

## 深发展A重大资产重组上会 今日起停牌

见习记者 曹攀峰

深发展 A 今日公告称，中国证监会并购重组审核委员会将于近日审核该公司重大资产重组事宜。该公司股票今日起停牌，待公司公告审核结果后复牌。

深发展 A 此前发布的重组公告显示，中国平安拟以其所持平安银行的 78.25 亿股股份（约占平安银行总股本的 90.75%）以及等值于平安银行约 9.25% 股份评估值的现金 26.9 亿元，认购深发展 A 非公开发行的 16.38 亿股股份。

## 德邦证券：券商 在财富管理领域大有可为

证券时报记者 苏扬

2011·首届财富管理高峰论坛”近日在沪召开。会上专家和业内人士深入探讨了金融机构该如何抓住新一轮经济周期的投资机遇、创新投资和理财产品、帮助个人获得财富的保值增值三大议题。

会上有专家指出，证券公司是资本市场的重要一员，对私人财富的转化、管理及增值起到重要的纽带作用。在各类型财富管理结构中，券商以其专业的投研团队，较高的专业素质以及在一级市场的天然优势，正日渐成为财富管理领域的一支生力军。

德邦证券相关人士认为，券商在财富管理和理财服务市场必将大有可为。证券公司能够利用其自身高水平的投资能力，为投资者提供个性化的理财产品。我们希望通过多元化的资产配置降低财富管理风险，尽可能对冲市场风险，提高组合的收益水平。”该人士表示。

## 华泰保险与安联保险 开展车险业务合作

近日，华泰保险与安联保险签署合作框架协议，双方将在机动车交强险及机动车保险事故处理方面展开合作。

在协议签署仪式上，双方有关负责人都表示，期望通过深入的合作，取长补短，共同拓展中国汽车保险市场。

据介绍，华泰保险是国内首批获得交强险经营资格的保险公司之一，目前在 25 个省份设有分支机构。安联保险作为德国安联保险公司单独出资的外商独资法人财产保险公司，正致力于拓展中国市场，但依照中国法律规定，外资保险公司不能开展机动车交强险业务。双方的合作将有助于业务深度拓展。（徐涛）

## 上海证券推出 “聚赢理财”投顾服务

日前，上海证券在其成立十周年紀念活动中推出“聚赢理财”投资咨询服务产品，兼顾标准化服务产品和个性化投资顾问服务。

据悉，“聚赢理财”汇集了上海证券内部最强的投资顾问团队及行业内的专家资源，为投资者打造个性化的投资顾问服务。在服务产品设计方面，上海证券除了根据客户的普遍特征研发包括资讯、趋势策略及投资组合等系列产品外，还针对当前投资者普遍偏好的主题策略、技术策略方面做了模块产品研发，并构建符合不同投资偏好的投资组合，有效拓宽产品的服务宽度。

记者了解到，“聚赢理财”投资咨询服务产品主要包括六个系列产品，如聚集市场集训与异动点评为主的“聚宝盆”项目；结合多视角专业研究得出的股票跟踪池的“组合赢”（黄兆隆）

## 国信证券在西安 开展期指投资者教育

昨日，由国信证券西安营业部联合中金所举办的“聚焦股指期货——把握资本市场新机遇”投资者教育活动在西安举行。来自中金所、国信证券总部的专家分别就股指期货主要风险的控制、投资策略研究、股指期货背景下金融产品的创新等主题做了深入浅出的报告。（郭渭鹏）

# 新三板扩容静待五大悬念

按照初稿，新三板市场将实行做市商制与连续竞价交易制二选一的制度安排，亦即主办券商要么选择做市商制，要么选择连续竞价交易制；新三板将实行的是备案制，亦即只要符合相关的上市标准，均可备案并申请挂牌。但不排除未来将实行注册制的可能性。

在未来的新三板扩容方案中，可能依然会允许存在瑕疵的企业挂牌；新三板的企业不仅能向创业板转板，还可以向中小板、主板转板。

证券时报记者 杨冬

证券时报记者获悉，今年 1 月已完成初稿的新三板扩容方案目前还未最终定稿。接近新三板扩容方案起草小组的一位人士透露，基于审慎的原则，监管部门对于初稿还必须进一步调研以及征求意见。据证券时报记者了解，新三板扩容定稿尚在做市商制度、上市范围、审核制度、上市标准、融资与转板 5 个方面存在悬念，但尚不清楚是否存在其他方面的难题。

