主动送到私募基金手中。同时,有的券商还有专人服务,行业研究员会专门拜访私募基金经理,推介其研究报告。

### 提供渠道协助发产品

同时,与券商合作正成为阳光私募发行产品的一个趋势。据了解,近期华润深国投信托与中金公司合作推出华润信托·金致五号集合资金信托计划。此前,国信证券曾和上海重阳联手发行“重阳6期”,华泰联合证券和深圳武当资产管理公司也联手发行了一期产品。

一位略有名气的阳光私募基金经理表示,因为自身业绩不错,近期不少券商频频上门拜访,向他示可以协助发行产品,并共享自身的客户资源,配合进行销售。对于一些投资业绩较好的阳光私募,营业部可以动用公司的资源帮其在全国范围内安排路演,介绍一些公司的客户去参加。

有的券商还计划与私募联合发“信托中的信托”(TOT)型产品。业界预计,随着券商对私募的看重,今

后可能更多的券商会加入到这个阵营。个性化服务定制

追求业绩为主的私募基金,对服务的要求越来越精细化。因此,有的券商会针对私募的要求成立课题研究小组,提供个性化服务。

长江证券机构客户部的私募业务负责人表示,该公司2009年提出了“私募服务公募化”理念,即将私募

基金业务纳入到机构客户的范畴,长江证券的私募基金客户与其公募基金客户享受同等待遇,并在私募云集的深圳试点,意在争取私募基金客户。

目前,长江证券机构客户服务深圳试点已经覆盖过半私募基金。服务内容包括提供基础标准化的产品,如策略研究和行业或公司研究报告。同时,该公司还接受私募基金特殊的定制服务,如某一私募基金对某一行业

或上市公司特别感兴趣,可委托公司进行调研,出调研报告。此外,长江证券也在研究对私募基金服务的创新,包括ETF套利、股指期货套利、量化投资等创新产品的研究和设计,若监管政策放开,便可立即发行。

另据了解,近期多家券商纷纷举办量化投资论坛,专门邀请国外的对冲基金投资专家,为私募机构提供最新的信息以及投资经验。

### ■相关新闻 | Relative News |

# TOT成券商私募主流合作形式

证券时报记者 吴清梓

目前不少券商都在与私募基金筹备发行TOT(信托中的信托)产品。随着券商与私募基金合作的深入,TOT产品或将成为合作的主流形式。

据证券时报记者了解到,当下TOT产品由银行主导的形式较多,银行通过向中高端客户发理财产品的方式,募集资金通过信托投向一个或多个私募基金。而券商与私募基金联合发行这类产品的例子仍较少。

南方一家券商机构客户部负责人表示:“我们正计划发行TOT产品。

一直以来,我们对私募基金的投资能力都有专门的研究和评级。对于优秀的私募基金,我们也在考虑选择怎样的合作模式。发行TOT产品是一个很好的方式,一方面,客户需要业绩好且稳定的产品;另一方面,对于私募基金而言,我们拥有自己的客户和渠道,这也是服务私募基金的一个很好的模式。”

此外,券商正在计划将股指期货套利、ETF套利等创新嵌入到TOT产品中。“目前,这类产品还处于空白期,我们已经将产品设计方案拿到合作银行洽谈,只等监管层明确态

度,便可立即发行了。”一家券商私募业务负责人称,“相信这类产品会受到投资者的欢迎。”

业内人士分析,TOT产品盛行的原因很简单,现在国内的私募基金越来越多,各种私募业绩差异越来越大,让一般的投资者在选择的时候感到眼花缭乱,这时候TOT的市场就产生了。另外,TOT产品本身也有一定优势,比如由于分散投资,业绩更加平稳;某些顶尖的管理人,在募集资金达到目标规模后,不再接受新投资者的注资,TOT产品可以给对这些基金感兴趣的投资者一个间接参与的机会。

# 海通私募评级全面升级 联手时报完善研究新标准

证券时报记者 张宁

海通证券将与证券时报强强联合,在海通证券全新的中国私募评级的基础上,对国内各家私募的投资风格及投资能力进行深入调研并持续跟踪分析,形成中国私募基金领域一整套完整的研究体系。

据悉,海通证券近期对其私募评级全面升级,在算法优化、指标完善、权重调整等方面进行全方位改进,力争打造更客观、更科学的中国私募基金领域评级机制。据海通证券相关人士介绍,海通证券私募评级采用科学的评级方法,并独家提出HPFYR指标(HPFYR指

标=该私募基金业绩在同期公募偏股型开放式主动型基金业绩中的标准分),解决了私募净值公布时间段不一致的问题,保证了私募业绩排名以及评级的公正性和客观性。此外,海通证券通过对国内阳光私募的投资风格进行分类,定期公布阳光私募基金产品、私募公司及其投资经理的三维评级,以此建立一整套可为投资者提供投资参考的规范性决策机制。

据了解,与公募基金相比,由于信息的非公开化,投资者对私募基金缺乏了解,且现行的诸多评价体系中也存在不少缺陷。目前国内对阳光私募评级多数采用的方式是

简单地将所有阳光私募放在一起进行业绩排名,并不去考虑其他因素。但事实上,阳光私募之间的风格差异化明显,每年都会根据市场形势有新的变化,且每个私募基金经理的投资风格不尽相同,有的偏积极、有的偏保守。不进行风格的区分,将不同投资风格的基金简单进行星级排列,显然是一种比较粗糙的评级方法。

针对上述弊端,海通证券将与证券时报合作,对国内各家私募的投资风格及投资能力进行深入调研并持续跟踪分析,并对国内阳光私募进行风格细分,从而形成中国私募基金领域一整套完整的研究体系,为相关投资者提供丰富的且相对完善的投资参考。

# 沪银监局整顿个人理财市场

证券时报记者 赵缜言

上海银监局昨日表示,针对近期沪上地区个人理财业务中出现的“新情况新问题,如理财产品信息披露不充分、销售人员误导客户等,发布了《关于近期上海地区银行个人理财市场销售行为的风险提示》,对继续违规行为进行处罚。

上海银监局要求,商业银行应采用合理的理财产品预期收益率测算方式,审慎、合规地开发设计理财产品,确保理财产品“成本可算、风险可控”;规范销售人员的销售行为,定期或不定期开展网点销售行为合规性抽查,确保本行各项理财业务风险控制制度落到实处。

《风险提示》要求,商业银行要重视理财产品信息披露。在沪商业银行总行在设计和发行的理财产品销售文件和宣传材料中,应提供全面、完整的理财计划相关信息,包括理财计划预期收益率的测算数据、测算方式和测算的主要依据,进行充分的销售前信息披露。同时,《风险提示》要求作为理财产品销售渠道的商业银行分行,应准确了解所售产品的投资品种、资产配置比例、预期收益测算方法及各种潜在风险等信息。

上海银监局表示,《风险提示》下发后,在沪商业银行应立即针对理财业务销售行为开展自我评估和整改工作。上海银监局将视情况对各行个人理财业务开展状况进行检查,对继续违规的行为给予处罚。

**全国统一客服热线 95579**

---

**长江期货成功增资扩股至2亿元**