### 悬念一：做市商制还是连续竞价制

据了解，按照海外市场的做法，场外市场通常实行做市商制度。所谓做市商制度是指，由证券公司作为特许交易商，同时向投资者报出买与卖的双边报价信息，并以所报出的价格用自有资金和证券与投资者进行买卖交易。

据接近新三板扩容方案起草小组的一位人士透露，按照初稿，新三板市场将实行做市商制与连续竞价交易制二选一的制度安排，亦即主办券商要么选择做市商制，要么选择连续竞价交易制。

这种二选一的制度安排引起了券商广泛的讨论。上海某券商相关负责人认为，这种二选一的制度，既不是海外市场的纯粹做市商制，也不是混合型做市商制，建议应该进行调整。

据记者了解，所谓混合型的做市商制，是指主办券商同时拥有做市商和连续竞价交易两种资格，主办券商的客户可以自由选择做市商交易抑或是连续竞价系统交易。

应该把选择权交给客户，而不是券商。”上述负责人认为。

### 悬念二：首批试点园区是 20 家还是 84 家

据透露，按照初稿，只要是国家级高新园区，均可纳入新三板扩容的范围。”据记者了解，目前全国国家级高新园区的数量达 84 家。

不过，深圳某投行负责人表示，最终的定稿中，进入首批试点的高新园区数量或将远远少于 84 家。新三板扩容是个持续过程，在首批之后，第二批、第三批试点会迅速推出。

在上述投行负责人看来，首批试点园区在 20 家左右将是合适的比例。

### 悬念三：审批制或备案制还是注册制

未来新三板将实行何种挂牌制度，是类似于 A 股主板、中小板、创业板的审批制，还是类似于美国存托凭证（ADR）的备案制，抑或类似于美国场外电子柜台交易市场（OTCBB）的注册制？

据深圳某投行相关负责人介绍，“ADR 分为一级、二级、三级三个等级，每个等级都设有相应的挂牌及交易标准，只要符合标准，就可以向美国证券交易委员会进行备案并申请发行凭证，其程序本质上是备案核准制。”

国外场外市场基本上实行注册制，亦即只要注册就可以挂牌。比如美国的 OTCBB，甚至有很多的壳公司挂牌，这些壳公司甚至没有任何业务和资产存在，仅仅保持了法人地位就可以注册挂牌，因此这个市场是标准的注册制。”该负责人继续称。

另据接近新三板扩容方案起草小组的一位人士透露：按照初稿，新三板实行的是备案制，亦即只要符合相关的上市标准，均可向证券业协会备案并申请挂牌。但不排除未来将实行注册制的可能性。”

### 悬念四：能否“带病上市”

按照目前的发审要求，A 股市场执行了严格的上市审批标准，绝不允许企业“带病上市”。

“有问题的企业在递交首发（IPO）材料之前，就必须对所存在的问题或瑕疵进行彻底的清理，若是隐瞒或进行包装，则涉嫌造假上市并将受到严厉处罚。”上海某券商相关业务负责人指出。

不过，新三板市场对企业的上市标准的要求将远低于 A 股。

据接近新三板扩容方案起草小组的一位人士透露：按照过去的操作实践，新三板市场允许存在瑕疵的企业挂牌，比如在历史沿革或主体资格存在问题的企业可以在新三板挂牌交易，但此类企业在 A 股市场就不行。”

该人士继续称，在未来的新三板扩容方案中，可能依然会允许存在瑕疵的企业挂牌。

### 悬念五：融资与转板能否并行

融资与转板是两个相悖的概念。”深圳某投行负责人在接受记者采访时认为，如果允许企业在新三板市场融资，则企业就失去了转板的必要。

不过，也有投行人士认为，融资与转板可以在新三板中并行，比如美国的 OTCBB 市场，挂牌企业可以通过定向增发进行私募股权融资，同时如果达到纳斯达克或纽交所主板的上市标准，就可以进行相应转板。

扩容后的新三板会允许融资与转板两种制度安排并行吗？按照初稿，在新三板挂牌的企业首先可以进行定向增发，同时对转板并没有禁止性的规定。”上述接近新三板扩容方案起草小组的人士透露。

该人士认为：未来新三板的企业不仅可以向创业板转板，还可以向中小板、主板转板。通过两种制度并行，新三板企业不仅可以进行融资而且还可以获得更高的上市地位。”

## 分类评价加分引导券商强身健体

业界预计，各批次券商盈利能力将加速分化

证券时报记者 李东亮

中国证券业协会近期完成《证券公司相关专业能力评价指标（征求意见稿）》的意见征集。在业务支持战略投入”评价项目中，信息技术投入、证券研发投入和人员培训投入被列为拟议监管层年底分类评价时的加分项。

业内人士认为，监管层在以净资本为核心的风险监控基础上，将注重提升券商相关专业能力导向，同时使得分类评价更加透明。这将推动证券行业相关专业能力水平提升，也会促使券商盈利能力的加速分化。

### 大型券商全面“强身”

由强调防范风险，到防范风险与良性发展并重，证券行业面临发展新起点。”宏源证券总裁胡强认为，大型券商目前所经历的全方位“强身”过程，主要包括信息技术提高、证券研究水平的提升和全行业人员素质的提高，三者均离不开业务支持的持续战略投入。

业务支持战略投入挂钩分类评价后，券商自然会对相关业务的投入更加重视。券商分类评级靠前全靠加分，而且大中型券商的分数非常集中，1 分之内就有十几家券商。”北京某大型券商合规部总经

理表示。

实际上，整个证券行业资本实力已显著增强，足以支撑在业务支持战略上的投入。部分大型券商，尤其是上市券商，已具备全面“强身”的资本实力。2010 年年报显示，15 家上市券商实现营业收入 871 亿元，净利润 345.8 亿元，这两项指标均占去年券商全行业 45% 左右。此外，上市券商净资本合计达 1913 亿元，用“不差钱”来形容上市券商并不为过。

### 中小券商特色“健体”

相对于大型券商的“不差钱”，部分中小券商仍受限于净资本实力，且多数业务乏善可陈。不过，本次协会给出的指标均为相对指标，胡强表示，用投入占收入的比重取代投入的绝对额，凸显监管部门充分考虑到公平的因素。”

据一位不愿具名的上市券商总裁透露，该公司包括电脑主机、机房、网络交易系统、客户关系管理系统等软硬件建立与维护费每年都达数亿元。此外，大型证券公司研究所的支出也在亿元以上。

动辄上亿元的投入，中小券商显然不可能在信息技术、证券研究和人员培训等方面全面“强身”。胡强表示，很多中小券商都有自己的特色，寻找特色“健体”之路或

是中小券商未来发展路径。

数据显示，截至 2009 年年底，净资产排名前 10 名、前 50 名和后 56 名的券商净资产占全行业净资产的比例分别为 47%、86% 和 14%。排名靠后的 50 余家券商净资产均低于 20 亿元。

实际上，部分中小券商并没有放弃通过自身努力，将仅有的净资本用在三大业务支持战略投入的一项或者两项上，把相关占比提升到行业中位数以上仍有希望。

### 券商盈利能力分化加速

接受记者采访的多位中小券商负责人表示，监管层把业务支持战略投入挂钩分类评级，使得中小券商不得重视信息技术、员工培训和证券研究等方面的投入，加入大型券商所主导的经纪业务转型潮流中。但限于净资本，若全面投入资金则难达到加分条件，集中投入某一项业务或许能争取到加分。

即便中小券商在某项投入上获得加分，但由于投入的绝对额有限，取得的效果无法与大型券商相比。因此，在客户服务质量、投资者教育、信息系统安全、市场竞争力方面很难获得加分，而得分靠前的大型券商将得以取得新业务试点资格。

若不能在某一新业务上获得加分优势，今后中小券商生存环境将会恶化。”西部证券某负责人表示，随着经纪业务收入逐渐下降和大型券商新业务收入逐渐提高，各券商的差距将进一步拉大。



资料图

## 11 家上市券商 4 月份净赚近 22 亿环比持平

见习记者 曹攀峰

东北证券、国元证券和西南证券 3 家上市券商今日发布 4 月份主要财务数据简报，至此，已有 11 家上市券商发布 4 月份经营数据。按母公司数据口径统计显示，11 家上市券商 4 月份共实现营收 41.94 亿元，环比下降 9.9%；合计实现净利润 21.85 亿元，与 3 月份基本持平。

东北证券、国元证券和西南证券 4 月份分别实现营业收入 7406 万元、1.5 亿元和 1.3 亿元，净利润分别为 596 万元、8245 万元和 4039 万元，两个财务指标环比均出现不同程度的下降。另外，国元证券公告显示，由于 4 月派发了 5.89 亿元的现金红利，该公司股东权益期末余额较年初减少了 2.46 亿元。在公布 4 月经营数据的 11 家上市券商中，与 3 月份相比，10 家券商的营业收入和净利润均出现不同程度的下降。中信证券、海通

证券和广发证券为营业收入的三甲，4 月份的营收数据分别为 14.7 亿元、10.2 亿元和 5.66 亿元。

从市场情况看，4 月份，沪深 300 指数和上证指数都走出倒 U 型的曲线，虽然 4 月底收盘时大盘指数点位与 3 月底相差无几，但 4 月中下旬以来，沪深 300 指数和上证指数分别连续下降。业内分析师认为，受累于股市走势不乐观，券商自营业务业绩和经纪业务肯定会受到影响。

值得一提的是中信证券，在其他 10 家券商营业收入的净利润数据环比均有下降的同时，中信证券则大幅增长，其 4 月份的营收环比大增 50.6%，净利润环比大增 92.7%。中信证券净利润的大增甚至填补了其他券商净利润下滑造成的缺口，从而使 4 月份 11 家上市券商的净利润总额与 3 月份基本持平。一位不愿具名的分析师认为，中信证券业绩大增或与其直投及其他方面的投资收益增加有关。

## 中小银行 积极营销迎战银证一对多

证券时报记者 吴清彬

银证“一对多”新规出台后，中小银行积极开展针对券商的营销，以点对点合作、支持券商资管产品销售渠道等方式来“取悦”券商。

中小银行不得不重视。因为在一对多的推进过程中，客户的证券资金无论是流出还是流入，都将对中小银行业绩产生重大影响，毕竟他们的存量客户要比大银行少得多。”一家券商经纪业务负责人表示。目前，该负责人在与四家国有大行及一些中小银行接触，商谈协助一对多平台的合作事宜，不过还没有确定最终实施方案。

“一对多”放开后，券商话语权明显上升，正如“一对一”推行初期，银行和券商之间的亲密关系更多地体现为银行向券商让利。当时部分银行还采取对券商返利的措施，来巩固和券商的合作关系。

目前，在与中小银行的谈判中，券商的优势更为明显。证券时报记者了解到，有的中小银行在洽

谈第三方存管业务时，开出的条件明显比大银行丰厚得多，如选择中小银行为主账户银行，中小银行将全方位提供银行网点渠道给券商驻点，甚至点对点开展一些开发客户的活动。同时，中小银行还将重点向客户推介合作券商的资产管理产品。面对今年资管业务竞争异常激烈，这对券商无疑是很大的“诱惑”。华南一家商业银行称，该行以和证券公司联合营销的方式推动业务发展，比如与驻点券商营业部进行点对点营销活动，积极争取中、高端客户。

另外，修炼内功，提升服务品质和质量无疑是银行抢占存管市场的根本武器。有的券商提议，服务质量仍是根本。银行可通过创新服务方式吸引更多客户，如 7\*24 小时资金交易将成为未来趋势，银行应在延伸资金交易时间、集中闲散资金等方面提升客户满意度。同时，手机证券备受投资者欢迎，银行方面也可增加多渠道服务。如可在网上银行、手机银行增加第三方存管签约、查询、证券委托交易等通道，方便客户从银行渠道办理证券业务。

## 券商提升专业服务能力系列(二)